

COMERCIOS

Reservas rotatorias: por qué los proveedores retienen su dinero y cómo conseguir que lo liberen

Publicado el 1 de septiembre de 2026

Para qué sirve una reserva, las tres formas que adopta, cómo son las condiciones habituales y qué convence a un proveedor para reducirla.

Una reserva es dinero que un proveedor de pagos retiene de las ventas del propio comercio. No es una comisión y no está perdido: sigue perteneciendo al comercio. Pero tampoco está disponible, y para un negocio con márgenes ajustados esa diferencia puede decidir si una cuenta merece la pena.

Para qué sirve

Un pago con tarjeta puede revertirse mucho después de liquidarse. El cliente tiene meses para disputar un cargo y, si el comercio no puede devolverlo, debe hacerlo el proveedor. La reserva es la garantía del proveedor frente a eso: un fondo del que puede disponer para contracargos, reembolsos y multas si el saldo del comercio se agota o el negocio deja de operar.

Por eso las reservas siguen al riesgo. Cuanto mayor es el intervalo entre el pago y la entrega, más alta la tasa de disputas o más corto el historial, más expuesto está el proveedor y más querrá retener.

Las tres formas

TIPO	CÓMO FUNCIONA
Rotatoria	Se retiene un porcentaje de las ventas de cada día y se libera tras un plazo fijo, de modo que el dinero entra y sale de forma continua.
Con tope	Se retiene un porcentaje hasta que el fondo alcanza un importe pactado; después no se retiene nada más.
Inicial	Se deposita una suma fija, o se retiene de las primeras liquidaciones, antes de empezar a procesar.

La reserva rotatoria es la más habitual. Las condiciones que suelen citarse son del 5 % al 10 % de las ventas retenido durante unos 180 días, aunque ambas cifras varían según el proveedor y el negocio. Con esas condiciones, un comercio tiene siempre inmovilizados unos seis meses de ese porcentaje: el dinero del primer día se libera el día 181, mientras entra la parte correspondiente a ese día.

Qué comprobar en el contrato

- **El porcentaje y el plazo de retención.** Estas dos cifras determinan cuánta liquidez queda fuera de su alcance en cada momento.
- **Sobre qué se calcula.** Un porcentaje de las ventas brutas es más que el mismo porcentaje después de reembolsos.
- **Si tiene tope.** Sin tope, el fondo crece con el negocio.
- **Puntos de revisión.** Una fecha o un volumen a partir del cual se volverán a examinar las condiciones.
- **Qué ocurre cuando se cierra la cuenta.** Los proveedores suelen conservar la reserva durante todo el plazo de disputa posterior a la última operación, lo que puede suponer seis meses o más sin ingresos de la cuenta.
- **Cuándo puede aumentarse.** La mayoría de los contratos permite al proveedor elevar una reserva si cambia el riesgo, a veces sin previo aviso.

Cómo conseguir que la reduzcan

Una reserva es un juicio sobre el riesgo, así que se mueve cuando cambian las pruebas.

1. **Construya un historial.** Varios meses de procesamiento con una tasa de contracargos baja son el argumento más sólido que existe.
2. **Acorte el intervalo.** Una entrega más rápida y los envíos con seguimiento reducen el periodo en el que algo puede salir mal.
3. **Muestre las finanzas.** Extractos bancarios y cuentas que demuestren que el negocio podría cubrir sus propias disputas hacen menos necesaria la reserva.
4. **Pídale en el punto de revisión.** Acuda con cifras: volumen, tasa de reembolsos, tasa de contracargos y disputas ganadas.
5. **Ofrezca una alternativa.** Una reserva con tope, o un aval bancario, puede convenir a ambas partes más que un porcentaje indefinido.

Los proveedores rara vez reducen una reserva por iniciativa propia. Las condiciones cambian para el comercio que lo pide con cifras en la mano.

Qué no hacer

No trate la reserva como capital circulante que llegará en una fecha conocida. Si los contracargos aumentan, la liberación puede retrasarse o el porcentaje subir. Y no abra una segunda cuenta en otro proveedor para desviar volumen de una reserva sin decírselo al primero: una caída brusca de volumen mientras siguen llegando disputas es exactamente el patrón para el que existe una reserva, y suele endurecer las condiciones.

Antes de firmar

Calcule qué hace la reserva con su flujo de caja al volumen previsto, mes a mes, durante el primer año. Una reserva del 10 % retenida seis meses significa que medio mes de ingresos queda permanentemente fuera de su alcance una vez completa. Si el negocio no puede funcionar con lo que queda, negocie antes de abrir la cuenta, cuando el proveedor todavía quiere el negocio.

Fuentes

- [Merchant Cost Consulting: qué es una reserva rotatoria](#) (en inglés)
- [PXP: reserva rotatoria](#) (en inglés)

Leer en línea: <https://payments-marketplace.com/es-ES/insights/rolling-reserves/>

Payments Marketplace Ltd

Registered in England & Wales No. 17424288
Garden Ctg, Dereham Road, Dereham, Norfolk, NR19 2PW, UK
connect@payments-marketplace.com · +44 1366 727140