

Panorama Económico & Empresarial

PUBLICACIÓN DE: ESTUDIO KAPLAN - NÚMERO 1 - JUNIO DE 2009

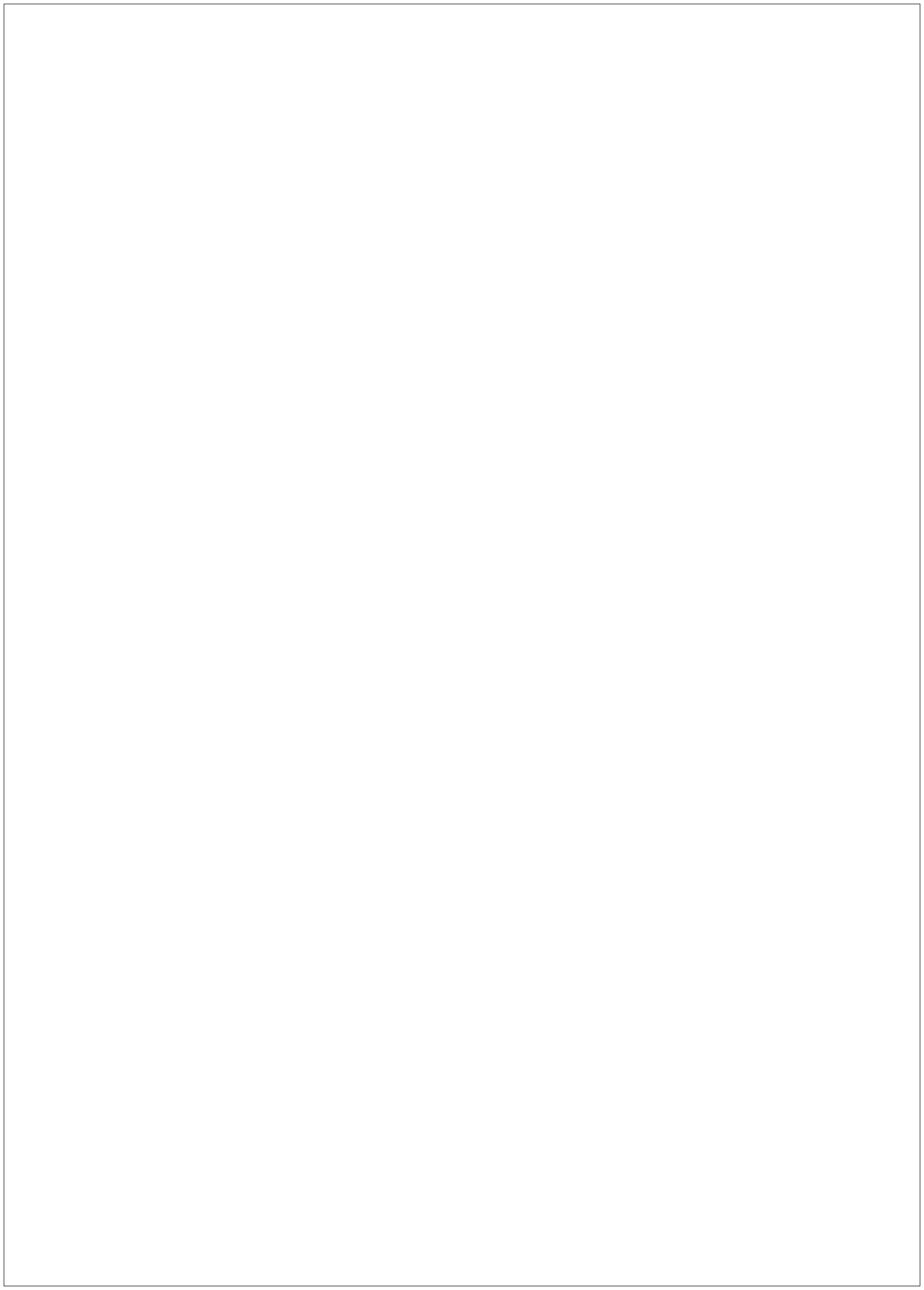
> Régimen de Promoción
de Inversiones II

> NUEVAS NORMAS CONTABLES
EN CONSTRUCCIÓN

> Costo de las Tarjetas de
Crédito para Comerciantes
Minoristas en Uruguay

ESTUDIO KAPLAN

CONSULTORES TRIBUTARIOS
AUDITORES



EDITORIAL



Siendo consecuentes con el propósito ya mencionado en nuestro número lanzamiento es que presentamos esta publicación N° 1, en la que se pretende brindar opinión calificada e información de utilidad para la gestión de sus negocios.

En un contexto económico y social caracterizado por constantes cambios a nivel global sentimos la responsabilidad de acercarnos a nuestros clientes y amigos información relevante y específica, que aporte nuevos puntos de vista o elementos de juicio adicionales que colaboren en la toma de decisiones y por ende en el desarrollo de sus proyectos e inversiones.

En este nuevo ejemplar se plantean las novedades surgidas en el Régimen de Promoción de Inversiones, tema que consideramos de singular interés para numerosas empresas. En esta ocasión, exponemos los nuevos beneficios surgidos del Decreto 779/008 a través del cual se incrementan los estímulos a la inversión y a su vez, presentamos algunos criterios prácticos a tener en cuenta al momento de evaluar una posible inversión.

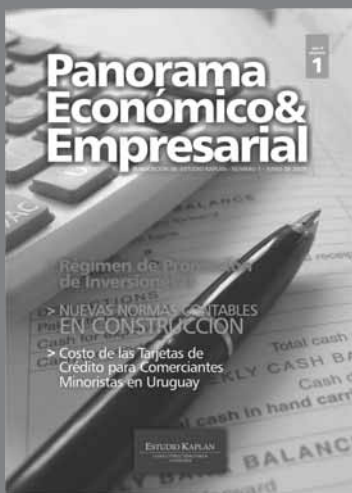
Por otra parte, se examinará una nueva norma contable en materia de la construcción y sus

repercusiones en la práctica profesional, así como también se responderán algunas interrogantes que podrían surgir a la hora de preparar el balance, a raíz del Decreto 99/009. ¿Se deben presentar Estados Contables Ajustados por Inflación o corresponde mantener los valores históricos? ¿Qué implicancias tiene la aplicación del ajuste por inflación?

Finalmente, se analizará un tema que atañe al comercio en general y que pocas veces es considerado en los análisis de costos, que es el costo de las tarjetas de crédito para el comercio minorista. En Uruguay como en la mayoría de los países, la modalidad de las ventas a crédito se ha incrementado notoriamente pues son pocos los comercios que pueden darse el “lujo” de prescindir de éstas, ya que su rechazo afectaría el monto de ventas. Este artículo, de enfoque pragmático, plantea una serie de ideas en relación a un asunto que concierne a la gestión del comercio minorista y sobre el cual no hay prácticamente literatura, puntualizando los distintos factores implícitos en dicha operativa.

De esta forma, ESTUDIO KAPLAN abre nuevamente este canal de comunicación, con el propósito de fomentar nuestra cercanía con ustedes, deseosos de recibir sus opiniones e inquietudes y seguros de que este material, elaborado por un calificado equipo de profesionales, contribuirá en alguna medida al crecimiento de su empresa.

Cr. Alfredo Kaplan



Panorama Económico & Empresarial

Publicación de distribución gratuita
Nº1 - Año II - Junio 2009

Andes 1293 piso 10
Tel: 902 4828*
estudio@estudiokaplan.com
www.estudiokaplan.com

DIRECCION

Cr. Alfredo Kaplan

ANALISTAS

Cr. Alfredo Kaplan
Cr. Leonardo Akerman
Cra. Victoria Buzetta

PRODUCCION

Sabrina Cabeza

La dirección de la revista no se hace responsable por las opiniones vertidas en los artículos firmados.

DISEÑO

DM+Graphics
damianmeza@hotmail.com

IMPRESION

Central Papelera
Tel.: 522 5065*
Dep.Leg. 343 548-2008

INDICE

Editorial p.3

Régimen de Promoción
de Inversiones II p.5

Nuevas Normas
Contables en materia
de la Construcción p.8

Estados Contables
ajustados por inflación p.11

Costo de las Tarjetas
de Crédito para los
Comerciantes Minoristas
en Uruguay p.14

ESTUDIO KAPLAN

CONSULTORES TRIBUTARIOS
AUDITORES

Régimen de Promoción de Inversiones II

Ampliación de beneficios y nuevos criterios

Cr. Leonardo Akerman

lakerman@estudiokaplan.com.uy;

Contador Público. Master en Derecho y Técnica Tributaria, Universidad de Montevideo. Profesor de Impuestos I, Carrera Contador Público, Universidad ORT. Integrante del Departamento de Impuestos del Estudio Kaplan. Miembro del Instituto Uruguayo de Estudio Tributarios.

En la entrega anterior hacíamos referencia a los beneficios tributarios otorgados a proyectos de inversión amparados por la Ley de Promoción de Inversiones (Ley 16.906 y decretos reglamentarios 455/007 y 443/008), entre los que se destaca la exoneración del Impuesto a las Rentas de Actividades Económicas (IRAE) para aquellos proyectos que sean promovidos por el Poder Ejecutivo.

Nos pareció oportuno retomar el tema a los efectos de comentar un nuevo decreto (D. 779/008) a través del cual se incrementaron los estímulos a la inversión y una reciente Consulta N° 5.172, mediante la cual la DGI aclaró ciertos criterios de aplicación práctica vinculados al cálculo de los beneficios fiscales.

1. Decreto 779/008 - Beneficio adicional del IRAE

El referido decreto establece que las inversiones realizadas en el período comprendido entre el 1° de enero y el 31 de diciembre de 2009, se podrán computar por un 120% de su valor a los efectos del monto a exonerar del IRAE. Dicho cómputo

adicional del 20% no se deduce del monto total exonerado, otorgado mediante resolución del Poder Ejecutivo.

A continuación se propone un ejemplo práctico para demostrar el impacto del cómputo adicional del 20% de la inversión en la liquidación del IRAE:

- * Monto exonerado mediante Resolución del PE: 2.000.000 UI
- * Monto ejecutado entre el 1/1/2009 y 31/12/2009: 2.000.000 UI
- * Exoneración de IRAE (51%): 1.020.000 UI (51% de 2.000.000 UI)
- * IRAE por el ejercicio 2009 (antes de la exoneración): 2.000.000 UI

- Liquidación de IRAE en régimen normal:

IRAE a pagar = 2.000.000 UI – 1.020.000 UI (51% x 2.000.000) = 980.000 UI

- Liquidación de IRAE en régimen con beneficio adicional (a partir del 1/1/2009 hasta 31/12/2009):

IRAE a pagar = 2.000.000 UI – 1.224.000 UI (51% x 2.000.000 x 1,2) = 776.000 UI

- Ahorro de IRAE (beneficio adicional) = 980.000 – 776.000 = 204.000 UI

2. Consulta 5.172 - Nuevos criterios para el cómputo de beneficios –

- Cotización de la UI

Las exoneraciones del IRAE obtenidas en declaratorias de interés nacional son otorgadas por el Poder Ejecutivo en Unidades Indexadas

(UI). Dado que las empresas tienen contabilizadas sus inversiones en moneda nacional se presenta la duda respecto a cuál debe ser la cotización de la UI a los efectos de comparar dichas inversiones con el monto exonerado que se otorga en UI.

La DGI entendió que la cotización en UI para hacer la comparación debe ser fijada el último día del mes anterior al momento en que se invirtió efectivamente. Asimismo, se establece que en primer lugar se deben considerar las inversiones de fechas más antiguas, hasta la concurrencia con el impuesto exonerado.

- Monto de la inversión a exonerar en cada ejercicio

Otra duda que se plantea es si al momento de hacer uso de la exoneración, se considera el 100% del total invertido o el porcentaje de exoneración que se obtuvo por la aplicación del régimen.

La respuesta dada por la DGI es que se puede considerar el 100% del monto efectivamente invertido en el año siempre que en el período total del proyecto no se exceda el monto total exonerado. Sin embargo, la consulta establece que si existen dudas en la realización de las inversiones proyectadas, el contribuyente podrá optar por exonerar el porcentaje otorgado como beneficio.

Ejemplo:

Monto total del proyecto a ejecutar: 2.000.000 UI
Monto total exonerado: 60% = 1.200.000 UI
Monto ejecutado entre 1/1/2009 y 31/12/2009 = 1.200.000 UI
Monto ejecutado entre 1/1/2010 y 31/12/2010 = 800.000 UI

Monto a exonerar (año 1):

Alternativa 1): 1.200.000 UI (100% inversión ejecutada en 2009)

Alternativa 2): 720.000 UI (60% inversión ejecutada en 2009)



Monto a exonerar (año 2):

Alternativa 1): 0 UI

Alternativa 2): 480.000 UI

Total monto a exonerar (año 1 + año 2):

Alternativa 1): 1.200.000 UI + 0 UI = 1.200.000 UI

Alternativa 2): 720.000 UI + 480.000 UI = 1.200.000 UI

- Cálculo del coeficiente de anticipos del IRAE

Los adelantos mensuales a cuenta del IRAE se determinan por la relación entre el monto del impuesto anual y los ingresos fiscales anuales (coeficiente de anticipos), multiplicado por los ingresos mensuales del ejercicio siguiente.

En el caso de los contribuyentes que hagan uso de la exoneración y vean reducido el monto del impuesto, cabe preguntarse si el nuevo coeficiente debe calcularse teniendo en cuenta el IRAE antes o después de la exoneración. En tal sentido, la DGI entendió que el coeficiente debe calcularse tomando en cuenta el impuesto antes de la exoneración pero ajustado por el porcentaje de IRAE no exonerado en el ejercicio siguiente. Dicho porcentaje es un tope máximo de exoneración anual que es variable y está previsto en el artículo 15 del decreto 455/007 y en los instructivos de la COMAP.

Ejemplo:

IRAE 2008 (antes de exoneración): 1.000.000

Exoneración IRAE 2008: 900.000

IRAE 2008 (después de exoneración): 100.000
(1.000.000 – 900.000)

Ingresos fiscales 2008: 10.000.000

IRAE no exonerado 2009: 20% (según art.15 decreto 455/007)

Anticipo de IRAE 2009 =

$$\frac{\text{IRAE 2008 antes de exoneración} \times 20\%}{\text{Ingresos fiscales anuales}}$$

Anticipo de IRAE 2009 =

$$\frac{1.000.000 \times 20\%}{10.000.000} = 2\%$$

- Cumplimiento de objetivos

La consulta también establece cual debe ser considerado el primer año a los efectos de evaluar el cumplimiento de los objetivos como por ejemplo el del aumento de empleo. En tal sentido, la DGI distingue entre las empresas que inician actividades y las empresas en marcha. Para las empresas que inician actividades, el primer ejercicio se considera aquel en que la empresa comienza a facturar. Para las empresas en marcha, el primer ejercicio será el siguiente al de la presentación del proyecto.

A nuestro juicio, el criterio adoptado por la Administración resulta altamente cuestionable ya que en la práctica, la gran mayoría de las empresas incrementan sus niveles de empleo en el mismo ejercicio en que ejecutan sus inversiones y presentan la solicitud de los beneficios. En virtud de ello, resultaría injusto evaluar el cumplimiento de dicho objetivo a partir del ejercicio siguiente al de la inversión.

Estos problemas también se presentan en empresas nuevas en las cuales los niveles de empleo no siempre comienzan a elevarse en el primer ejercicio en que se empieza a facturar.



Nuevas Normas Contables en materia de la Construcción.

Cra. Victoria Buzetta

victoria@estudiokaplan.com.uy;

Contadora Pública y Licenciada en Administración de la Universidad de la República. Diploma en Finanzas de la Universidad de la República. Profesora de Contabilidad de Costos en la Universidad de la República. Profesora de Contabilidad de Costos, Costos para la Toma de Decisiones y de Contabilidades Especiales en la Universidad de Montevideo. Docente del Programa de Desarrollo Profesional Continuo e Integrante de la Comisión de Investigación Contable del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay. Integrante del Departamento de Auditoría del Estudio Kaplan.

Durante mucho tiempo la única norma contable en temas relativos a la construcción fue la NIC 11, que en su alcance establecía que se aplicaba únicamente a los contratos de construcción de las empresas constructoras.

Esta norma, que deja fuera las construcciones realizadas por una compañía para su uso ya que son objeto de tratamiento de la NIC 16 Propiedad, Planta y Equipo, planteaba dudas respecto a la inclusión de aquellas empresas que construían inmuebles para su posterior venta, es decir el régimen de promoción privada.

El 3 de julio de 2008 el órgano emisor de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) emitió una interpretación - la IFRIC 15 - con el objetivo de aclarar cuándo un contrato debía ser tratado bajo la NIC 11, la que entró en vigor a nivel internacional el 1 de enero de 2009.

Si bien se puede discutir si a nivel local esta interpretación es de aplicación obligatoria, en el marco de los Decretos 162/04 y 266/07, no deja de ser interesante conocer su contenido para poder evaluar las repercusiones en nuestra práctica profesional.

¿De acuerdo a esta nueva interpretación, cuándo aplica la NIC 11? Cuando el contrato de construcción dispone la construcción de un activo específico en el que el comprador o contratante tiene la capacidad de diseñar la mayoría de los elementos básicos, antes o durante la construcción, independientemente de si ejerce o no dicha capacidad.

Un contrato en el que la construcción se realiza independientemente de la existencia de un comprador o en el que el comprador solo tiene la



capacidad de decidir sobre aspectos de diseño menores, no debe ser tratado bajo la NIC 11. En este último caso, las normas contables a aplicarse son la NIC 18 y/o la NIC 2, siendo el contratista un proveedor de bienes (en particular de inmuebles) o un proveedor de servicios de construcción en el caso de que el comprador sea quien provea de los materiales de obra.

Dependiendo de la modalidad del contrato, el momento en el cual se reconocen los ingresos será diferente.

Si es un contrato de construcción bajo la NIC 11 los ingresos se reconocen en función del grado de avance de la obra.

Si es un contrato de prestación de servicios de construcción, los ingresos se reconocen en función del grado de avance de la prestación del servicio.

Por último, en el caso de contratos de venta de bienes terminados, en que el promotor privado es quien adquiere los materiales y construye, los ingresos se reconocen cuando se transfiere la propiedad del bien. Esto significa en el común de los casos cuando se entrega el inmueble al comprador o se da la ocupación.

El siguiente esquema resume lo mencionado anteriormente:

Los riesgos y beneficios se trasladan habitualmente, con la transferencia de la titularidad legal o con el traspaso de la posesión u ocupación de la unidad.

¿Qué sucede si el promotor privado actuando solo como proveedor de bienes vendió todas las unidades antes de empezar la construcción? ¿Debe esperar a finalizar la obra y entregar las unidades para reconocer la venta?

De acuerdo a la IFRIC 15 si es posible separar el contrato en componentes identificables, se deberá reconocer el ingreso derivado de los distintos componentes de acuerdo al criterio que corresponda.

En la hipótesis de que en el contrato se pudiera identificar (a) una porción del precio por concepto de venta de tierra y materiales, y (b) otra por servicios de construcción y gerenciamiento de obra - el ingreso proveniente de la venta de los bienes (a) se reconocería cuando el contratista no conserve para sí los riesgos de la propiedad, ni el control efectivo sobre la misma, mientras que el ingreso por el servicios (b) se reconocería en función del grado de avance de la prestación del mismo.

Dado que el contratista traslada los riesgos y cesa en el control del inmueble con su entrega, la porción de ingreso correspondiente a la venta de

El comprador puede diseñar la propiedad?	SI	Es un contrato específico NIC 11	Entonces	Los ingresos se reconocen por grado de avance
No				
El comprador compra los materiales	SI	La constructora sólo presta un servicio NIC 18	Entonces	Los ingresos se reconocen por grado de avance
No				
Es una venta de bienes NIC 18	Entonces	Los ingresos se reconocen cuando se transfieren riesgos y beneficios		

la tierra y los materiales únicamente podrá reconocerse con la entrega de la unidad.

La norma prevé una segunda alternativa, en la que señala que si fuera posible transferir los riesgos de la propiedad en construcción y el control efectivo sobre la misma a medida que avanza la obra, se podría reconocer el ingreso en función del grado de avance de la obra, aunque esta hipótesis es difícil de demostrar, máxima atendiendo los actuales criterios de contratación.

El problema se extiende al considerar los gastos de venta tales como publicidad, comisiones de venta, honorarios profesionales relacionados con la firma de contratos de venta, etc. ¿deben ser reconocidos en el momento en que se firma el contrato o al momento de la entrega?

Apelando al principio de la asociación de ingresos y gastos podría pensarse en que los mismos se reconocen cuando se reconoce el ingreso asociado, lo que sería al momento de la entrega. Sin embargo, el Marco Conceptual establece que esta asociación corresponde cuando los gastos e ingresos “surgen directa y conjuntamente de las mismas transacciones o sucesos” (Párrafo 95 del Marco Conceptual), lo que no sucede en este caso.

Los gastos de venta deberán ser reconocidos dentro del estado de resultados como un gasto cuando se produzca el desembolso correspondiente, puesto que dichos egresos no cumplen con las condiciones para su reconocimiento como activos.

En conclusión, a las sociedades cuyo objetivo sea la construcción de inmuebles para su venta en régimen de promoción privada les corresponde exponer dentro del capítulo de bienes de cambio únicamente los costos incurridos en la obra (sin reconocer ningún margen de utilidad en función del grado de avance y reconociendo como pérdida del ejercicio los gastos de venta) durante el periodo de construcción. Las entradas de efectivo o los derechos a cobrar por la firma de

promesas de venta tendrán su contrapartida en el pasivo como anticipos de clientes y al cumplir con la entrega de las unidades se reconocerá el ingreso por venta, debitándose los anticipos de clientes en la medida que corresponda, y se reconocerá el costo de los bienes vendidos acreditándose el capítulo de bienes de cambio.

El tratamiento de los gastos de venta y la imposibilidad de reconocer utilidades hasta tanto no finalice el proceso de construcción, podría tener implicancias de tipo societario en el caso de sociedades comerciales cuya actividad sea la construcción de determinado edificio, ya que en la etapa de preventa y construcción posiblemente presente resultados acumulados negativos que provoquen que deba efectuar un aumento del capital obligatorio de acuerdo al Art 293 de la Ley 16.060 o que incurra en la causal de disolución del Art 159, siendo esto un aspecto más a considerar en la toma de decisiones de inversión.



Estados Contables Ajustados por Inflación

¿Sabía usted que si su facturación anual es superior a USD 1.700.000 o si tiene activos que superan los USD 530.000 deberá presentar estados contables ajustados por inflación?

¿Sabía usted que si tiene un endeudamiento con el sistema financiero superior a USD 540.000, los bancos le van a exigir la presentación de estados contables ajustados por inflación?

Cra. Victoria Buzetta

victoria@estudiokaplan.com

Desde el 27 de febrero del 2009, con la firma del Decreto 99/009 se ha intentado aclarar una duda que surgía a muchos profesionales contables a la hora de preparar el balance, ¿se deben presentar Estados Contables Ajustados por Inflación o corresponde mantener los valores históricos?

El Decreto 99/009 establece que las **sociedades comerciales** (quedan fuera del alcance del decreto otras formas de organización) deberán ajustar por inflación sus estados contables, cuando:

1. Sean emisores de valores de oferta pública,
2. Sus activos o ingresos operativos netos anuales cumplan los requerimientos que determinan la obligación de registrar los estados contables ante el Registro de Estados Contables actualmente mantenido por la Auditoría Interna de la Nación, es decir con activos superiores a 30.000 UR (aprox. USD 530 mil) o ingresos superiores a 100.000 UR (aprox. USD 1.700 mil)
3. Su endeudamiento total con entidades controladas por el Banco Central del Uruguay, en cualquier momento del ejercicio, exceda al 5% de la Responsabilidad Patrimonial Básica para Bancos es decir UI 6.500.000 (aprox USD 540 mil)

4. Sean sociedad con participación estatal (art 25 de la Ley N° 17.555 de 18 de setiembre de 2002), es decir Entes Autónomos, Servicios Descentralizados, Gobiernos Departamentales y personas públicas no estatales.

5. Sean controlantes de, o controladas por, entidades comprendidas en los numerales anteriores.

Que implicancias tiene la aplicación del ajuste por inflación?

Los inventarios de bienes de cambio deberán actualizarse a valores de cierre, ya sea a través de la reexpresión de los costos históricos o de adquisición, aplicada a cada partida, o por grupos de partidas en función del índice de rotación del stock, o a través de la adopción de los valores corrientes.

Los bienes integrantes del activo fijo deberán reexpresarse en el futuro por el IPC, ya no se hará por el IPPN (índice normalmente utilizado en los cuadros fiscales), y la reexpresión se reconocerá directamente contra resultados y no contra un rubro patrimonial. De acuerdo con la metodología de la NIC 29 también podrían adoptarse valores corrientes para este capítulo.

Por otra parte, el patrimonio integrado por el capital integrado, las reservas y los resultados acumulados deberán reexpresarse a moneda de

cierre tanto en forma global como en forma individual.

Por último, los ingresos y egresos del ejercicio deberán ser actualizados a moneda constante de cierre a través de la aplicación del índice de precios.

En contexto de inflación, cuando los activos no monetarios (inventarios y activos fijos) superen el patrimonio, la aplicación del ajuste por inflación implicará un aumento del resultado del ejercicio en comparación con el que resultaría de no ajustar.

Es importante remarcar que las normas tributarias relativas al ajuste fiscal por inflación no cambian, por lo que este nuevo requerimiento contable, no deberá afectar de modo alguno el monto de impuestos a pagar.

Dado la necesidad de presentar estados contables comparativos, la primera vez deberá practicarse el ajuste sobre los saldos iniciales generándose diferencias en el costo de venta, en las amortizaciones, en el impuesto diferido calculado de acuerdo a la NIC 12, entre otras.

Otros aspectos a destacar

- El decreto define el índice de precios a utilizar, ya que se deberán reexpresar los valores por el **índice de precios al consumo IPC**. En el caso de entidades que hubieran utilizado el IPPN previamente, el decreto habilita la alternativa de considerar el saldo al inicio como punto de arranque para la reexpresión, siendo ésta una simplificación importante frente a lo exigido por la NIC 8 e IFRIC 7 que exigen recalcular los valores desde su incorporación a la empresa con el mismo índice de reexpresión.

- El requisito de presentar Estados Contables Ajustados por Inflación, es de aplicación obligatoria para los ejercicios iniciados a partir del 1 de enero de 2009, aunque permite su adopción anticipada.

- Adicionalmente, permite a las sociedades no comprendidas aplicar el ajuste con simplificaciones en la reexpresión de los ingresos y

gastos, a la vez que prohíbe que estas sociedades apliquen ajustes parciales como por ejemplo los que se efectúan a efectos fiscales para la determinación de los valores de activo fijo.

Algunos antecedentes

- Las dudas acerca de ajustar o no ajustar, subsiste desde hace ya muchos años puesto que las Normas Contables Adecuadas han mantenido una posición gris sobre el tema. Haciendo historia, en el Decreto 200/993 en el que se aprobaban las Normas Internacionales de Contabilidad de la 11 a la 20, se excluía la aplicación de la NIC 15 "Información que refleja los efectos de los precios cambiantes". No obstante, esta NIC 15 junto con la NIC 29 "Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias" podían ser aplicadas, puesto que eran consideradas como fuente de criterios contables en caso de situaciones no comprendidas de acuerdo al Art 4 del Dec 105/991.



- Por otra parte, algunos usuarios de la información contable, requerían estados contables ajustados por inflación. Tal es el caso de las Instituciones de Intermediación Financiera, que siguiendo con los requerimientos de la Circular 1444 y de la Comunicación 2000/136 del Banco Central del Uruguay solicitaban a los deudores del sistema financiero con endeudamiento superior al 15% de la responsabilidad básica para bancos, estados contables ajustados.

- En el 2006 se eliminó este requerimiento al modificarse el contenido de las carpetas de deudores de acuerdo a la Circular 1952 y Comunicación 2006/195 del Banco Central del Uruguay.

- Desde el punto de vista de la profesión, el Pronunciamiento 14 del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay de diciembre de 2000 establecía que aún cuando no se estuviera en presencia de los supuestos de la NIC 29, se deberá realizar una evaluación del efecto provocado por las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda, para determinar si el mismo resulta o no relevante en los estados contables y en caso de que lo sea, se deberán ajustar los Estados Contables.

- Posteriormente, en los Decretos 162/004 y 266/007 en los que se actualiza la normativa contable, se incluye la NIC 29 en la que se enumeran 5 factores que caracterizan una economía hiperinflacionaria, en la cual los estados contables deberían reexpresarse en términos de una moneda constante.

- la población en general prefiere conservar su riqueza en forma de activos no monetarios, o bien en una moneda extranjera relativamente estable; además, las cantidades de moneda local obtenidas son invertidas inmediatamente para mantener la capacidad adquisitiva de la misma;

- la población en general no toma en consideración las cantidades monetarias en términos de moneda local, sino que las ve en términos de otra moneda extranjera relativamente estable; los precios pueden establecerse en esta otra moneda;

- las ventas y compras a crédito tienen lugar a precios que compensan la pérdida de poder adquisitivo esperada durante el aplazamiento, incluso cuando el periodo es corto;

- las tasas de interés, salarios y precios se ligan a la evolución de un índice de precios; y

- la tasa acumulada de inflación en tres años se aproxima o sobrepasa el 100%.

Frente a estos factores, la referencia objetiva de la tasa de inflación acumulada superior al 100% difícilmente se cumplió, mientras que los otros factores por su propia característica de subjetivos, eran discutibles entre los distintos emisores y usuarios de la información contable.

En este contexto surge el Decreto 99/009 que establece la obligatoriedad del ajuste para los emisores comprendidos.



Costo de las Tarjetas de Crédito para los Comerciantes Minoristas en Uruguay

Cr. Alfredo Kaplan

alfredo@estudiokaplan.com

Contador Público y Licenciado en Administración egresado de la Universidad de la República.

Disertante en Universidades nacionales y del exterior - Universidad de La Plata, Universidad Nacional de Rosario, Universidad de Málaga, entre otras- Ex-profesor Grado 5 de Contabilidad de Costos en Universidad de la República.

Se ha desempeñado como consultor empresarial en sistemas de gestión, costos, contabilidad y planificación tributaria por más de 25 años. Asesor de la Asociación de Promotores Privados de la Construcción de Uruguay

En Uruguay como en la mayoría de los países, la modalidad de las ventas a crédito se ha incrementado notoriamente pues son pocos los comercios que pueden darse el "lujo" de prescindir de ellas ya que afectaría negativamente su monto de ventas.

Dentro del costo que implica para el comerciante la citada operativa, podemos señalar que un concepto es el arancel nominal que cobran las tarjetas, otro el costo efectivo para el comerciante, otro el costo financiero de la operativa y finalmente otro el costo real de las tarjetas que va a tomar en cuenta los elementos antedichos.

Este artículo, de enfoque pragmático, tiene como objetivo plantear simplemente una serie de ideas en relación a una temática que está estrechamente vinculada con la gestión del comercio minorista y sobre la cual prácticamente no hay literatura.

El objetivo de este artículo es que los empresarios comprendan en su cabalidad, el costo implícito en la utilización de las tarjetas de crédito.

En la mayoría de los países, la modalidad de las ventas a crédito se ha incrementado notoriamente pues son pocos los comercios que pueden darse el "lujo" de prescindir de ellas ya que afectaría negativamente su monto de ventas.

En Uruguay, las tarjetas de crédito cobran comisiones bastante superiores a las de otros países debido probablemente al pequeño tamaño del mercado, esto hace que las comisiones cobradas por las emisoras de las tarjetas sean mayores para poder cubrir los costos fijos.

Se puede observar que un comercio con pequeño margen de contribución en ocasiones presenta dificultades para pagar las comisiones que cobran las tarjetas, pues éstas absorben buena parte de la utilidad.

Un ejemplo lo eran las estaciones de combustible que hasta hace algunos años, no aceptaban las ventas de nafta con tarjeta de crédito pues la comisión se llevaba todo el margen de contribución. Al día de hoy, las tarjetas han puesto comisiones preferenciales para las ventas de nafta, a efectos de posibilitar la operativa, lo que ha revertido la situación.

Quizás la pregunta más allá del tema del margen es por qué existen empresas de consumo masivo que no trabajan con tarjetas de crédito siendo éstas, como ya se mencionó, un instrumento

importante para incrementar las ventas. Si bien puede haber más de una respuesta, una posible se justifica en que las tarjetas de crédito de alguna forma implican un mayor control fiscal de las operaciones. Es el caso del sector gastronómico en el que hay distintas empresas que no trabajan con las citadas tarjetas.

Entrando al tema del costo de las tarjetas de crédito, el punto de partida es la comisión nominal que cobran las emisoras. Esa comisión nominal, para distintos sectores de la economía es diferente y a su vez dentro de los distintos sectores también difiere en función de la importancia de la empresa. (No es la misma comisión la que paga una tienda con un único local, que la que paga una cadena de 30 tiendas o puntos de venta).

En alguna oportunidad hubo comercios mayoristas, que le pedían a los minoristas que documentaran las ventas con cupones de los mayoristas, haciéndose cargo éstos -los mayoristas- de las comisiones correspondientes, mejorando entonces la rentabilidad del minorista ya que este dejaba de asumir el costo de la comisión.

¿Por qué hacía esto el comercio mayorista? ¿Por qué sacrificar sus márgenes de ganancia? En

primer lugar obviamente en procura de impulsar una fidelidad de ventas con el comercio minorista. Paralelamente se eliminaba el riesgo de la cobranza y generaban muchas veces saldos a favor del mayorista, lo que a su vez forzaba mayores compras del comerciante minorista. Hace un par de años las autoridades fiscales prohibieron este tipo de operaciones en el entendido de que complicaban los controles fiscales sobre las ventas.

Dentro del costo que implica para el comerciante operar con tarjetas de crédito, podemos señalar que un concepto es el arancel nominal que cobran las empresas emisoras de tarjetas, otro el costo efectivo para el comerciante, otro el costo financiero de la citada operativa y finalmente otro el costo real de las tarjetas que va a tomar en cuenta los elementos antedichos. Son todos ellos costos variables de las ventas a crédito (los analizaremos en A, B, C y D).

A) Costo efectivo de las comisiones de las tarjetas de crédito:

Las empresas emisoras de tarjetas de crédito, en Uruguay se caracterizan por cobrar su comisión nominal sobre el monto total del cupón o vaucher, entendido éste como el monto de la ventas más el impuesto al



valor agregado o IVA (ventas más IVA). Con lo cual el costo efectivo, sin tomar en cuenta el costo financiero sobre el plazo en el que pagan las tarjetas, se ve influenciado en relación al arancel nominal (6% a título de ejemplo) de acuerdo a los siguientes casos:

I) Una empresa vende un par de zapatos a \$1.000 + 22% de IVA lo que equivale a \$1.220 IVA incluido.

La tarjeta va a cobrar su comisión del 6% sobre \$1.220, o sea \$73.20+ IVA lo que implica un costo real del 7.32% pues los \$1.220 se descomponían en \$1.000 precio de zapatos y \$220 IVA (tasa 22%)

$$\frac{73.20}{1000} = \underline{7.32\%} \text{ (costo efectivo)}$$

II) Planteamos el mismo caso, pero la persona compra lentes de visión normal que paga el 10% de IVA, en este ejemplo el importe de la compra es de \$1.100, que se componen en \$1000 precio de venta y \$100 IVA tasa mínima.

La comisión que va a cobrar la tarjeta es de 6% sobre \$1.100, lo que da un importe de \$66+ IVA que no es otra cosa que el 6.60% de \$1.000.

$$\frac{66}{1000} = \underline{6.6\%} \text{ (costo efectivo)}$$

III) Otra situación sería si se venden flores, exentas de IVA, por valor de \$1000, la tarjeta va a cobrar una comisión del 6%, o sea \$60 más IVA por su intervención.

Al ser una empresa exenta del pago de IVA, el IVA de la comisión pasa a ser un factor de costos y el costo real sería entonces \$73,20

$$\text{Comisión + IVA} = \frac{73,20}{1000} = \underline{7.32\%} \text{ (costo efectivo)}$$

IV) Finalmente el caso de la exportación, si la empresa efectuará una venta de \$1.000, se generaría una comisión de \$ 60 más IVA por la citada operativa.

Como el exportador tiene la devolución del IVA,

su costo real va a ser:

$$\frac{60}{1000} = \underline{6\%} \text{ (costo efectivo)}$$

Por lo que éste último, es el único caso en que el costo nominal es igual al costo real, más allá de las consideraciones posteriores sobre los días de pago y el costo emergente que tenga la tarjeta.

B) Costo de oportunidad o financiero de factor tiempo.

Cada tarjeta de crédito en función del número de cuotas que se concedan al comprador tiene una forma de pago diferencial al comerciante. Eso implica que hay que agregarle a los costos referidos en el apartado anterior (apartado A), el costo del dinero (sea capital propio o ajeno) influenciado por el factor tiempo.

Si se considera un costo financiero del 0.8% mensual (cifra actual en Uruguay), ya sea pagado como costo de oportunidad del capital propio y/o como precio por el capital financiero, tendríamos que en una operativa normal en que la tarjeta pague a los 30 días de la presentación del cupón ante la empresa emisora un costo financiero de 0.80%.

Si el comprador pagase en 2 cuotas y las tarjetas pagasen mitad a 30 días y mitad a 60 días ese costo pasaría a ser del 1.2 % (aprox.).

Si fuese en 3 cuotas iguales y pagasen a 30, 60 y 90 días el costo financiero sería del 1.6% (aprox.).

Se ha trabajado con el supuesto de que POS¹ mediante los plazos se consideran desde el

¹ POS: Acrónimo inglés (Point Of Sale). Son sistemas informáticos que ayudan en las tareas de gestión de un negocio de ventas al público mediante una interfaz accesible para los vendedores, los POS permiten la creación e impresión del ticket de venta mediante las referencias de productos, realizan diversas operaciones durante todo el proceso de venta como cambios en el stock. también generan diversos reportes que ayudan en la gestión del negocio. Los POS se componen de una parte hardware (dispositivos físicos) y otra software (sistema operativo y programa de gestión). Fuente: Enciclopedia libre Wikipedia

momento en que se efectúa cada operación. En el caso de cupones manuales, habría que agregarle el costo financiero que surge del tiempo que transcurre entre la fecha de venta y la presentación de los cupones en la empresa emisora.

C) Costo Real de las tarjetas

En el apartado A se abordó el costo efectivo (no el arancel) de la operativa con tarjetas de crédito.

En apartado B se introdujo el concepto del costo financiero (capital propio o acreedores financieros) por el factor tiempo de la cobranza, corresponde definir seguidamente el costo real, que va a ser igual a la consideración de ambos factores simultáneamente.

Supongamos una tarjeta que cobra un arancel nominal del 6% y que tiene 3 modalidades de actuación para el comprador: 1 cuota, 2 o 3 cuotas.

En la parte A del trabajo se planteó que con el IVA a la tasa máxima, el costo mensual del 6% pasaba a ser el costo 7.32%.

En la parte B se estableció que de acuerdo a la modalidad de pago el costo financiero asociado es distinto. Entonces el costo real tarjeta "X" será igual a:

En 1 cuota	$(1.0732 \times 1.008) - 1 =$	8.18 %
En 2 cuotas	$(1.0732 \times 1.012) - 1 =$	8.61 %
En 3 cuotas	$(1.0732 \times 1.016) - 1 =$	9.04 %

D) Costo Real promedio ponderado de las tarjetas

Si trabajamos con varias tarjetas de crédito, porque en general no se trabaja con una sola, cada una de ellas con diferentes modalidades de pago podemos formular el siguiente cuadro para llegar a cuál sería el costo real promedio ponderado de la operativa con tarjeta de crédito en nuestra empresa, el que dependerá obviamente de los aranceles nominales que cobre cada tarjeta que pueden ser distintos, ya sea en función de la importancia de la empresa

o del interés que pueda tener la tarjeta en la actividad o factores de mercado, etc.

Además este factor dependerá de la modalidad de cuotas que elija el comprador, y de la importancia que tenga cada tarjeta en la estructura de ventas.

Si trabajamos con varias tarjetas X, Y, Z con distintas modalidades de pago (1, 2, 3 cuotas), podríamos formular el siguiente cuadro:

	Ventas a través de tarjetas de crédito mensual	% ventas	Costo real tarjetas [C]	Ponderado
Tarjeta X 1cuota	20.000	20%	8.18	1.636 %
Tarjeta X 2cuotas	10.000	10%	8.61	0.861 %
Tarjeta X 3cuotas	10.000	10%	9.04	0.904 %
Tarjeta Y 1cuota	22.000	22%
Tarjeta Y 2cuotas	15.000	15%
Tarjeta Y 3cuotas	9.000	9%
Tarjeta Z 1cuota	5.000	5%
Tarjeta Z 2cuotas	5.000	5%
Tarjeta Z 3cuotas	4.000	4%
\$	100.000	100%	Promedio ponderado	8,5% por Ejemplo

Se observa que 8.5% sería el costo promedio ponderado real para nuestro comercio de todas las tarjetas de crédito de acuerdo a los aranceles, plazos de pago y a la ponderación de cada una de ellas en las ventas con tarjetas de crédito.

Este, es un análisis absolutamente dinámico pues debe ser ajustado mes a mes ante cualquier cambio en el arancel, en los costos





por la modalidad de pago o en la ponderación de ventas de cada una de ellas.

Finalmente, si las ventas a crédito fuesen por ejemplo el 60% de las ventas totales de la empresa (número no muy alejado de la realidad uruguaya del comercio minorista), más allá de la dificultades de poder generalizar distintas actividades, el costo por cada peso vendido total (contado más tarjetas) de la empresa sería de \$ 0.051 ($=0.60 \times 0.085$). Obviamente este número también habrá que ajustarlo mes a mes en función de los costos reales de las tarjetas de crédito y de volumen de ventas a crédito en relación a las ventas totales de la empresa.

E) Costos fijos de las tarjetas

Cuando el comercio opera con un procesador magnético de tarjetas, este es un costo fijo inicial del sistema, que en pequeñas empresas puede ser un factor significativo a tomar en

cuenta, mientras que en empresas medianas y grandes, será poco material.

Así también, como costos fijos pueden mencionarse la emisión de estados de cuenta (aunque normalmente se trata de un costo de monto pequeño) y la gestión de los cupones y control de los saldos con entidades emisoras como costo administrativo, pues si el volumen de ventas es importante puede ser una tarea engorrosa a tomar en cuenta.

F) Costos de no trabajar con las tarjetas de crédito (o "costo de ruptura")

Como ya planteamos inicialmente, otro factor a considerar es la pérdida de potencial de ventas, lo que obviamente redundará en la menor utilidad final para la empresa.

Las tarjetas de crédito se vuelven un factor potenciador de las ventas. Es bastante claro, que si tenemos dos comercios similares situados uno frente a otro, casi seguramente, el que venda con tarjeta de crédito obtendrá mayor fluidez de venta.

El objetivo de este artículo es simplemente plantear una serie de ideas en relación a un tema que tiene que ver con la gestión del comercio minorista y sobre el cual prácticamente no hay literatura.

Analizar cómo llegar del arancel nominal cobrado por las tarjetas, al costo real de cada una de ellas, y al costo promedio real del sistema de tarjetas de crédito y, ponderación mediante entre ventas contado y ventas con tarjeta de crédito; a cuánto asciende este concepto de costo por cada peso (\$) vendido de la empresa.

Pensamos que para trasladar el análisis de la realidad uruguaya a otras, habrá que adecuar los parámetros; pero en definitiva este artículo plantea un conjunto de elementos que pueden ser aplicables a cada situación local, independientemente de las fronteras nacionales.

Ahora en Punta del Este...



Real Estate
Negocios Inmobiliarios

Tel.: (+598 42) 44 87 23 | Calle 23 y 24, Edificio Cadaqués
CP: 20100 | Punta del Este, Maldonado - Uruguay
info@mkpropiedades.com | www.mkpropiedades.com

ESTUDIO KAPLAN

CONSULTORES TRIBUTARIOS
AUDITORES

ANDES 1293, PISO 10 | 11100 | MONTEVIDEO, URUGUAY
TELEFAX: + (598 2) 902 4828* | estudio@estudiokaplan.com
www.estudiokaplan.com