

SERVICIOS BANCARIOS

Pagos 73% digitales comisiones también al alza

El costo real de aceptar pagos tiene cuatro componentes.
La mayoría de empresas solo negocia uno

Una tasa competitiva no es un costo competitivo — .

A medida que crece el volumen digital, cada componente del costo de aceptación crece con él. La mayoría solo gestiona la comisión visible.



Lo que casi nadie audita: los tres o cuatro cargos adicionales que llegan en la misma factura.

EL DATO

73%

de las transacciones bancarias en
Centroamérica ya son totalmente
digitales

Mastercard Economics Institute anticipa para 2026 más
volumen digital y liquidaciones más rápidas en la
región.

Fuentes: E&N Sistema Financiero 2026 · Mastercard Economics Institute

Los cuatro componentes del costo de aceptación



Comisión

La única que la mayoría negocia y tiene en el contrato



Terminal

Renta fija mensual que pocos cuestionan porque es pequeña



Tipo de cambio

Cobro silencioso en cada tarjeta emitida fuera del país



Float

Los días de acreditación tienen un costo financiero real

Antes de renegociar pida esto al banco

- 1 El desglose completo: comisión, renta, diferencial cambiario y días de acreditación
- 2 El costo total mensual de los cuatro componentes, no solo la tasa porcentual
- 3 Una cotización de otro adquirente con el mismo volumen como referencia

La tasa negociada suele ser competitiva. Los otros tres componentes, no.

LA PREGUNTA

¿Cuántos puntos de su volumen mensual corresponden a cargos distintos a la comisión principal?

La comisión se negocia el resto se audita

Los que detectan dónde está perdiendo dinero una empresa antes de que aparezca en el estado de resultados.