

Resumen

La inequívoca relación entre la dimensión de la economía sumergida y la intensidad del uso de efectivo invita a pensar que el establecimiento de obstáculos al uso de efectivo y la incentivación de uso de medios de pago electrónico debiera contribuir a dificultar en gran medida el desarrollo de actividades opacas. Este es el razonamiento que han seguido múltiples países de todo el mundo, de distintos niveles socioeconómicos y estadios de desarrollo. De su revisión pueden extraerse casos de éxito y de fracaso, de utilidad todos ellos para nuestra realidad más cercana.

Palabras clave: dinero en efectivo, economía sumergida, medios de pago electrónico, incentivos.

Abstract

The distinct link between the size of the shadow economy and how intensively cash is used in a country invites one to think that establishing obstacles to cash use as well as incentives to massively promote the use of electronic payments should contribute to hinder the development of «black» activities. This is the rationale followed by many countries around the world, from different socio-economic levels and stages of development. The review of such country cases shows both success and failure stories, all of them useful to our closest reality.

Key words: cash, shadow economy, electronic payments, incentives.

JEL classification: E26, 017.

INCENTIVOS AL USO DE LOS MEDIOS DE PAGO ELECTRÓNICO

Diego VIZCAÍNO

Verónica LÓPEZ

Analistas Financieros Internacionales, S.A.

I. INTRODUCCIÓN

EN los últimos tiempos venimos escuchando voces autorizadas que anuncian que el fin del efectivo, del dinero físico tal como lo conocemos y con el que hemos convivido desde el siglo VII a.C., está en peligro de extinción. Otras denominan a este fenómeno la «guerra contra el efectivo», dando a entender que el efectivo es un enemigo a reducir. Otras, evitando connotaciones negativas, lo llaman «sociedad sin efectivo» (*cashless society*).

Sin dejar de ser interesantes ninguna de las tres aproximaciones, cabe, no obstante, contextualizarlas y, en opinión de los autores, ir tomando posiciones con relación a esta cuestión en particular entre otras razones, porque como se expone en las siguientes páginas, es una tendencia global por la que están apostando numerosos gobiernos y sociedades.

La desaparición del dinero en efectivo no implica la vuelta a la economía del trueque, aunque bien es cierto que el crecimiento de la economía colaborativa está resucitando esta práctica de intercambio bilateral de bienes y servicios. El de la economía colaborativa y sus implicaciones es, no obstante, un tema aparte.

El dinero en efectivo tiene como sustituto, desde hace ya varias décadas (especialmente desde los años 70 del siglo

pasado) instrumentos de pago electrónico como las anotaciones electrónicas en cuenta, que son el resultado del registro, transferencia, compensación y liquidación de transacciones de pagos y cobros electrónicos de distinta naturaleza, ya sean realizadas con tarjetas de pago, transferencias electrónicas, débitos directos, etc. y, de forma más reciente, por ejemplo, el dinero electrónico (con su regulación propia) y las *criptomonedas* (no reguladas).

Las afirmaciones sobre la desaparición del efectivo tienen básicamente dos lecturas: por un lado, la *constatación de una realidad*, ya que aunque no puede afirmarse que los billetes y monedas tengan los días contados, son cada vez menos las transacciones –en volumen y en importe global– realizadas en términos relativos, con dinero físico y, por otro, la *declaración de un deseo*.

A constatar la realidad, a explicar las motivaciones de ese deseo así como a mostrar algunos ejemplos de decisiones de política pública encaminadas precisamente a hacer de ese deseo una realidad, está dedicado el presente artículo en sus diferentes secciones. Aunque la principal motivación que subyace en este trabajo es la más que probada, aunque difícilmente cuantificada, *contribución que el dinero en efectivo hace a la existencia de la economía sumergida*. Ello además de que el dinero en efectivo

es un medio de pago opaco, costoso de manejar, poco higiénico, y un factor de perturbación para la supervisión de la actividad económica.

Sobre la relación existente entre efectivo y economía sumergida son muchos los académicos (1) y profesionales (2) los que afirman que la clave para controlar la segunda está en el diseño adecuado de mecanismos que desincentiven el uso del primero frente a otros medios de pago electrónico. De hecho, son ya muchos los países que han tomado nota de estas ideas y han puesto en marcha incentivos (normativos, fiscales, económicos, etc.) para conseguir acercarse, a distintos ritmos y puntos de llegada, a un escenario en el que la sociedad sea capaz de vivir libre de efectivo. Como ejemplo, destacar que Dinamarca ha sido el primer país del mundo en declarar y comprometerse al objetivo de convertirse en un país libre de efectivo en 2020; esto es, en apenas tres años. Pero no es el único (a él se han sumado inmediatamente Suecia e Islandia), ni las vías para su consecución las mismas, aunque sí las motivaciones.

Para alcanzar el objetivo de reducir la presencia de efectivo en nuestras vidas es precisa una acción coordinada de legisladores, entidades financieras, redes de pago y agencias de supervisión y de protección al consumidor. Ello, para asegurar que (i) la infraestructura desplegada es la adecuada y suficiente para transitar de una economía de efectivo a una economía de pago electrónico; (ii) se corrigen las brechas que existan; (iii) los incentivos son adecuados y no perversos; y que (iv) el usuario de los medios de pago electrónico percibe un beneficio tangible fruto del cambio de comportamiento, de su

abandono gradual del uso cotidiano de efectivo.

II. EFECTIVO Y ECONOMÍA SUMERGIDA

1. La economía sumergida: una realidad asociada al uso del dinero en efectivo

El dinero tiene tres propiedades o funciones básicas en nuestra economía: unidad de cuenta, medio de pago y depósito de valor. Al dinero en efectivo podría añadirse una cuarta propiedad, más psicológica que funcional, que no es otra que su tangibilidad, que aún hoy a muchas personas les proporciona sentimiento de seguridad y mayor certeza de su posesión. Algo así como quien sigue imprimiendo en papel una tarjeta de embarque a pesar de tener la opción, igualmente válida, de acreditar su posesión con su versión digital (archivo PDF, código BIDI, billete electrónico, etc.).

Los pagos electrónicos –alternativas al pago en efectivo como las señaladas en la introducción– gozan de atributos individuales cuyos beneficios trascienden más allá de las dos partes directamente involucradas, el pagador y el receptor del pago.

Los beneficios alcanzan a la sociedad y a la economía en su conjunto. Entre ellos, este artículo se centra en las ventajas directamente relacionadas con la capacidad de los medios de pago electrónico de contribuir a limitar la dimensión y profundidad de la economía sumergida, problema que ataca directamente a las estructuras sobre las que se cimienta nuestro Estado de bienestar.

Contra esta lacra cabe realizar mayores esfuerzos por parte

de todos, tanto por parte de los ciudadanos (con comportamientos ejemplares, mayor cultura de la denuncia del fraude y con la comprensión indudable de que debemos regirnos por un espíritu de tolerancia cero contra la evasión fiscal y, como reverso de la misma moneda, contra la corrupción y la mala gestión pública de los recursos de todos) como de las administraciones públicas e instituciones del Estado responsables de la definición de las reglas de juego, los incentivos y las sanciones.

Los pagos electrónicos son trazables y transparentes, permiten guardar registro de las transacciones realizadas –su importe, fecha, ubicación y contraparte correspondientes. Cuando los pagos se realizan por medio de mecanismos que no permiten la trazabilidad (fundamentalmente aquellos realizados en efectivo, pero también en cierta medida a través de otros medios de pago sustentados en papel, como los cheques al portador), la transparencia de la transacción desaparece y el dinero tiene la capacidad de cambiar de manos sin dejar rastro, propiciando un entorno en el que la economía sumergida tiene mayor facilidad para extenderse. La economía sumergida incluye aquellas actividades económicas y los ingresos derivados de las mismas que burlan o evitan la regulación laboral, monetaria o fiscal, generalmente sustentada en transacciones en efectivo.

La economía sumergida representa una elevada proporción de los ingresos generados a nivel global. En el caso de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), dicha proporción varía desde cotas cercanas al 8 por 100 del PIB (casos

de los países nórdicos y anglosajones) hasta cercanas al 30 por 100 (México, Turquía y países de Europa del Este). Dicha presencia desvirtúa, sensiblemente, los datos registrados en la contabilidad nacional de los países, reduce la recaudación fiscal efectiva, deteriora los servicios públicos, potencia la desigualdad –ya que es el germen de la segmentación de dos mundos que coexisten, uno en la esfera formal y otro en la informalidad– y favorece los abusos de todo tipo (laborales, criminales, terroristas etc.), contribuyendo a la segmentación y deterioros señalados.

De acuerdo con las más recientes estimaciones de uno de los mayores expertos europeos en economía sumergida, el profesor F. Schneider, el tamaño de este fenómeno en España alcanzaría en 2015 cerca de 200.000 millones de euros, el 18,2 por 100 del PIB, en línea con el promedio para los veintiocho Estados miembros de la Unión Europea (UE). En el conjunto de Europa, la dimensión del problema superaba en 2013 los dos billones de euros.

El acervo cultural de las sociedades imprime fuertes diferencias en la actitud con la que las personas, en distintos países, se relacionan con el dinero. En sociedades como la española, percibimos que existe una cierta «esquizofrenia» en relación al dinero: de ser un tema tabú en muchos contextos y situaciones, incluso en el marco de iniciativas de educación financiera tan necesarias hoy en día, a ser considerado un recurso que, cuando es público «no es de nadie» cuando en realidad es «de todos», y ha de ser administrado con la máxima diligencia y cuidado por aquellos en quienes hemos delegado la función de la administración pública. La

enorme tolerancia que ha demostrado tener nuestra sociedad frente al fraude, la corrupción y la evasión fiscal es equivalente a la que ha demostrado tener frente a la economía sumergida, donde conviven todas las transacciones realizadas en situaciones de fraude, corrupción y evasión, además del crimen y las actividades ilícitas.

Aunque existe, afortunadamente, cada vez mayor conciencia en la sociedad española del robo que para todos supone el ejercicio de estas prácticas, y de que debemos concienciarnos no solo de no participar de ellas sino de denunciar las que observemos o suframos, no podríamos afirmar que existe tanto nivel de conciencia ni claridad de comprensión en esta misma sociedad sobre el rol que el dinero en efectivo tiene en ese círculo pernicioso descrito y protagonizado por la economía sumergida.

La *connivencia más o menos consciente* y arraigada es uno de los grandes obstáculos a superar en la lucha contra la economía sumergida en nuestro país. Por ello, el cambio de percepción y de los comportamientos diarios de una parte considerable de la población «cómplice pasivo, inconsciente o víctima» de dichas prácticas, es un camino largo y complejo a cuyo allanamiento pueden contribuir múltiples incentivos al uso de los medios de pago electrónico.

Lucha contra la evasión y el fraude con billetes de alta denominación

Los billetes de elevada denominación de divisas como el dólar estadounidense (USD 100) o el euro (EUR 500, EUR 200 y EUR 100) son, en opinión de expertos como Lawrence Summers,

exsecretario de Estado del Tesoro de EE.UU. o la Asociación de Técnicos del Ministerio de Hacienda (GESTHA), un aliado de la corrupción, del fraude y un medio de financiación del crimen, el narcotráfico y el terrorismo.

El Banco Central Europeo (BCE) ha señalado recientemente que de las siete denominaciones de los billetes de euro, las menores son las más utilizadas para pagos de bajo y medio valor de elevada intensidad (pagos diarios). Estas son expandidas generalmente por los cajeros electrónicos y otras máquinas expendedoras de efectivo. Por su parte, las altas denominaciones (EUR 200, EUR 500), tienen un uso diferente ya que permiten acumular grandes importes en pocas unidades: en particular, su utilidad es principalmente como depósito de valor o para la adquisición de bienes o servicios de elevado importe.

En España, los billetes de 500 euros en circulación ascendían en 2015 a 45.000 millones de euros, nada más y nada menos que el 75 por 100 del total del dinero en circulación dentro de nuestras fronteras, según datos del BCE y del Banco de España.

En el contexto de la UE los billetes de 500 euros representan el 28,8 por 100 de la totalidad de los billetes en circulación a cierre de enero de 2016, y el 41,4 por 100 del valor de billetes en circulación. Así, observamos que la importancia de los billetes de alta denominación sobre el dinero total en circulación en España es más del doble que en la zona del euro. Hoy representan, en valor, el triple de lo que representaban el primer año en que entró en vigor la moneda única (1 de enero de 2002), mo-

mento en el que representaba el 25 por 100 del total del dinero en circulación.

Estos datos cobran más importancia cuando constatamos o recordamos que esta no es una denominación que la mayoría de los ciudadanos utilicemos cotidianamente. En el caso de España, su importancia no ha parado de crecer en los años de crisis —atezoramiento de billetes grandes disminuyendo a un ritmo menor que en el del resto de denominaciones— principalmente por el aumento de la economía sumergida en esos años, en contraste con lo que ha ocurrido estos mismos años en la zona del euro.

No en vano, recientemente el gobernador del BCE, Mario Draghi, declaró (3) que la institución que preside «*está considerando retirar de la circulación los billetes de 500 euros, por la creciente preocupación en la opinión pública de que están siendo utilizados para actividades delictivas, como la corrupción o la financiación del terrorismo*» (4).

En esta misma línea se pronunció el conjunto de Sindicatos de Administraciones Tributarias y Financieras de la Unión Europea (UFE), quienes además consideran necesario ampliar la definición de «dinero en efectivo» (5) de tal modo que incluya conceptos como el oro, las opciones sobre acciones, los contratos de vida y pensiones de jubilación, las fichas de casino y las ganancias de la lotería, las tarjetas de prepago (incluyendo las de regalo) y los *tickets*-restaurante.

Tamaño de la economía sumergida en España y nuestro entorno

De acuerdo al estudio *Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2015: Different Developments*, son cuatro los escenarios en los que se desarrolla la economía sumergida en las 36 economías que hoy conforman la OCDE.

— Se observa una reducción de la economía sumergida en veinticinco de ellos, fundamentalmente por la recuperación en el segmento oficial de la economía.

— En diez de ellos se percibe un aumento por efecto tanto de la lentitud en la recuperación de la economía «oficial» como de decisiones de política pública que han podido suponer un aumento de la «economía en la sombra».

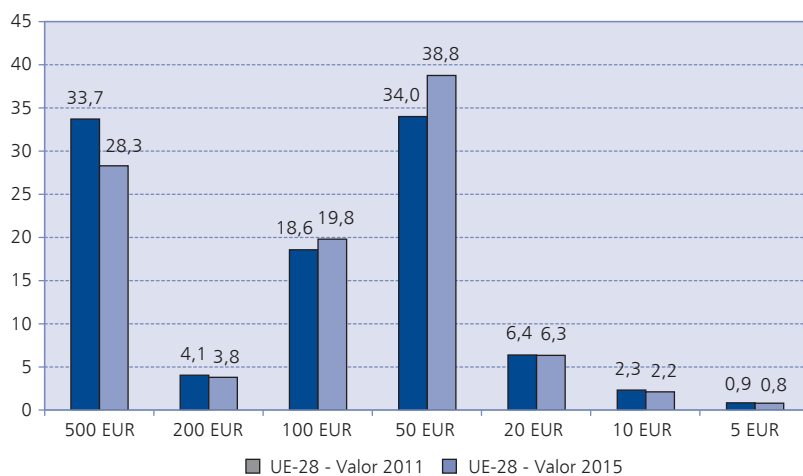
— Los países de Europa del Este, concretamente los más recientes miembros de la UE (Bulgaria, Chipre, República Checa, Letonia, Lituania y Polonia) tienen economías sumergidas de mayor tamaño relativo que los que integraron en un primer momento la actual Unión Europea, como Austria, Bélgica, Alemania e Italia, constatando una diferente tendencia entre el este y el oeste de la UE.

— Los países europeos más meridionales tienen economías sumergidas de mayor tamaño relativo que el promedio de los de Europa central y occidental, constatando una diferente tendencia entre el norte y el sur de la UE.

— Por otra parte, Australia, Canadá, Japón, Nueva Zelanda y EE.UU. tienen economías sumergidas de menor tamaño, en torno al 8,6 por 100 en 2015.

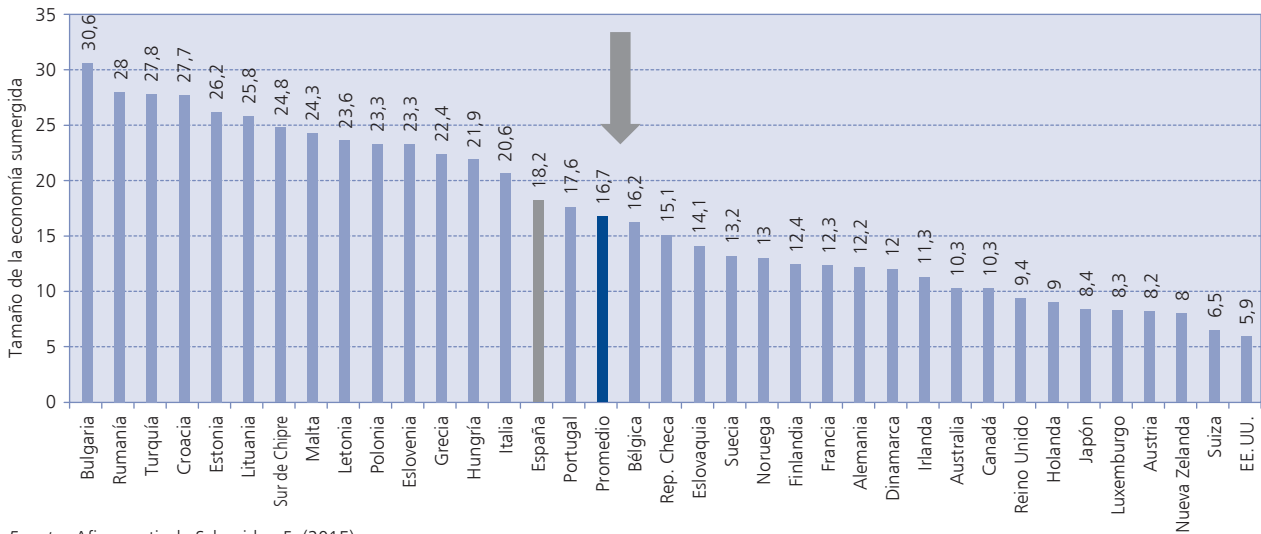
Un efecto directo de la economía sumergida en el bienestar de las naciones es su efecto directo en el deterioro de la recaudación impositiva que da solidez a los cimientos de nuestros Estados de bienestar y a todos los servicios públicos que ofrece a los ciudadanos en contraprestación por el esfuerzo fiscal que realizan. Schneider valoraba la pérdida de recaudación im-

GRÁFICO 1
BILLETES EN CIRCULACIÓN (Porcentaje)



Fuente: Afi, con datos del BCE.

GRÁFICO 2
TAMAÑO DE LA ECONOMÍA SUMERGIDA EN 31 PAÍSES EUROPEOS Y OTROS DE LA OCDE EN 2015
(Porcentaje sobre el PIB)



Fuente: Afi, a partir de Schneider, F. (2015).

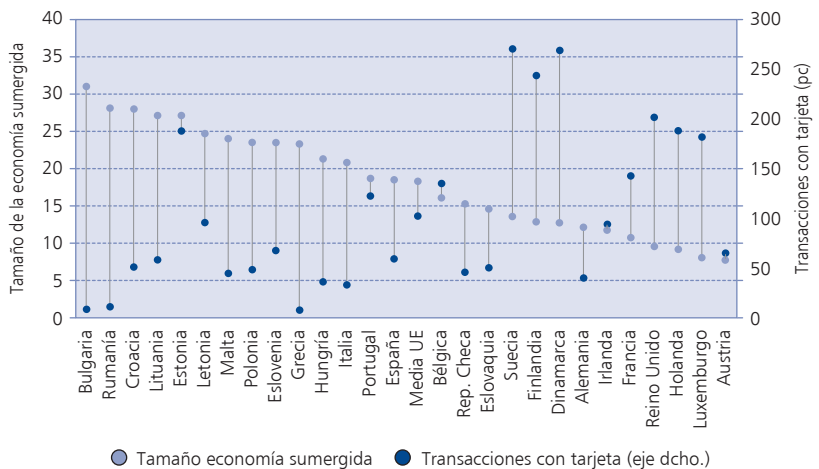
positiva en la UE en 450.000 millones de euros, un 8,6 por 100 del total de los ingresos impositivos, oscilando entre el 4,5 por 100 en Austria y el 18,8 por 100 en Bulgaria. Alrededor de un tercio de las pérdidas provendrían de la infra declaración realizada por negocios que manejan altas cantidades de efectivo; el resto provendría del trabajo no declarado, especialmente en los sectores de la limpieza y construcción. Saliendo del entorno de la UE, en la práctica totalidad de los países en desarrollo la dimensión de la economía informal es significativamente mayor (superando el 40 por 100 en países como Perú o México), donde predomina un mercado laboral informal de gran tamaño.

La tesis de Schneider en el informe *La Economía Sumergida en Europa, 2013* (6) concluye que existe una relación inequívoca e inversa entre la cantidad de pagos electrónicos realizados en

una economía y el tamaño de su economía sumergida, y estima que un incremento del 10 por 100 en el uso de los pagos electrónicos podría contribuir a reducir el tamaño de la econo-

mía sumergida en un 5 por 100. Y esta tesis es la que numerosas administraciones públicas del mundo procuran aplicar en sus contextos locales, como veremos en la sección cuarta.

GRÁFICO 3
RELACIÓN ENTRE TAMAÑO DE ECONOMÍA SUMERGIDA
E INTENSIDAD DE PAGOS CON TARJETA (Porcentaje sobre el PIB)



Fuentes: Afi con datos del BCE y Schneider.

Objetivamente, la economía sumergida es prácticamente equivalente a una economía de efectivo. Este último tiene varias cualidades, entre las que destacan su facilidad de uso y, sobre todo, que es muy difícil o imposible de rastrear e identificar, por lo que proporciona el carácter de anónimas a las transacciones realizadas con él. El anonimato facilita, asimismo, la infravaloración, subregistro e incluso la ocultación total de transacciones, con independencia de la naturaleza o el importe de que se trate.

Esta infravaloración y subregistro genera pérdidas / fugas de ingresos fiscales por impuestos y contribuciones sociales, *deteriorando las arcas públicas* en favor de los participantes –conscientes e inconscientes, voluntarios o involuntarios– de la economía sumergida (*free riders*). Los servicios públicos –cantidad y calidad– y los derechos de los ciudadanos, especialmente de los trabajadores que cobran en efectivo, si es esa la única opción que tiene de materializar el cobro de sus servicios, también se deterioran por la vía de la pérdida de derechos laborales, al ser probablemente trabajadores sin un contrato de trabajo de acuerdo a la ley que acredite su condición. El deterioro de la calidad de los servicios financiados con impuestos genera desapego y desconfianza en las instituciones públicas, lo que realimenta la falta de «conciencia culpable de la sociedad» y la endeble «cultura de denuncia».

Con estos antecedentes no es de extrañar que las economías del norte de Europa, con Estados de bienestar más consolidados y amplios, reflejo de unas sociedades más desarrolladas y concienciadas con el bien común, hayan sido las primeras en establecer el objetivo de convertirse

en sociedades sin efectivo. Estos son además entornos que gozan de una «terminalización» masiva (puntos habilitados para el pago electrónico), de un uso cotidiano plasmado en la preferencia espontánea del pago electrónico en lugar de efectivo, y del convencimiento de que la economía sumergida tiene un elevado coste (evitable) para todos, salvo para los *free-riders* que operan en dicho entorno.

2. Los medios de pago electrónico: dimensión y efectos

El dinero es una abstracción construida sobre la confianza. Alternativas a las formas más tangibles del dinero (monedas y billetes) y su sustitución por mecanismos disociados del efectivo son hoy posibles.

Los medios de pago electrónico son ecosistemas en los que las transacciones no necesitan estar respaldadas por dinero en la forma de billetes y monedas, y en las que el valor puede ser intercambiado a través de la transferencia de información entre las partes involucradas. Alternativas al efectivo son, por ejemplo, el cheque, las tarjetas de pago (crédito, débito o prepago), el dinero electrónico y otras opciones innovadoras como las *criptomonedas* que no solo amenazan con la minimización del uso del efectivo sino que también han puesto patas arriba al ecosistema de pagos tradicional (pagos móviles, plataformas de pago *online*, etc.). A diferencia del dinero tradicional, estas alternativas no generan valor por decreto, sino que cuentan con redes muy evolucionadas con las que se han ganado la aceptación como medios de pago con mayor amplitud y cobertura de red.

La conveniencia de los medios de pago electrónico sobre el uso de efectivo no es un factor cuya concurrencia y aceptación esté garantizada en un amplio segmento de nuestra sociedad, especialmente en una época en la que las susceptibilidades por las malas prácticas del pasado de las entidades financieras generan, aún hoy, desconfianza y recelo en algunos colectivos.

Un reciente estudio elaborado por el BCE sobre el uso de efectivo por parte de los consumidores en siete países del mundo (7), a partir del análisis de datos recopilados de diarios financieros concluye que, a pesar de las predicciones sobre la desaparición de efectivo como instrumento de pago, este sigue siendo utilizado de forma intensa, especialmente en aquellas transacciones de bajo valor, con ciertas diferencias en función del tamaño de la transacción y de las preferencias de los consumidores por su facilidad de uso. El uso del dinero en efectivo se muestra en el estudio fuertemente correlacionado con aspectos demográficos y con características del punto de venta (despliegue de terminales o puntos de aceptación de tarjetas). Algunas de las diferencias entre países se explican también por los medios alternativos al efectivo más empleados (tarjetas de crédito *versus* tarjetas de débito), que a su vez podría explicarse por las diferencias en las estructuras de mercado y las políticas de precios de pagos minoristas.

Dimensión

Si atendemos exclusivamente al uso de uno de los medios de pago electrónico más populares, por ser aquel que mayor número de transacciones de pago habilita a escala global (tarjetas de

pago, sean de débito o crédito), observamos que en España, a pesar de contar con una gran cobertura en este *mercado de dos lados*, tanto en el lado de los titulares de plásticos como en el de la adquirencia, con terminales de punto de venta (TPV) por cada millón de habitantes (28.000) (8) por encima del promedio de la zona del euro (20.000), *el número de transacciones de pago realizadas por este medio son significativamente menores a la media*, y muy alejadas de los países que se encuentran más avanzados en el camino hacia una sociedad sin efectivo.

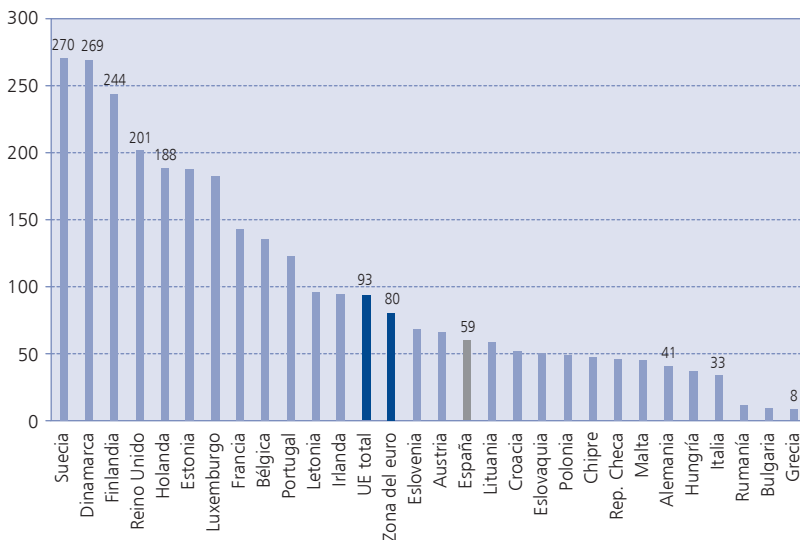
A partir del análisis que se desprende del valor de las transacciones de pago realizadas con tarjetas, se observa también que en España estas representaron en 2014 apenas un 11,7 por 100 del PIB, por debajo del promedio de la UE (13,4 por 100) y a muchísima distancia de los países líderes en esta dimensión de pagos electrónicos (Portugal 35,5 por 100; Reino Unido 33,4 por 100; Suecia 25 por 100 y Dinamarca 22,8 por 100).

Efectos

El uso de medios de pago electrónico presenta notables ventajas para los usuarios, los agentes de la cadena de pagos y para el conjunto de la economía y de la sociedad.

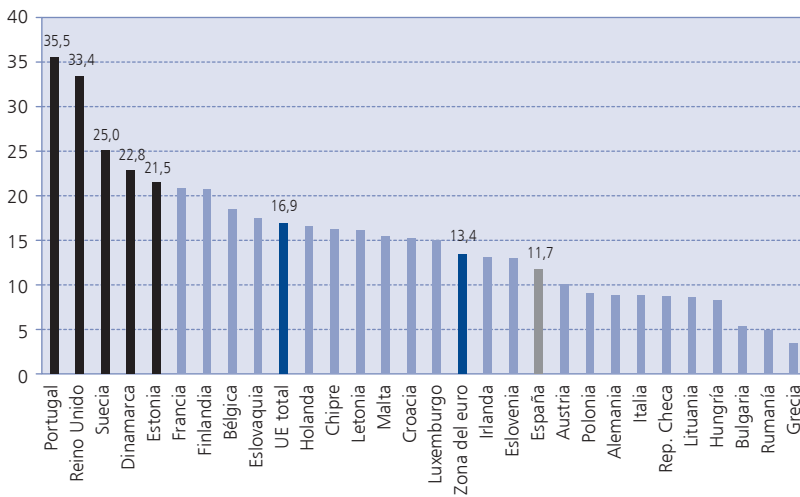
No solo es una medida coste-efectiva en la medida en que el dinero en efectivo requiere de cierta infraestructura para su adecuada administración, generadora de *costes que a menudo no están internalizados –no son reconocidos como existentes– por ninguna de las dos partes* (pagador, receptor del pago),

GRÁFICO 4
NÚMERO DE TRANSACCIONES CON TARJETA, PER CÁPITA, 2014



Fuente: Afi, con datos del BCE.

GRÁFICO 5
VALOR DE LAS TRANSACCIONES CON TARJETA, 2014 (% PIB)



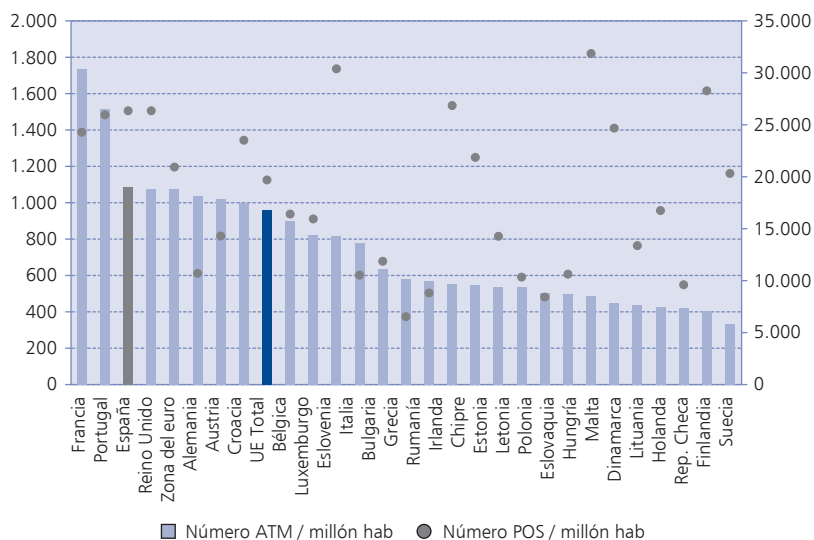
Fuente: Afi, con datos del BCE.

aunque en mayor medida lo están por el gobierno (fabricación, distribución, manipulación, sustitución, empaquetado, seguridad, fraude, falsificaciones, etc.). Y, siguiendo la línea argumental de este artículo, supone un elevadí-

simo coste por ser facilitador de la economía sumergida.

No obstante, a pesar de que cada vez está más socialmente aceptado que el efectivo es una forma arcaica de pago, poco

GRÁFICO 6
NÚMERO DE TERMINALES POR CADA MILLÓN DE HABITANTES, 2014



Notas: ATM eje izqdo.; POS eje dcho.
Fuente: Afi, con datos del BCE.

ágil, que impide un seguimiento adecuado de los gastos, etc., la resistencia a eliminarlo es aún fuerte, y viene sobre todo de parte de la gente, acostumbrada al efectivo, que asociaría en muchos casos las medidas de dificultad o prohibición de pago en efectivo como una violación de sus derechos como consumidor.

El último Informe TECNOCOM sobre *Tendencias en medios de pago electrónico* elaborado por Afi, que contiene un estudio detallado sobre la aceptación de las tarjetas de pago en el comercio minorista en España y en seis países de la región de América Latina y el Caribe, concluye que los comercios declaran disfrutar de un incremento significativo de su facturación (más de un 25 por 100) cuando transitan a la aceptación de pago con tarjeta. Uniendo al comerciante la perspectiva del comprador, la sustitución de efectivo por medios de pago electrónico genera

ganancias de seguridad (robo, pérdida, deterioro físico, rotura, etc.) y trazabilidad. Estos contribuyen, asimismo, a la formalización y al crecimiento de los negocios, por cuanto las transacciones electrónicas permiten generar información de crédito y mejorar el perfil de riesgo del comerciante de cara a posibles necesidades de financiación.

La inclusión financiera, objetivo de la política pública en muchos países emergentes, si bien ha comenzado históricamente por el lado de la financiación (microcréditos), tiene mucho más recorrido y capacidad de impacto desde la dimensión de los pagos, ya que son una puerta de entrada a los servicios financieros más natural. A ello se une el hecho de que operar en efectivo es más caro que realizar pagos de forma electrónica. Estos costes son aún mayores cuando dicha persona no tiene cuenta bancaria de la que extraer su efectivo, ni contra

la que girar un cheque o desde la que realizar una transferencia o débito directo.

Con este objetivo de inclusión financiera en mente, en un contexto en el que cada día es más difícil vivir sin una cuenta bancaria desde la que realizar multitud de pagos cotidianos, fue que el Parlamento Europeo legisló en 2014 (Directiva 2014/92/UE del Parlamento Europeo y del Consejo) en favor del derecho de todos los ciudadanos europeos de contar con acceso garantizado a una *cuenta de pago básica*. Y es que difícilmente puede argumentarse y defenderse una política de lucha contra el efectivo sin garantizar el acceso universal a los ciudadanos de alternativas gratuitas o de muy bajo coste que permitan «independizarse» de su uso.

III. DETERMINANTES DEL ACCESO Y USO DE LOS MEDIOS DE PAGO ELECTRÓNICO: OBSTÁCULOS A LA LUCHA CONTRA EL EFECTIVO (9)

La universalización y profundización de los medios de pago electrónico para conseguir minimizar el uso de efectivo no está exenta de ciertos inconvenientes, más relacionados con los comportamientos (uso) que con los retos del despliegue de la infraestructura necesaria (acceso, tecnología), aunque también estos están presentes.

En este sentido, es condición necesaria garantizar la capilaridad de la red de adquisición y aumentar el grado de aceptación del pago electrónico en todo tipo de comercios y puntos de pago, incluyendo los micropagos. Por el lado del usuario que realiza

el pago, existen un número de colectivos (tercera edad, inmigrantes, turistas) cuyas necesidades y capacidades habrán de ser tenidas en cuenta para garantizar, asimismo, que no existen focos de exclusión. Asimismo, velar por los eventuales riesgos de sobreendeudamiento que en determinados perfiles de usuario puedan generar el pago por medios electrónicos –en particular aquellos con instrumentos de financiación asociados, como es el caso de la tarjeta de crédito– es también condición para garantizar el éxito de la transición a un escenario *cashless*.

Las motivaciones para transitar del efectivo a medios de pago alternativos son diferentes para los particulares que para los negocios.

De acuerdo con el informe *Global Payments 2015: A Healthy Industry Confronts Disruption* (McKinsey & Company, 2015), la creciente popularidad de los pagos digitales y del comercio electrónico entre proveedores y usuarios está avivando la «guerra contra el efectivo», fundamentalmente en dos frentes: por un lado, por la *creciente facilidad en la aceptación de pagos electrónicos y el decreciente coste de las transacciones*. La disponibilidad de soluciones de POS (puntos de venta, por sus siglas en inglés) móviles (m-POS) es una tendencia en crecimiento en paralelo a la mayor competencia generada por la vía de las crecientes alternativas de pagos en el punto de venta no basados en tarjetas (p.ej., transferencias inmediatas), que ya están siendo introducidas en los puntos de venta, especialmente *online*. Por otro, el *crecimiento del comercio electrónico se ha convertido en un aliado natural en la lucha contra el efectivo*: en 2014 el

GRÁFICO 7
PRERREQUISITOS PARA ABANDONAR EL EFECTIVO

<p>1 Acceso a servicios financieros</p> <p>Medidas de la disponibilidad y asequibilidad de los servicios financieros y del uso de las cuentas bancarias y los productos de pago electrónico por parte de la población.</p>	<p>2 Factores macroeconómicos y culturales</p> <p>Evaluación de los factores que determinan la preferencia por el efectivo, tal como la facilidad de hacer negocios y el tamaño de la economía sumergida.</p>	<p>3 Dimensión de la adquirencia en comercios</p> <p>Medidas que representan la disposición a aceptar nuevas soluciones de pago en comercios. Medida de la intensidad de la competencia local.</p>	<p>4 Tecnología e infraestructura</p> <p>Medidas de acceso y aceptación de nuevas tecnologías e innovación. También evalúa la calidad de la infraestructura.</p>
---	--	---	---

Fuente: MasterCard and advisors analysis.

comercio electrónico creció un 22 por 100 a nivel global. McKinsey estima que seguirá creciendo a un ritmo dos veces mayor al del consumo, lo cual generará necesariamente un crecimiento al menos de ese orden en pagos electrónicos.

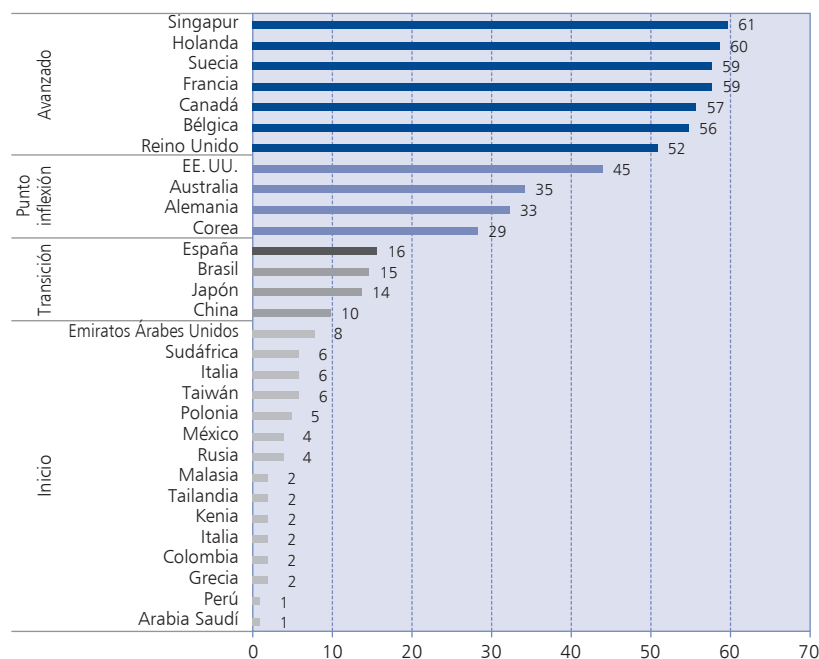
El mayor o menor grado de adecuación con los prerequisites recogidos en el gráfico 7 son determinantes de la situación que MasterCard analizó en el año 2013 en relación al grado de avance en el camino hacia la economía y la sociedad sin efectivo. En el gráfico 8. encontramos que España se situaba en 2013 junto con Brasil, Japón y China en el grupo de *países «en transición»*, esto es, países en los que *las transacciones en efectivo todavía representan más del 80 por 100 de los pagos realizados* por los consumidores.

Parece evidente, por tanto, que uno de los pasos a dar de forma inmediata en España es buscar *mecanismos adecuados para desalentar la circulación de dinero en efectivo*. Por ejemplo, el fácil acceso a *cash* mediante las retiradas de efectivo del cajero automático sin cargos aso-

ciados, puede estar ralentizando hoy en día la transición hacia las transacciones electrónicas.

Resulta llamativo el comportamiento observado cuando en fecha reciente las entidades propietarias de los cajeros (adquirentes) anunciaron el establecimiento de comisiones por uso a las entidades emisoras de las tarjetas de pago utilizadas por los titulares de las mismas, demostrando que la preferencia por el uso de efectivo sigue vigente en nuestro país, en la medida en que sigue siendo habitual que una persona retire dinero del cajero, con su tarjeta de débito o crédito, para pagar en efectivo en un comercio que acepta pago con tarjeta. Puede que esta transacción se realice pensando que el comerciante tiene preferencia por el efectivo sobre el pago con tarjeta, pero hoy en día, *salvo por razones relacionadas con la infradeclaración de ventas, no existen motivos de peso* –ni siquiera económicos, si el comerciante realiza los cálculos de forma correcta e incorporando todos los costes, no solo el coste del servicio de adquirencia– *por los que un comercio no deba*

GRÁFICO 8

EL LARGO CAMINO HACIA LA ECONOMÍA Y SOCIEDAD SIN EFECTIVO. SITUACIÓN POR PAÍSES


Fuente: Afi, basado en *The Cashless Society*. MasterCard: http://www.mastercardadvisors.com/_assets/pdf/MasterCardAdvisors-CashlessSociety.pdf

CUADRO N.º 1

TASAS DE INTERCAMBIO MÁXIMAS EN ESPAÑA, LEY 18/2014

IMPORTE DE LA COMPRA	DÉBITO	CRÉDITO
De 0,01 € a 20,00 €	0,1%	0,2%
De 20,01 € a 35,00 €	0,2%	0,3%
> 35,00 €	0,07 € por operación	0,3%

CUADRO N.º 2

EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE INTERCAMBIO 2014

	DÉBITO (%)	CRÉDITO (%)
2T (Abril-Junio 2014)	0,61	0,66
Septiembre 2014	0,10	0,29
Octubre 2014	0,10	0,29
Noviembre 2014	0,10	0,29
Variación junio/noviembre 2014	- 83,40	- 55,49

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad: <http://www.comercio.mineco.gob.es/es-ES/comercio-interior/Distribucion-Comercial-Estadisticas-y-Estudios/Tarjetas-de-pago/Paginas/L%C3%ADmites-a-las-tasas-de-intercambio-en-operaciones-de-pago-con-tarjeta.aspx>

preferir aceptar pago con tarjeta. Ello en un contexto en el que las tasas de intercambio se han desplomado desde la introducción de los límites SEPA (*Single Euro Payments Area*, por sus siglas en inglés) en septiembre de 2014.

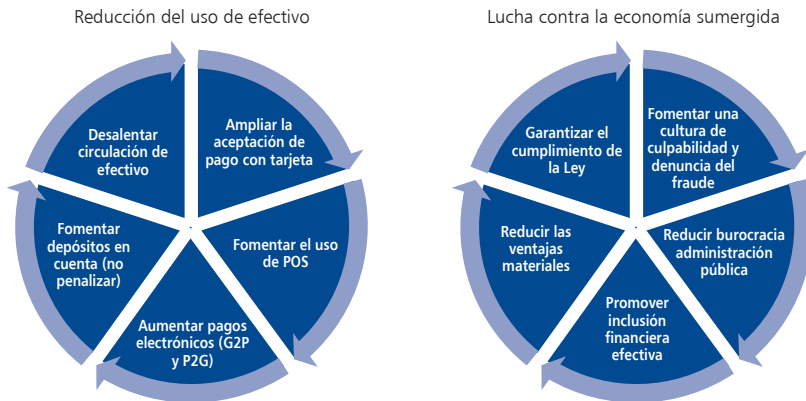
En relación a las monedas metálicas, en los últimos años varios países han descontinuado las denominaciones más pequeñas: Bélgica dejó de producir monedas de uno y dos centavos de euro en 2004, siguiendo los pasos de Finlandia y Holanda. Canadá abandonó el «penny» y EE.UU. está inmerso en el debate correspondiente desde 2014.

Las motivaciones son básicamente económicas: el coste de las monedas de muy reducida denominación es muy elevado en relación al valor de la moneda, y su uso apenas existente, en parte motivado porque su aceptación en máquinas no suele ser habitual (ocurre con nuestras monedas de 1 y 2 céntimos de euro, generalmente no aceptadas por ninguna máquina o dispensador).

La conveniencia de los pagos electrónicos puede generar cambios en los comportamientos, particularmente entre aquellos agentes que son participantes inconscientes de la economía sumergida (p. ej., aquellos compradores que no reciben beneficio alguno de parte de los comerciantes que no declaran todas sus ventas). Pero para ello es preciso ampliar la red de adquirencia en comercios y otros negocios o servicios para garantizar que el pago con tarjeta u otros medios electrónicos (p. ej. pago móvil) pueda realizarse en todo momento y por cualquier importe por pequeño que este sea.

El incremento de la infraestructura necesaria para el pago

GRÁFICO 9
LAS DOS CARAS DE LA MONEDA EN LA LUCHA CONTRA LA ECONOMÍA SUMERGIDA A TRAVÉS DE LA REDUCCIÓN DEL USO DE EFECTIVO



Fuente: Afi, basado en A.T. Keane analysis.

con tarjeta debe estar precedido por un análisis de qué segmentos no están actualmente cubiertos, habida cuenta que en España la aceptación de tarjetas de crédito y débito no es un hecho generalizado a pesar de contar con un despliegue de red de POS superior a la media de la zona del euro, como vimos en la sección anterior.

Son algunas categorías mercantiles las que concentran en España el rechazo a la aceptación del pago con tarjeta, por lo que nos encontramos en una situación en la que los esfuerzos habrían de estar enfocados a cambiar comportamientos (a través de incentivos o regulación) tanto del que paga como del que recibe el pago, más que a intensificar exclusivamente la red de adquirencia (que ya es superior a la media de la zona del euro) o limitar precios (proceso ya iniciado). Teniendo en cuenta que la mayoría de las transacciones cotidianas, especialmente de pagos menores a 15 euros (en muchos casos limitación establecida por el propio comercio) se realizan

en efectivo, los incentivos deberán, por tanto, centrarse en un primer momento en movilizar el pago con medios electrónicos en este segmento de importe.

En cualquier economía, los gobiernos son los principales iniciadores y receptores de pagos, y pueden ejercer de catalizador de este proceso de transición mediante la adopción de los pagos electrónicos en todas y cada una de sus transacciones (e-G2P). Hoy en España son más una opción que una obligación, especialmente en la relación P2G y B2G. Las administraciones públicas, en este sentido, tienen muchas opciones para ejercer de forma intensa este rol, desde obligar a que los pagos de sueldos de los trabajadores públicos se realicen de forma electrónica, que los subsidios de desempleo, pensiones y otros beneficios sociales procedan de dicho modo (o incluso por medio de tarjetas de prepago, especialmente en países en los que el grado de bancarización de la población es muy bajo), que los impues-

tos, tasas y multas solo puedan abonarse de forma electrónica y que el pago a proveedores se realice por medio de pago con tarjeta o transferencia bancaria. Rumanía, por ejemplo, ha incorporado un sistema nacional de POS para pagos de impuestos con tarjeta, sea presencial o virtual, y de este modo han conseguido incrementar los pagos de impuestos con tarjetas en un 34 por 100 en el último año. Los sistemas de transporte público son otro sector de actividad en el que el efectivo podría fácilmente ser eliminado: el pasado mes de marzo fuimos testigos de la iniciativa piloto desarrollada por la Empresa Municipal de Transportes de Madrid para habilitar el pago mediante billetes sencillos con tarjeta bancaria.

Otra de las medidas más habituales en el contexto europeo, como veremos en la siguiente sección, es el referido al establecimiento de límites máximos a los importes de las transacciones realizadas en efectivo. Países como Francia y Bélgica los aplican desde hace muchos años, pero otros los han incorporado al calor de la crisis, bajando significativamente los límites. El caso de Italia es singular porque desde el inicio de siglo ha reducido los límites en tres ocasiones: de 12.500 euros a 5.000 euros, luego a 2.500 euros en 2010 para posteriormente reducirlo a 1.000 euros en 2011.

Si antes nos posicionábamos del lado de las entidades adquirentes argumentando las bondades, para el tema que nos ocupa, del coste de retirada de efectivo en cajeros automáticos, ahora cuestionados, por el mismo motivo, las prácticas disuasorias a los depósitos en efectivo en cuenta. Si existen pocas medidas que fomenten este comportamiento,

son muchas las existentes que generan el efecto opuesto, generalmente relacionadas con el cobro de comisiones por hacer ingresos en cuentas de depósito o ahorro con el efecto derivado de retirar efectivo de la circulación.

Identificación y remoción de obstáculos al uso de medios de pago electrónico

El apego al efectivo, su tangibilidad y la relación psicológica que mantenemos con él puede generar, en la perspectiva de su ausencia, cierto grado de inseguridad e incluso miedo, especialmente en determinados segmentos de edad que han convivido durante más tiempo con el efectivo como único medio de pago disponible.

Muchos de estos miedos y preocupaciones son perfectamente legítimas, y exacerbaban los hábitos y preferencias por el efectivo, en gran medida relacionadas con factores tales como:

— *Costes de operar con medios de pago electrónico en lugar de en efectivo.*

— *Seguridad de las transacciones, que pueden verse afectadas por ataques o episodios de fraude digital, clonación de tarjetas, robo, etc., delitos cada día más sofisticados en el entorno digital.*

— *Confiabilidad en el funcionamiento permanente, ajeno a eventuales caídas o fallos en las telecomunicaciones que interrumpen el flujo de información necesaria para el procesamiento de los pagos.*

— *Privacidad y protección de datos e información sensible. Huella digital.*

— *Medidas de protección al usuario, como límites preestablecidos de pago para evitar sobreendeudamiento o gastos excesivos. Sin el atributo físico del efectivo, se pierde uno de los sentidos que permite frenar algunas de las decisiones de gasto (sobre todo las más espontáneas).*

Estas inquietudes están si cabe más acentuadas en determinados colectivos de la población con quienes las administraciones públicas habrán de focalizar las acciones de sensibilización y de información, ya sea por la edad o situación de exclusión social o informalidad, por falta de información, por falta de educación financiera o por percepciones erróneas (por ejemplo, pensar que el uso de la tarjeta de pago conlleva una comisión al titular o, inducido por el comercio, que este sufre un perjuicio económico por aceptar tarjeta en lugar de efectivo). El desconocimiento de las diferencias básicas entre los «plásticos» de débito y los de crédito, con las consecuentes capacidades para controlar el gasto y el eventual endeudamiento no ayudan a salvar los obstáculos identificados.

IV. INCENTIVOS AL USO DE PAGOS ELECTRÓNICOS

1. ¿Quién regula y supervisa los medios de pago electrónico en España?

La competencia regulatoria en materia de pagos electrónicos compete en nuestro país al Banco de España, como entidad autónoma responsable de garantizar el buen funcionamiento de los sistemas de pago. También es responsable de su vigilancia, una función fundamental para identificar y

evaluar los riesgos inherentes a su funcionamiento y verificar que estos cuentan con mecanismos adecuados para su control.

A nivel europeo, son directivas del Parlamento Europeo y del Consejo, decisiones y orientaciones del Banco Central Europeo así como recomendaciones de la Comisión Europea las que establecen el marco regulatorio de los países miembros de la zona del euro.

En 2008 arrancó el diseño de la SEPA, cuyo objetivo es completar la unión monetaria mediante la búsqueda de fórmulas que hicieran posible la emisión y recepción de pagos desde una cuenta única en cualquier lugar de la zona mediante un único conjunto de instrumentos de pago, de modo que todas las operaciones (nacionales y transfronterizas) presenten las mismas condiciones de facilidad, eficiencia y seguridad, como ocurre desde su origen (1 de enero de 2002) con el efectivo en euros.

Así, desde el punto de vista regulatorio, las iniciativas de mayor impacto han sido las relativas a la PSD (Directiva de Servicios de Pago (10)) y PSD2 (Revisión de la Directiva de Servicios de Pago (11)). En el primer caso (PSD), se creó la zona única de pagos en euros (SEPA), además de desarrollarse una mayor regulación para proteger al consumidor y favorecer la creación de nuevos servicios y alentar un cambio de dinero en efectivo a los pagos electrónicos, en la medida en que a pesar de que las cuentas de efectivo presenten una proporción decreciente en pagos minoristas, en general, sigue siendo el método de pago predominante en Europa y la demanda de dinero en efectivo sigue creciendo, según el Consejo

Europeo de Pagos (EPC, por sus siglas en inglés).

En lo que respecta a las tarjetas de pago (el tercer gran instrumento de pago en el marco de la SEPA, junto con las transferencias SEPA y los débitos SEPA), el objetivo es eliminar las barreras de tipo legal, operativo y de negocio existentes para garantizar la interoperabilidad paneuropea del instrumento.

España fue pionera en la trasposición a la normativa nacional (Real Decreto Ley 8/2014, de 4 de julio, que establece los límites a las tasas de intercambio en operaciones de pago con tarjeta) (12) de la propuesta de Directiva europea de servicios de pago (PSD2) aprobada en abril de 2014 por el Parlamento Europeo (pendiente por el Consejo), y el correspondiente Reglamento (UE) 2015/751 del Parlamento Europeo, de 29 de abril de 2015, sobre las tasas de intercambio aplicadas a las operaciones de pago con tarjeta.

Es preciso hoy, más de un año después de su establecimiento, evaluar el impacto de los límites a las tasas de intercambio así como el grado de consecución de los resultados esperados, para lo cual la generación de información a partir del cumplimiento de la Circular 1/2016, de 29 de enero, del Banco de España (que modifica la emitida en 2015), a los proveedores de servicios de pago, sobre información de las tasas de descuento y de intercambio percibidas, será clave.

Clave será también evaluar el efecto del Real Decreto Ley 11/2015, de 2 de octubre, para regular las comisiones por la retirada de efectivo en los cajeros automáticos, cuestión que ha ocupado gran espacio en los

medios de comunicación desde que las entidades financieras propietarias de cajeros automáticos anunciaran el inicio del cobro por su uso a los no clientes de la entidad, como señalábamos antes. La lectura que de este anuncio y de la consecuente regulación que cabe realizar en el marco de este trabajo es que esta medida, en última instancia, estaría procurando desincentivar el uso de efectivo. Algo similar, pero a iniciativa de su Banco Central, ha ocurrido recientemente en Irlanda, con el claro propósito de desincentivar las retiradas de efectivo de los cajeros y sustituirlas por los pagos con tarjeta en comercios.

Dicho lo anterior, son otras instancias de la Administración Pública española las que en coordinación con el Banco de España habrán de valorar la idoneidad, evaluar *ex ante* los efectos previstos y, en su caso, regular la incorporación de incentivos al uso de los medios de pago electrónico en España, si es que realmente es un objetivo de política pública, como lo es en buena parte de los países de nuestro entorno. Tal es el caso de algunos de los incentivos a los que hacemos referencia en las siguientes páginas a título ilustrativo. Muchos de ellos tienen un impacto fiscal directo e inmediato que será indudablemente compensado en el corto plazo con el impacto positivo derivado del afloramiento de volúmenes considerables de economía sumergida que detrae recursos fiscales en cantidades extraordinarias, como vimos anteriormente.

2. Catálogo de incentivos

Los incentivos buscan cambios en el comportamiento por dos vías fundamentales: la recompensa o el castigo. En el tema que nos ocupa, el grado

de coercitividad de los incentivos debe ser bien analizado en la medida en que habrá de estar previamente garantizado que todas las personas tienen capacidad de transitar del efectivo a los pagos electrónicos, algo que indicábamos en secciones anteriores. Fomentar o fortalecer la voluntad de ese tránsito es parte consustancial al diseño de dichos incentivos así como a su grado de coercitividad.

Haciendo una breve síntesis, la capacidad de tránsito puede estar condicionada por los siguientes factores:

- Falta de acceso a una cuenta desde la cual realizar pagos electrónicos (13);

- Falta de puntos de pago por medios electrónicos: déficit de «terminalización»;

- Falta de conocimiento del uso de estos mecanismos, especialmente en segmentos de población con dificultades de acceso a estos medios (p.ej., edad, informalidad);

- Falta o deterioro de la confianza en el sistema financiero;

- Falta de interoperabilidad en el ecosistema de medios de pago electrónico, que obligue a requerir más de un medio de pago electrónico para sustituir la versatilidad del efectivo;

- Riesgo de retroceder en derechos asociados con la libertad de elección del medio de pago a utilizar en las transacciones económicas cotidianas.

A lo anterior se une la coyuntura actual, en la medida en que el efectivo como depósito de valor tiene más sentido económico y psicológico en periodos de bajos

tipos de interés (más aún, cuando estos son negativos), en momentos de crisis bancarias (por el riesgo de corralitos y *bailing-in*) y cuando existen impuestos a las transferencias financieras. Estas situaciones, relativamente cercanas geográfica y temporalmente, imprimen cierto riesgo de incoherencia al discurso de apoyo a la lucha contra el efectivo: el acaparamiento de efectivo es una estrategia de defensa ante las situaciones descritas.

Hechas las matizaciones previas, pasamos a describir las principales modalidades de incentivos con capacidad de generar el cambio de comportamiento buscado. La mayor o menor idoneidad de uno u otro estará en función de qué instancia lidere el proceso, ya sean las entidades financieras, las proveedoras de servicios de pago electrónico o las autoridades. El compromiso de política pública ha de ser firme, coherente y honesto con todas las partes involucradas.

Incentivos comerciales

Tal como queda ilustrado en las siguientes páginas, los programas de fidelidad puestos en marcha por las entidades financieras con sus clientes particulares tenedores de tarjetas de pago forman parte de los incentivos comerciales más habituales, aunque más ligados originalmente a motivaciones comerciales que de aliados del éxito de las políticas públicas. La devolución de una parte del importe abonado de forma electrónica, la aplicación de descuentos, la participación en sorteos, la consecución de puntos posteriormente canjeables por dinero o regalos, etcétera. son incentivos existentes en buena parte de los países.

Las entidades también pueden establecer límites transaccionales en efectivo, derivar el ingreso o retiro de efectivo a canales automáticos (ATM), o a momentos puntuales en el tiempo (horarios restringidos). La relativa lentitud con la que están despegando los pagos sin contacto en España requiere de *incentivos que animen el uso de una infraestructura existente* fruto de fuertes inversiones en terminalización y sustitución de tarjetas *contactless*. La innovación en este ámbito ofrece muchas posibilidades aún no generalizadas.

Las entidades también pueden mejorar el diseño y desarrollo de prácticas no invasivas de venta cruzada –por ejemplo, facilitar la toma de decisión de la modalidad de financiación en el momento del pago– para lo cual deben incentivar al comerciante para facilitar estos procesos en el punto de venta.

Por su parte, los comercios, principal red de aceptación de pagos con tarjeta, muestran aún hoy importantes reticencias a incorporar el pago con tarjeta u otros medios de pago electrónico en algunos sectores. Una reducción en las tasas de descuento de los comerciantes, y mejores incentivos podrían contribuir a mejorar la adopción. La interacción entre las redes de pagos nacionales y las asociaciones de comerciantes debería ser más fluida para la promoción de pagos electrónicos de forma conjunta. La innovación de productos y las prácticas de venta cruzada (p.ej. crédito disponible relacionado con el volumen de pagos con tarjeta realizado por el particular) puede ser un catalizador de la aceptación en el pequeño comercio. Los pagos móviles deberán despegar, y no solo en el comercio electrónico.

Los comercios tienen margen para mejorar la señalización con el objeto de permitir una buena identificación de los medios de pago aceptados –enfazando la aceptación de micropagos– para lo cual habrán de contar con el apoyo, especialmente, de las entidades financieras que realizan la adquisición.

El coste de aceptación de tarjetas es considerado aún elevado por los comerciantes, especialmente en aquellos casos en los que estos han de asumir también el coste del alquiler del TPV. Dicho esto, existiría *a priori* cierto margen para incorporar incentivos económicos al comercio. Este, no obstante, percibe aún el ecosistema de pagos como un entorno complejo en el que el tamaño es un factor determinante en el poder de negociación de precios. En este particular, las asociaciones de comerciantes tienen también un importante rol que ejercer en los procesos de negociación con las entidades financieras que ejercen el papel de adquirente.

Incentivos regulatorios

De carácter pedagógico

Muchos de los miedos surgen del desconocimiento o ideas preconcebidas erróneas. Es preciso avanzar en mejoras en la transparencia, información y mecanismos de protección al cliente.

Los comercios, generalmente, no son conscientes del coste del efectivo (manejo, transporte, seguridad), mientras que sí son conscientes del coste de las tarjetas porque pagan una comisión fija. La regulación puede animar a la aceptación, como ha ocurrido con el servicio de taxi en

Madrid, que están obligados a aceptar pago con tarjeta.

Los pagos electrónicos habrían de considerarse servicios de valor añadido al cliente. Algunos clientes prefieren el uso de efectivo sobre tarjetas para evitar generar costes al comerciante, especialmente a los más pequeños. La falta de conciencia sobre la corresponsabilidad social está muy enraizada y debería ser abordada para reducir prácticas de economía sumergida. Falta pedagogía, en la que pueden y deben contribuir los medios de comunicación.

Demostrativos

Además de conformar la categoría de incentivos demostrativos todas aquellas mejoras en la usabilidad y confiabilidad de las plataformas habilitadas para el pago electrónico de todos los servicios públicos (tasas), obligaciones fiscales (impuestos, cotizaciones) y sanciones, es muy relevante, asimismo, el potencial de demostración que tienen las administraciones públicas. En este sentido, estas habrán de considerar realizar, de forma exclusiva a través de medios electrónicos, el pago de todo tipo de beneficios sociales y subsidios públicos, al igual que admitir, de forma exclusiva a través de medios electrónicos, el cobro de impuestos, cotizaciones sociales, tasas, multas, etcétera.

La Administración Pública española, en todos sus niveles administrativos, es la unidad de gestión que mayor número de pagos y cobros tramita diariamente. El efecto demostración es inigualable y por tanto, en una apuesta decidida por la lucha contra el efectivo, la Administración Pública habrá de

ser la primera en garantizar el tránsito de una economía basada en el efectivo a una en la que los pagos sean mayoritariamente realizados electrónicamente.

El *Government E-Payments Adoption Ranking* (GEAR) ela-

borado por la EIU (Economist Intelligence Unit, por sus siglas en inglés) en 2011, situaba a la Administración Pública española en el puesto 22 de un total de 62 países analizados. El índice establece las siguientes categorías para el análisis (cuadro n.º 3):

CUADRO N.º 3

RANKING (2011) DE ADOPCIÓN DE PAGOS ELECTRÓNICOS EN EL SECTOR PÚBLICO

DESCRIPCIÓN	POSICIÓN ESPAÑA
1 CGC	España 19
1.1. Pago de impuestos.....	Top 5
1.2. Contribuciones a la Seguridad Social	
1.3. Obtención / pago de carnet de identidad...	Hong Kong, Dinamarca, Israel,
1.4. Cotes de automóvil: peajes, multas.....	EE.UU., Alemania
1.5. Pago en transporte público	
2 G2C	España 18
2.1. Devoluciones de impuestos	Top 5
2.2. Beneficios sociales.....	
2.3. Pago de subsidios de desempleo, pensiones, etc.	Ecuador, Noruega, Singapur, Corea del Sur, Suecia
2.4. Sistema de salud	
3 B2G	España 26
3.1. Pago de impuestos a la renta	Top 5
3.2. Pago de impuestos indirectos (IVA).....	
3.3. Pagos a la Seguridad Social y otras contribuciones	EE. UU., Reino Unido, Noruega, Rep. Dominicana, Perú
3.4. Tasas de registro y otras	
4 G2B	España 21
4.1. Devoluciones de impuestos a la renta	Top 5
4.2. Devoluciones de IVA.....	
4.3. Pago de bienes y servicios.....	Australia, Austria, Canadá,
4.4. Desembolso de préstamos.....	Rep. Dominicana y Alemania
5 Infraestructura	España 22
5.1. N.º ATM por cada 10.000 habitantes	Top 5
5.2. N.º POS por cada 10.000 habitantes	
5.3. Difusión de la banda ancha	Corea del Sur, Australia, Austria, Reino Unido, EE.UU.
5.4. Acceso público a terminales per cápita	
5.5. Suscripciones telefonía móvil por cada 1.000 habitantes.....	Tienden a puntuar bien en las categorías de transacciones, sugiriendo que los gobiernos fomentan el uso del pago electrónico y facilitan / garantizan la infraestructura que permite hacer este tipo de transacciones.
5.6. Desarrollo de tarjetas de prepago	
5.7. Desarrollo de 3G y otras tecnologías.....	
5.8. Desarrollo de pagos sin contacto y pagos móviles	
6 Contexto económico y social	España 20
6.1. Nivel de alfabetización	Top 5
6.2. Nivel educativo.....	
6.3. Nivel de destreza tecnológica / uso de Internet.....	Australia, Canadá, Alemania, Nueva Zelanda, Taiwán
6.4. % Población usuaria de servicios financieros	

CUADRO N.º 3 (Continuación)

RANKING (2011) DE ADOPCIÓN DE PAGOS ELECTRÓNICOS EN EL SECTOR PÚBLICO

DESCRIPCIÓN	POSICIÓN ESPAÑA
6 Contexto económico y social	España 20
6.5. % Empresas usuarias de servicios financieros	Top 5
6.6. Provisión de educación financiera	
6.7. % Empresas / negocios que venden por Internet	Australia, Canadá, Alemania, Nueva Zelanda, Taiwán.
6.8. % Consumidores que compran por Internet	
6.9. % Población con tarjetas de pago.....	
7 Contexto político	España 19
7.1. Compromiso político con seguridad en pagos electrónicos.....	Top 5
7.2. Compromiso político con integración de la economía sumergida	Austria, Reino Unido, EE.UU., Singapur, Emiratos Árabes Unidos
7.3. Compromiso político con GAFI	

Fuente: EIU (2011).

Coercitivos

Las limitaciones o prohibiciones a las transacciones de efectivo son cada vez más frecuentes. A pesar de ser posiblemente los más incómodos de implementar en términos de comunicación, son igualmente necesarios aquellos incentivos de carácter coercitivo que buscan el efecto deseado. Francia acaba de endurecer sus normas en un intento

de reprimir el anonimato en el que se gesta el crimen, el terrorismo y la evasión fiscal. El distanciamiento del efectivo es más evidente en los países del norte de Europa, como en Suecia, donde el uso de efectivo ha caído a la quinta parte. Junto con otros países nórdicos (Dinamarca, Noruega, Islandia) Suecia ha anunciado públicamente la fecha en la que abandonarán totalmente el uso de efectivo.

Cuando en los años más recientes se ha producido un crecimiento en la circulación de billetes (Reino Unido, España), las autoridades monetarias aluden al acaparamiento por parte de los evasores de impuestos como la motivación principal.

La implantación de límites o prohibiciones habrán de ser secuenciales y graduales hasta llegar a límites de reducido importe (o importe nulo, como en el caso de los nórdicos). Esta es una estrategia más natural y con menor riesgo de rechazo que aquellas que busquen establecer una limitación radical.

Otro conjunto de medidas coercitivas pasan por obligar a aceptar el pago con tarjeta u otros medios electrónicos a todos los comercios, a todo tipo de prestadores de servicios profesionales (profesiones liberales) y en todos los dispositivos, dispensadores, máquinas de pago existentes (medios de transporte, parquímetros, *vending*, etc.). El ejercicio de auditorías y/o inspecciones en comercios, profesionales liberales, etc., para detectar negativas a la instalación o uso

CUADRO N.º 4

LÍMITES A LOS PAGOS EN EFECTIVO EN UNA SELECCIÓN DE PAÍSES

	HASTA 2010	2010	2011	2012	2013	2015
Bélgica	15.000 €			5.000 €		3.000 €
Bulgaria			7.500 €			
Dinamarca			1.500 € incentivo			
Francia	3.000 €				1.000 € plan	1.000 €
Grecia	1.500 €				500 € plan	
Italia	12.500 €	5.000 € ↓				
Rumanía	2.500 €	2.500 €	1.000 €		300 € plan	
Eslovaquia.....					1.250 € plan	
					5.000 € B2B y B2C	
					15.000 € C2C	
España.....				2.500 €		

Fuente: A.T. Kerney research.

de datáfonos o dispositivos que permitan realizar transacciones electrónicas habría de estar incorporado entre las labores de las administraciones públicas responsables de este sector.

Fiscales

Una de las medidas a las que está acudiendo un mayor número de países a nivel global, especialmente en aquellos países que presentan una baja penetración de tarjetas bancarias o un reducido uso de las mismas, son incentivos tributarios para alentar un distanciamiento del dinero en efectivo ya sea por medio de la aplicación de un IVA diferencial en función del medio de pago utilizado (efectivo *versus* electrónico), de la devolución de un porcentaje del impuesto sobre la renta para aquellas compras realizadas con medios de pago electrónico (hasta cierto umbral); el uso obligatorio de medios de pago electrónico para poder acreditar gastos deducibles en el pago de impuestos, el reconocimiento de incentivos fiscales a donaciones realizadas exclusivamente por medios electrónicos, loterías fiscales basadas en recibos / facturas de compra (14).

Las loterías fiscales que han operado u operan en México, Costa Rica, República Dominicana

y Uruguay, con diferencias en el diseño e implementación, coinciden en el reconocimiento de las autoridades tributarias de la bondad de este tipo de incentivos para combatir la informalidad económica.

3. Experiencias internacionales hacia una sociedad sin efectivo

Cada vez más países han decidido implantar mecanismos regulatorios que generen incentivos para que las personas utilicen medios de pago electrónico en detrimento del efectivo para la realización de sus transacciones económicas.

Medidas similares, aunque atractivas y eficaces según han demostrado las autoridades de los países donde han sido aplicadas, como veremos a continuación, no están siendo desarrolladas en el caso español, salvo la aplicación de los límites establecidos en 2012 a los pagos realizados en efectivo, algo difícil de controlar cuando estos se realizan en entornos de economía sumergida.

Europa está en proceso de adopción de un nuevo conjunto de normas sobre derechos de los consumidores en relación a los pagos electrónicos y en el marco de la PSD2, como la que prohíbe

a los comerciantes *online* aplicar un *surcharge* –esto es, un recargo por pagar con tarjeta de crédito u otros medios. Algunos países (EE. UU. y Australia) están actuando en la dirección opuesta: en el primero de los casos, un fallo judicial permitió a los dueños de un comercio presente en varios Estados cobrar un recargo de hasta un 4 por 100 a los compradores que hicieran uso de su tarjeta de crédito; en Australia, los datos demuestran que mientras esta medida era poco utilizada, ahora es un tercio de comerciantes los que la aplican, lo que ha motivado el análisis del Banco de Reserva de Australia. El recargo influye en las preferencias de los consumidores a favor del uso de efectivo cuando buscan las mejores alternativas de pago. Se constituye además en un riesgo en mercados con niveles de adopción y uso de tarjetas por debajo del promedio global.

Dado que el coste de manejar dinero en efectivo es alto, es de interés de gobiernos, bancos y empresas impulsar el cambio hacia el uso de los pagos electrónicos. En algunos países, la apuesta por políticas eficaces han sido determinantes del cambio, mientras que en otros han sido los consumidores los que han mostrado una mayor receptividad y aceptación del uso de pagos electrónicos (móviles o plástico).

<p>Alemania</p>	<p>Tras la publicación en el año 2014 de la investigación del Bundesbank <i>The Irreplaceability of Cash</i>, del que emanaban conclusiones un tanto alejadas del discurso «oficial» en el marco de la Unión Europea por su defensa del efectivo y la crítica a la inocuidad de las medidas de lucha contra la economía sumergida a través del fomento del uso de los pagos electrónicos, el Ministerio de Finanzas está valorando el establecimiento de un límite máximo para las transacciones en efectivo, de 500 euros.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): 40,5</p> <p>Posición GEAR: 4</p>
<p>Argentina</p>	<p>En el año 2011 el Gobierno estableció la obligatoriedad del pago de salarios en cuenta bancaria, la masificación del uso de las tarjetas de débito y un incentivo (Decreto 1387, del 2001) para aumentar el uso de tarjetas de débito vía devolución de hasta cinco puntos porcentuales en el IVA (para compras inferiores a los \$1.000). En 2003, las autoridades extendieron el beneficio a las tarjetas de crédito aunque con un monto menor al del débito (3 puntos porcentuales); es decir, una reducción en la tasa efectiva del IVA de 21 por 100 al 18 por 100.</p> <p>El incentivo de la devolución del IVA tiene carácter transitorio y requiere una prórroga anual, ya que vence todos los 31 de diciembre. La renovación de la medida para el año 2008 mantuvo la devolución del 5 por 100 del IVA para compras con tarjeta de débito, pero eliminó el incentivo para pagos con tarjeta de crédito.</p> <p>De manera explícita, en el Decreto 1387, del año 2001, las autoridades reconocían la intención de combatir la evasión fiscal mediante «la progresiva bancarización de las transacciones de consumo masivo». En mayo de 2006, el titular de la Administración Federal de Ingreso Públicos (AFIP) reconoció públicamente la contribución que esta medida había tenido para reducir la tasa de evasión del IVA de un 34,8 por 100 en 2002 al 24,8 por 100 en 2004. El incentivo en pagos a débito se ha mantenido (Resolución 8/2015 del Ministerio de Hacienda y Finanzas) hasta el 30 de abril de 2016, ya que se integrará a una reforma de mayor calado para devolver el IVA a los sectores más necesitados.</p> <p>En 2001 la AFIP emitió la Resolución General 1166 que contempla la obligatoriedad para todos los comercios situados en localidades mayores de 5.000 habitantes a la aceptación del pago con tarjeta. Las inspecciones para garantizar su cumplimiento se han iniciado a finales del año 2014.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): n.d.</p> <p>Posición GEAR: 33</p>
<p>Australia</p>	<p>Investigaciones de Westpac Bank estiman que Australia será una sociedad sin efectivo en 2022, definida como una sociedad en la que más del 90 por 100 de los pagos se realizan por medios distintos al efectivo. Hoy, la mitad de todos los pagos en comercios se realizan de forma electrónica.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): 220.</p> <p>Posición GEAR: 6</p>
<p>Bélgica</p>	<p>En 2014 el Gobierno belga impuso nuevas restricciones a los pagos en efectivo, de tal modo que no pueden ser utilizados para pagar por adquisición de vivienda, existiendo un límite de 3.000 euros a los pagos en efectivo para cualquier otro tipo de compra o transacción. MasterCard estimó en 2011 que el 93 por 100 de los pagos minoristas se realizan por medios electrónicos.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): 135</p> <p>Posición GEAR: n.d.</p>

<p>Canadá</p>	<p>Ya en el año 2007 el Gobierno de Canadá dejó de permitir el pago de impuestos en efectivo. Tras una encuesta al público realizada por PayPal en 2011, en la que se concluyó que el 56 por 100 de los canadienses estaban conformes con vivir en una sociedad sin efectivo, en 2012 el Royal Canadian Mint (entidad emisora de billetes y monedas) dejó de producir la moneda de un penique y lanzó un proyecto piloto denominado <i>MintChip</i> (15) como nueva forma de pago electrónico.</p> <p>En enero de 2013 dejó de imprimirse la nueva moneda canadiense por varios motivos: (i) porque se produjo una caída en la demanda de billetes nuevos; (ii) porque los billetes de plástico tienen mayor duración; y el principal, (iii) por transitar más rápidamente hacia un futuro sin efectivo.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): 248</p> <p>Posición GEAR: 16</p>
<p>China</p>	<p>El Banco Central de China, aludiendo a la necesidad de reducir costes, controlar el crimen y el lavado de dinero y mejorar el control del Banco en la oferta monetaria y su circulación, creó en el año 2014 un grupo de investigación para estudiar la aplicación de escenarios para la moneda digital y aspirar a su lanzamiento a corto plazo.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): 15</p> <p>Posición GEAR: 37</p>
<p>Colombia</p>	<p>La Cámara de Compensación Automatizada de Colombia, S. A. (ACH) introdujo en el año 2011 el botón de Pago Seguro en Línea (PSE) (16) para pagos por Internet en los que subyace un débito directo en cuenta.</p> <p>Colombia también experimentó positivamente con incentivos fiscales para motivar el pago con tarjeta de las personas físicas: en 2004 implantó la devolución de 2 puntos del IVA para compras con tarjetas débito y crédito que estuvieran gravadas con tarifas del 16 por 100 o del 10 por 100, medida que en 2013 se amplió para operaciones con banca móvil (aunque no se alcanzó a implementar el mecanismo). El reembolso se depositaba en cuenta o a través de un abono al saldo de la tarjeta con la que se realizó el pago, en el mes o en el trimestre siguiente a la realización de la transacción.</p> <p>La última reforma tributaria de 2014 eliminó el incentivo descrito y no ha sido reemplazado por ninguna otra medida. Según datos de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia, se devolvieron casi 2 billones de pesos beneficiando a casi 3 millones de contribuyentes al año durante su vigencia.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): 20</p> <p>Posición GEAR: 41</p>
<p>Corea del Sur</p>	<p>Tras la fuerte crisis económica de 1997, las autoridades decidieron incentivar el uso de tarjeta entre los consumidores y su aceptación entre el comercio como un vehículo para reactivar y formalizar la economía así como mejorar la recaudación tributaria.</p> <p>Corea del Sur ha experimentado un aumento extraordinario en el uso de la tarjeta en las últimas dos décadas, de menos del 5 por 100 del gasto privado en la década de los años noventa al 25 por 100 en el año 2000 y más del 65 por 100 en 2012.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): n. d.</p> <p>Posición GEAR: 5</p>

Corea del Sur	<p>Incentivos fiscales</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="347 363 571 400">Segmento</th> <th data-bbox="587 363 1465 400">Tipo de incentivo</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="347 417 571 619"> Consumidores </td> <td data-bbox="587 417 1465 619"> <ul style="list-style-type: none"> — Deducciones en el impuesto sobre la renta por gasto con tarjeta de crédito y débito (17) (cuando el gasto > 25 por 100 ingreso bruto). <ul style="list-style-type: none"> – Débito: devolución del 25 por 100 del importe pagado. – Crédito: devolución del 20 por 100 del importe gastado. Deducción máxima aprox 2.600 dólares. — Participación en loterías o rifas mensuales. </td> </tr> <tr> <td data-bbox="347 629 571 751"> Empresas </td> <td data-bbox="587 629 1465 751"> <ul style="list-style-type: none"> — Obligación de usar tarjetas corporativas para deducir impuestos asociados a gastos de representación cuando estos superen el equivalente a 40 dólares. — Devolución del 10 por 100 del impuesto sobre el IVA cuando se realicen compras con tarjeta </td> </tr> <tr> <td data-bbox="347 761 571 836"> Comercio </td> <td data-bbox="587 761 1465 836"> <ul style="list-style-type: none"> — Obligación de aceptar tarjetas cuando las ventas anuales superen los 18.000 dólares. — Devolución del 10 por 100 del IVA cuando se realicen compras con tarjeta. </td> </tr> </tbody> </table>	Segmento	Tipo de incentivo	Consumidores	<ul style="list-style-type: none"> — Deducciones en el impuesto sobre la renta por gasto con tarjeta de crédito y débito (17) (cuando el gasto > 25 por 100 ingreso bruto). <ul style="list-style-type: none"> – Débito: devolución del 25 por 100 del importe pagado. – Crédito: devolución del 20 por 100 del importe gastado. Deducción máxima aprox 2.600 dólares. — Participación en loterías o rifas mensuales. 	Empresas	<ul style="list-style-type: none"> — Obligación de usar tarjetas corporativas para deducir impuestos asociados a gastos de representación cuando estos superen el equivalente a 40 dólares. — Devolución del 10 por 100 del impuesto sobre el IVA cuando se realicen compras con tarjeta 	Comercio	<ul style="list-style-type: none"> — Obligación de aceptar tarjetas cuando las ventas anuales superen los 18.000 dólares. — Devolución del 10 por 100 del IVA cuando se realicen compras con tarjeta.
Segmento	Tipo de incentivo								
Consumidores	<ul style="list-style-type: none"> — Deducciones en el impuesto sobre la renta por gasto con tarjeta de crédito y débito (17) (cuando el gasto > 25 por 100 ingreso bruto). <ul style="list-style-type: none"> – Débito: devolución del 25 por 100 del importe pagado. – Crédito: devolución del 20 por 100 del importe gastado. Deducción máxima aprox 2.600 dólares. — Participación en loterías o rifas mensuales. 								
Empresas	<ul style="list-style-type: none"> — Obligación de usar tarjetas corporativas para deducir impuestos asociados a gastos de representación cuando estos superen el equivalente a 40 dólares. — Devolución del 10 por 100 del impuesto sobre el IVA cuando se realicen compras con tarjeta 								
Comercio	<ul style="list-style-type: none"> — Obligación de aceptar tarjetas cuando las ventas anuales superen los 18.000 dólares. — Devolución del 10 por 100 del IVA cuando se realicen compras con tarjeta. 								
Costa Rica	<p>El «boletazo» o lotería fiscal es un programa del Ministerio de Hacienda iniciado en el año 2011 que busca crear conciencia en la sociedad costarricense sobre la importancia de exigir la factura o comprobante autorizado, promoviendo el uso de las tarjetas de débito y crédito para el pago de transacciones a efecto de dejar constancia de la transacción y con ello coadyuvar a mejorar los procesos de control de la recaudación y fiscalización de los tributos. Hacienda se asegura el cobro del IVA y además queda registrado el ingreso que recibió el comerciante, utilizado para calcular el impuesto sobre la renta.</p> <p>El programa ha sido suspendido en 2016 por recortes presupuestarios.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): n.d.</p> <p>Posición GEAR: 45</p>								
Dinamarca	<p>El Gobierno ha establecido el objetivo de erradicar el uso de efectivo en 2030. Desde el 1 de enero de 2016 ya no es obligatorio para los comercios aceptar pagos en efectivo.</p> <p>El 40 por 100 de los consumidores realizan los pagos a través de la aplicación móvil MobilePay de un banco local, cuyo uso ha aumentado significativamente desde el momento en el que el Gobierno anunció (en mayo de 2015) sus planes de eliminar el efectivo.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): 269.</p> <p>Posición GEAR: 9</p>								
Ecuador	<p>Ecuador se convirtió en 2015 en el primer país que emite una moneda digital totalmente controlada y administrada por el Banco Central de Ecuador (BCE), denominada «Dinero Electrónico», medio de pago electrónico, gestionado privativamente por el BCE, denominado en dólares americanos de conformidad con lo establecido en el Código Orgánico Monetario y Financiero, que se intercambia únicamente a través de dispositivos electrónicos, móviles, electromecánicos, fijos, tarjetas inteligentes, computadoras y otros, producto del avance tecnológico. (Resolución N.º 005-2014-M de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera).</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): n.d.</p> <p>Posición GEAR: 31</p>								

España	<p>Art. 7.1.1. y art. 7.2.4. de la Ley 7/2012, de 29 de octubre, de modificación de la normativa tributaria y presupuestaria y de adecuación de la normativa financiera para la intensificación de las actuaciones de prevención y lucha contra el fraude que limita los pagos en efectivo a un máximo de 2.500 euros en operaciones en las que al menos una de las partes intervinientes actúa en calidad de empresario o profesional.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): 59</p> <p>Posición GEAR: 22</p>
Filipinas	<p>El Gobierno ha puesto en marcha un proyecto de «E-Peso» (peso electrónico) con el objetivo explícito de «transformar las comunidades en sociedades sin dinero en efectivo» con una moneda digital/virtual basada en el peso filipino. La iniciativa es financiada con el apoyo de la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, por sus siglas en inglés), la agencia de cooperación de EE.UU.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): n.d.</p> <p>Posición GEAR: 30</p>
Francia	<p>Desde el 1 de septiembre de 2015 está prohibido realizar pagos y cobros en efectivo por importes superiores a 1.000 euros. Desde 2016, tras los atentados de París, cualquier retiro o depósito en cuenta en efectivo por importe superior a 10.000 euros / mes, será automáticamente reportado a Tracfin, una unidad del Gobierno encargada de combatir el lavado de dinero.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): 143</p> <p>Posición GEAR: 11</p>
Holanda	<p>Uno de los países de la zona del euro líder en pagos con tarjeta de débito. En 2013, una alianza de MasterCard y la asociación de supermercados del país introdujeron cajas registradoras que solo aceptan pago electrónico.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): 189</p> <p>Posición GEAR: 12</p>
Hong Kong	<p>En el momento de su lanzamiento en 1997, la <i>Hong Kong Mass Transit Railway's Octopus Card</i> era el segundo sistema de tarjeta inteligente sin contacto (después del surcoreano UPass) en el mundo. Aunque originalmente fue utilizada para pago de viajes de transporte público, ahora puede utilizarse en tiendas de conveniencia, máquinas de <i>vending</i>, supermercados y otros comercios. En 2004 todos los parquímetros en Hong Kong dejaron de aceptar efectivo que requerían el uso de la Tarjeta Octopus para realizar el pago correspondiente.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): 83.</p> <p>Posición GEAR: 15</p>
India	<p>India es una de las economías más dependiente del efectivo a nivel global, con una relación efectivo /PIB superior al 12 por 100. El Gobierno señaló en 2015 su intención de fomentar los pagos electrónicos, apoyándose en el hecho de la tenencia muy extendida de las tarjetas de débito RUPAY (esquema nacional de tarjetas), mediante las siguientes propuestas: (i) otorgar beneficios tributarios a los consumidores que gasten una porción de sus ingresos con tarjetas; y (ii) disminución entre el 1 por 100 y el 2 por 100 de la tasa del IVA para los comercios que acepten los medios electrónicos de pago.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): 7</p> <p>Posición GEAR: 36</p>

<p>Irlanda</p>	<p>El Banco Central de Irlanda lamentaba en 2013 la lenta adopción de pagos electrónicos y la excesiva confianza puesta en el uso del cheque, señalando que el país podría ahorrar hasta 1.000 millones de euros al año solo migrando a instrumentos de pago electrónico más eficientes que el efectivo y los cheques.</p> <p>Más tarde, ese mismo año, el Banco Central lanzó un <i>Plan Nacional de Pagos</i> con el propósito de facilitar la transición e iniciar una campaña nacional de <i>marketing</i> para animar la migración a pagos electrónicos. El Gobierno central aprobó, para su entrada en vigor el 1 de enero de 2016, un cargo de 12 céntimos de euro en cada transacción realizada en cajeros automáticos (con un límite de 2,5 euros), en un intento de reducir la retirada de efectivo. En paralelo, abolió el pago de 5 euros en concepto de impuesto de timbre por cada tarjeta de pago emitida. En este contexto, todas las áreas de gobierno y autoridades locales abandonaron el uso de cheques y fueron obligados a realizar pagos en línea desde septiembre de 2013.</p> <p>En 2015, el Cork City Centre Forum intentó liderar la transición hacia la sociedad sin efectivo mediante el lanzamiento de la campaña <i>Cork Cash Out</i> que buscaba animar a los consumidores a sustituir los pagos en efectivo por pagos electrónicos. El esquema de <i>Cork Cash Out</i> está siendo apoyado por los bancos y muchos comerciantes y, aunque es totalmente voluntaria, el público está siendo incentivado por vía de premios si utiliza su tarjeta de crédito o débito durante el período de pruebas.</p> <p>El Banco de Irlanda difundió señales claras de que quiere que los ciudadanos usen más las tarjetas de pago: los cajeros automáticos no facilitarán efectivo por importes menores a los 700 euros. Además, los depósitos de dinero en efectivo por importes inferiores a los 3.000 euros habrán de realizarse vía cajeros y no en ventanilla.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): 94</p> <p>Posición GEAR: 17</p>
<p>Italia</p>	<p>La Asociación de Bancos de Italia (ABI) declaró en 2011 su particular «guerra contra el efectivo» en un país en el que ese momento los pagos con tarjeta se situaban muy por debajo del promedio de la UE (lo siguen estando). La Asociación argumentó que el coste de procesamiento de los pagos en efectivo (seguridad, gestión, etc.) superaba los 10.000 millones de euros al año, asumidos por los bancos y las empresas.</p> <p>En 2011 Italia hizo obligatorios los pagos electrónicos por importes superiores a los 1.000 euros. Los incentivos fiscales para los pagos electrónicos en TPV se introdujeron junto con la amenaza de clausura a comercios que no emitieran recibos de compra en al menos tres ocasiones durante cinco años. Investigaciones posteriores mostraron que fueron más de 9.100 millones de euros adicionales los recaudados vía impuestos gracias a estas medidas.</p> <p>Propuesta para mejorar/hacer cumplir la Ley 250/10.06.2003, que requiere que todos los comerciantes con facturación mayor de 100.000 euros acepten pagos con tarjeta.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): 34</p> <p>Posición GEAR: 23</p>
<p>Kenia</p>	<p>En 2015 el Gobierno de Kenia adjudicó a MasterCard un contrato para administrar una tarjeta inteligente (<i>Huduma Card</i>) para ser utilizada para pagar servicios y recibir pagos del Gobierno. Los usuarios de la tarjeta automáticamente serán inscritos en servicios del Gobierno tales como el Fondo Nacional de la Seguridad Social y Fondo Nacional de Seguro de Salud, lo que asegurará la cobertura universal de todos los kenianos, especialmente en áreas marginadas. También está integrada con la autoridad tributaria (Kenya Revenue Authority) para permitir la emisión de números PIN y el pago de impuestos por este medio.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): n.d.</p> <p>Posición GEAR: 58</p>

<p>México</p>	<p>En el año 2003, México estableció un fideicomiso (FIMPE) para subvencionar el coste de los terminales de pago electrónico en pequeñas tiendas, que trajo un aumento considerable en la utilización de los terminales y las transacciones. El incremento del número de TPV instaladas aumentó de 201.900 en 2005 a más de 679.800 en 2013, año en el que se interrumpió el fondo. FIMPE es un organismo de carácter privado, sin fines de lucro, constituido por 15 instituciones bancarias y no bancarias, entre cuyos objetivos se encuentra el promover y extender los beneficios del acceso a la red de medios de pago electrónico a empresas pequeñas y medianas, así como fomentar la cultura del uso de dichos medios de pago tanto entre los establecimientos como entre los consumidores.</p> <p>En paralelo al desarrollo del FIMPE, las entidades bancarias lanzaron el «boletazo», programa que invitaba a utilizar las tarjetas de crédito y/o débito de modo que por cada pago que se realizaba con una tarjeta de crédito o débito se generaba un boleto electrónico con el que participar en sorteos de coches y cancelación de saldos deudores. El programa fue interrumpido.</p> <p>En relación a los pagos G2P, la Ley General de Contabilidad Gubernamental preveía que los entes públicos implementaran programas para que los pagos se hicieran en forma electrónica mediante abono en cuenta de los beneficiarios. En diciembre de 2009 se publicaron los «lineamientos» que regulan el Sistema de Cuenta Única de Tesorería con el objetivo de promover el uso de los medios electrónicos de pago, la inclusión financiera, la reducción de los costes por los servicios financieros y un mejor control y fiscalización de los movimientos de los recursos públicos federales, además de brindar una mayor transparencia de la gestión pública. Estos lineamientos fueron revisados en 2012 para garantizar que:</p> <ul style="list-style-type: none"> — La Tesorería realice los pagos que le correspondan con cargo al presupuesto de forma electrónica mediante transferencias de fondos para su acreditación en las cuentas bancarias correspondientes; y — las dependencias y entidades instruyan que el pago a sus beneficiarios se realice de forma electrónica, mediante depósito en cuenta que efectúe la Tesorería, a las cuentas bancarias de (i) los beneficiarios de subsidios; (ii) los servidores públicos, por concepto de pago de nómina; (iii) los proveedores de bienes y servicios; (iv) las personas contratadas por honorarios, incluyendo a aquellas que faciliten la entrega de apoyos en especie a los beneficiarios de los programas de subsidios, y (v) los beneficiarios de las pensiones a cargo del Gobierno Federal. <p>En 2005, centrado en el sector transporte y gasolineras, sectores que adolecen de un elevado grado de informalidad, se impuso el uso obligatorio de medios de pago electrónico en consumo de combustibles para hacer deducible en el pago del impuesto sobre la renta. La aceptación de tarjetas en este segmento era casi nula, pero gracias a esta medida creció drásticamente y en septiembre de 2006 las autoridades reportaban cerca de 4.700 700 estaciones de servicio que aceptaban pagos con tarjeta (> 60 por 100 de las registradas).</p> <p>En 2013, el Gobierno mexicano prohibió los pagos en efectivo por importes superiores a los 500.000 pesos (aprox. 25.000 euros) para transacciones inmobiliarias y de 200.000 pesos (aprox. 15.000 euros) en las relacionadas con vehículos, joyas o billetes de lotería.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): 28</p> <p>Posición GEAR: 27</p>
<p>Noruega</p>	<p>Noruega se ha sumado a la agenda de la sociedad sin efectivo con DNB, el banco más grande del país, quien estima que 2020 podría ser la fecha de erradicación total del efectivo en el país. Los ejecutivos de los bancos solicitan actualmente la discontinuidad del billete de 1.000 coronas (unos 107 euros) y no realizar transacciones en efectivo en sus oficinas. Los cheques ya no son un medio de pago en el país.</p> <p>La Asociación Noruega de Bares y Restaurantes solicitó en 2013 la eliminación del derecho de los consumidores de pagar en efectivo en locales comerciales.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): 369.</p> <p>Posición GEAR: 3</p>

<p>Perú</p>	<p>La Asociación de Bancos del Perú (ASBANC) emitió en febrero de 2016 la «billetera móvil» (BIM), producto a través del cual se hace realidad el proyecto Dinero Electrónico: «Modelo Perú». Pagos Digitales Peruanos (PDP) es la empresa a cargo del proyecto de Dinero Electrónico, que se sustenta en una plataforma de pagos interoperable. La empresa está conformada por instituciones financieras donde participan bancos, cajas, municipales, cajas rurales, financieras, edpymes y empresas emisoras de dinero electrónico, entre otros. Con la implementación de la billetera electrónica, las personas podrán realizar pagos de servicios y bienes y transferir dinero, entre otras transacciones, a través de su teléfono móvil.</p> <p>Con la finalidad de promover el mayor uso de las tarjetas de crédito y débito para las compras y fomentar la formalización de la economía, ASBANC presentó una propuesta a la Comisión Nacional de Inclusión Financiera del Congreso para considerar la reducción del IGV (IVA) en 2 puntos (del 18 por 100 a 16 por 100) en estas operaciones.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): 14.</p> <p>Posición GEAR: 34</p>
<p>Polonia</p>	<p>En 2010, Visa Europe y sus bancos emisores y adquirentes introdujeron un fondo de terminalización que buscaba aumentar la penetración de POS en el país, resultando en 100.000 nuevos terminales POS en un periodo de 2,5 años, con el 75 por 100 de ellos localizados en sectores tradicionalmente asociados a la economía sumergida.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): 49</p> <p>Posición GEAR: 32</p>
<p>Portugal</p>	<p>En 2012, Portugal puso en marcha la obligación a los bancos de informar a las autoridades tributarias sobre las transacciones realizadas por TPV de los comerciantes.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): 123</p> <p>Posición GEAR: n.d.</p>
<p>Reino Unido</p>	<p>En 2014, los pagos realizados por medios alternativos al efectivo superaron por primera vez a los realizados en efectivo. El transporte urbano en Londres abandonó el uso de efectivo en 2014.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): 201.</p> <p>Posición GEAR: 2</p>
<p>Rumanía</p>	<p>Motivado por el tamaño de la economía sumergida, que supera en dimensión los 40.000 millones de euros, el Gobierno planea emitir una nueva regulación para limitar el uso de efectivo en las transacciones económicas de particulares, profesionales y empresas. Están en consideración propuestas como que el pago de impuestos locales y estatales se realice de forma exclusivamente <i>online</i>, al menos en las principales ciudades de Rumania, o como la modificación de reglamentaciones existentes para permitir el pago de bonos, <i>ticket</i> restaurant, regalos, etc., con tarjetas prepago para erradicar el mercado negro de <i>tickets</i> y mejorar la eficiencia en los pagos. Este es un movimiento que habrá de estar acompañado de una mayor vigilancia del cumplimiento de normativas tributarias y fiscales.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): 11</p> <p>Posición GEAR: n. d.</p>

<p>Singapur</p>	<p>Singapur es mencionado en el informe <i>World Payments Report 2015</i> como uno de los países con un ecosistema de servicios de pago más robusto e innovador. La dimensión de los pagos con mecanismos distintos al efectivo alcanzaron las 3.800 millones de transacciones en 2013, cuya mayoría (80 por 100) fueron realizados con instrumentos de prepago, es decir, con dinero electrónico.</p> <p>La introducción del <i>Specification for Contactless e-Purse Application</i> (CEPAS) en 2009 ha contribuido a este dinamismo en los medios de pago electrónico. El estándar CEPAS creó una plataforma de micropagos nacional interoperable que ha facilitado notablemente el tránsito a los pagos electrónicos. De hecho, el informe señala que el resto de medios de pago electrónico se han visto rezagados por el uso del prepago: las transacciones con tarjetas de débito representan el 6,9 por 100 del total; las de crédito, el 6,7 por 100, los débitos directos el 1,5 por 100 y las transferencias de crédito apenas un 1,1 por 100. La tenencia de tarjetas es elevada en el país, y de los 43,3 millones de plásticos en circulación, 23,1 eran de prepago en 2013.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): n. d.</p> <p>Posición GEAR: 7</p>
<p>Suecia</p>	<p>El Stockholm's KTH Royal Institute of Technology emitió un informe en 2014 que señalaba que el país se encuentra firmemente convencido de su compromiso con la eliminación del efectivo en el medio plazo (objetivo 2030), haciendo notar que en esa fecha «solo» había 80.000 millones de coronas suecas en circulación (desde más de 106.000 millones seis años antes). Las transacciones de pagos móviles P2P realizadas a través de la tecnología de pagos <i>Swish</i>, desarrollada por seis bancos suecos en colaboración con bancos daneses, está transformando el sector bancario del país, y comienza a competir con el proveedor de soluciones mPOS iZettle.</p> <p>Tres de cada cuatro entidades están eliminando el manejo manual de efectivo en las agencias/sucursales, lo que implica un importante ahorro en gastos de seguridad; habiéndose registrado una importante caída en el número de robos en bancos: de 110 en 2008 a 16 en 2011. En 2014, las bóvedas de los bancos suecos guardaban unos 3.600 millones de coronas en billetes y monedas, de unos 8.700 millones en 2010, según el BIS. Los cajeros automáticos, propiedad de un consorcio de bancos suecos, están siendo gradualmente desmantelados, especialmente en las zonas rurales.</p> <p>En paralelo, el público sueco está siendo animado a que deje de utilizar el efectivo en sus pagos cotidianos. Apoyado en el amplio uso de los dispositivos electrónicos (ordenadores, teléfonos inteligentes, tabletas, etc.) incluso entre la población de mayor edad; en la confianza generalizada en el Estado y las autoridades públicas así como en las grandes corporaciones, y el reducido tamaño de la economía sumergida, los ciudadanos suecos están adoptando el uso de la tarjeta y de las aplicaciones móviles para realizar transacciones financieras a gran velocidad, abandonando las monedas y los billetes. Los autobuses públicos, por ejemplo, ya no aceptan efectivo.</p> <p>Así, las transacciones en efectivo representan apenas el 2 por 100 del PIB de Suecia, en comparación con el 7,7 por 100 en EE.UU. y el 10 por 100 en la zona del euro. En 2015, solo el 20 por 100 de todos los pagos realizados por los consumidores suecos fueron en efectivo, en comparación con el 75 por 100 en el resto del mundo, según <i>Euromonitor International</i>.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): 270</p> <p>Posición GEAR: 10</p>

Zona del euro	<p>Además de las sucesivas voces de distintas autoridades europeas solicitando la retirada de los billetes de 500 euros, son varias las medidas asumidas para garantizar la unidad del mercado de pagos electrónicos así como la protección al consumidor, entre las que destacan los límites a las tasas de intercambio y el derecho de los residentes de contar con una cuenta de pagos básica desde la que poder realizar cobros y pagos, a un coste razonable.</p> <p>En cuanto a las limitaciones de transacciones en efectivo, la regulación europea establece que todas las entidades financieras realicen test de diligencia debida a todos sus clientes cuando los pagos en efectivo en una o más transacciones aparentemente ligadas excedan los 15.000 euros, importe que será reducido a 10.000 euros en 2017.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): 80</p> <p>Posición GEAR: n.d.</p>
Uruguay	<p>La Ley de Inclusión Financiera, en vigor desde mayo de 2015, prohibía todos los pagos en efectivo por importes superiores a los 5.000 dólares americanos, incluidas las compras de inmuebles y vehículos. La Ley prevé que las compras que se abonen en un único acto con tarjetas de débito o instrumentos de dinero electrónico tendrán una rebaja permanente de 2 puntos de IVA, a la cual se le suma otra rebaja transitoria de 2 puntos el primer año y 1 punto el segundo año. La rebaja adicional únicamente se aplica cuando la compra sea menor a 4.000 unidades indexadas (UI) (aproximadamente 330 euros). Así, en cada compra de menos de 4.000 UI, la rebaja es de 4 puntos a partir del primero de agosto de 2014, de 3 puntos a partir del primero de agosto de 2015 y de 2 puntos desde el 1 de agosto de 2016 en adelante. Sin embargo, si la compra se realiza con tarjeta de débito de programas sociales especiales como «Uruguay Social» y «Asignaciones Familiares», las operaciones están exentas del IVA en su totalidad.</p> <p>Uruguay también cuenta con un programa de lotería fiscal aplicable a compras realizadas con tarjetas.</p> <p>En 2015 amplió los siguientes beneficios a los turistas: (i) devolución del IVA sobre servicios turísticos prestados a personas físicas no residentes, siempre que sean abonados mediante tarjetas de débito o crédito emitidas en el exterior; (ii) devolución del 10,5 por 100 del precio del alquiler de inmuebles con fines turísticos a arrendatarios que sean personas físicas no residentes, siempre que el alquiler se realice en inmobiliarias registradas y el medio de pago sea tarjeta de débito o crédito emitida en el exterior. La empresa emisora de la tarjeta deberá incluir en el estado de cuenta, el descuento que figure en el ticket emitido por el POS; (iii) descuento del 24 por 100 en combustibles con pago con tarjeta de crédito o débito en estaciones ubicadas en un radio de 20 km desde determinados puestos de frontera.</p> <p>Transacciones con tarjeta (per cápita, 2014): 15.</p> <p>Posición GEAR: n.d.</p>

Fuente: ERPB (2015) complementada con información publicada en <https://www.corbettreport.com/the-war-on-cash-a-country-by-country-guide/> y en bancos centrales.

V. CONCLUSIONES

Los datos analizados revelan situaciones anómalas que merecen ser corregidas. Nos referimos a la relación observada en investigaciones solventes entre tamaño de la economía sumergida y uso de efectivo.

Son numerosas y variadas las alternativas exploradas por otros países en la búsqueda de incen-

tivos que favorecen la reducción significativa del uso de efectivo en los pagos cotidianos. La voluntad y liderazgo políticos para avanzar en el camino hacia una sociedad libre de efectivo, que será una sociedad con menos espacio vital para el desarrollo de prácticas y actividades económicas opacas e ilegales, es clave para el éxito de cualquier iniciativa. Quizá el primer paso de este largo camino sea una fuerte dosis de pedago-

gía, para a continuación animar a un cambio de comportamiento en la sociedad por la vía de incentivos económicos temporales. Todo ello, teniendo muy presente que cualquier imposición o prohibición, en este caso del uso de efectivo, debe ir aparejada con una garantía de acceso universal y conveniente a medios de pago electrónico. Y comportamientos ejemplares por parte de la Administración Pública.

NOTAS

(1) Profesor FRIEDRICH SCHNEIDER.

(2) Tales como LAWRENCE SUMMERS, exsecretario del Tesoro de los EE. UU., el Sindicato de Técnicos de Hacienda (Gestha), y expertos entrevistados en diversos informes sectoriales sobre medios de pago elaborados por firmas tales como Analistas Financieros Internacionales, CAPGEMINI y MCKINSEY, indicados en la bibliografía, por citar algunos.

(3) <http://www.elmundo.es/economia/2016/02/15/56c1eda5268e3e623b8b4658.html>

(4) El consejo de Gobierno del BCE decidió el 4 de mayo de 2016 que el billete de 500 euros dejará de producirse a finales de 2018, pero seguirá siendo forma de pago legal: <https://www.ecb.europa.eu/press/prdate/2016/html/pr160504/en.html>

(5) Reglamento relativo a los controles de entrada y salida de dinero en efectivo dentro de la Comunidad Europea (2005).

(6) Elaborado por AT Kearney y el profesor FRIEDRICH SCHNEIDER.

(7) BCE (2014) *Consumer Cash Usage A Cross-Country Comparison with Payment Diary Survey Data: Canadá (2009), Australia (2010), Austria, Francia, Alemania y Holanda (2011), y EE.UU. (2012).*

(8) Solo por detrás de Italia, Malta y Finlandia, según los datos del BCE.

(9) https://www.atkearney.com/fr/financial-institutions/featured-article/-/asset_publisher/j8lucAqMqEhB/content/the-shadow-economy-in-europe-2013/10192#sthash.vFiBi7MC.dpuf

(10) La Directiva de Servicios de Pago (PSD, por sus siglas en inglés), transpuesta en España por la Ley 13/2009 de Servicios de Pago, ha supuesto el establecimiento de un conjunto homogéneo de normas aplicables a todos los servicios de pago que se presten en la zona del euro.

(11) En octubre de 2015 fue aprobada por el Parlamento Europeo la Revisión de la PSD (PSD2), que busca mejorar la seguridad de las transacciones, ampliar las opciones a los consumidores y adecuarse al ritmo de las innovaciones en esta materia. Ha de ser ratificada por el Consejo y transpuesta a las normativas nacionales en un periodo de dos años desde su aprobación.

(12) Y la posterior Ley 18/2014, de 15 de octubre, de aprobación de medidas urgentes para el crecimiento, la competitividad y la eficiencia: capítulo III del título I: Límites a las tasas de intercambio en operaciones de pago con tarjeta. Modificado por la Ley 22/2014, de 12 de noviembre, que «regula los límites máximos de las tasas de intercam-

bio exigibles en las operaciones de pago que se realicen en terminales de punto de venta situados en España, por medio de tarjeta de débito o de crédito, con independencia del canal de comercialización utilizado, cuando tanto el proveedor de servicios de pago del ordenante como el del beneficiario estén establecidos en España», además de habilitar al Banco de España a «requerir a los proveedores de servicios de pago cuanta información resulte necesaria a fin de informar al Ministerio de Economía y Competitividad» en su labor de seguimiento en el marco del Observatorio de Pagos con Tarjeta Electrónica creado en 2006 de la aplicación de lo previsto en la Ley y, en particular, de sus efectos sobre las operaciones de pequeño importe, sobre los costes repercutidos por los proveedores de servicios de pago sobre el comercio y sobre los consumidores usuarios de servicios de pago».

(13) Desde la perspectiva del consumidor, el acceso de los consumidores europeos a las cuentas de pago básicas debería estar garantizado en todos los países de la Unión. En este sentido, la Directiva 2014/92/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 23 de julio de 2014 sobre la comparabilidad de las comisiones conexas a las cuentas de pago, el traslado de cuentas de pago y el acceso a cuentas de pago básica establece el derecho de todo residente en la Unión de contar con una cuenta de pago básica, y que los Estados miembros habrán de determinar aquellos servicios que se consideran esenciales a escala nacional y que deberían proporcionarse en relación con una cuenta de pago básica, garantizando que las comisiones cobradas por los proveedores de servicios de pago para ofrecer dichos servicios adicionales en relación con la cuenta de pago básica sean razonables.

(14) Como las adoptadas en Portugal, Brasil, Argentina, Colombia, Puerto Rico, Taiwán y Eslovaquia.

(15) *MintChip* es una moneda y plataforma digital que permite las transferencias de dinero P2P o P2B en tiempo real. Fue diseñado en 2012 para reducir el coste y riesgo de las transacciones de pagos. La tecnología fue diseñada por el *Royal Canadian Mint* con el respaldo del Gobierno de Canadá. En enero de 2016, la firma Loyalty Pays Holdings, subsidiaria de nanoPay anunció la adquisición de *MintChip*.

(16) Servicio que permite a las empresas ofrecer a sus clientes la posibilidad de realizar pagos y/o compras, debitando los recursos en línea de la entidad financiera donde el cliente tiene su dinero y depositándolos en la entidad financiera recaudadora que defina la empresa o comercio.

(17) El esquema de deducciones en el impuesto sobre la renta ha variado en el tiempo. Cuando fue inicialmente introducido en 1999 contemplaba solo la tarjeta de crédito y en 2004 fue ampliado a la tarjeta de débito. En 2005 se puso un límite de deducibilidad fiscal de cinco mil dólares anuales por consumo en el caso de la tarjeta de crédito.

BIBLIOGRAFÍA

AFI, TECNOCOM (2015), *Informe TECNOCOM sobre Tendencias en Medios de Pago electrónico.*

AT KEARNEY (2014), *The Shadow Economy in Europe, 2013.*

BANCO CENTRAL EUROPEO (2014), *Consumer Cash Usage A Cross-Country Comparison with Payment Diary.*

BANCO DE ESPAÑA (2016), Circular 1/2016, de 29 de enero, del Banco de España (que modifica la emitida en 2015), a los proveedores de servicios de pago, sobre información de las tasas de descuento y de intercambio percibidas.

DIRECTIVA 2014/92/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 23 de julio de 2014 sobre la comparabilidad de las comisiones conexas a las cuentas de pago, el traslado de cuentas de pago y el acceso a cuentas de pago básica PSD2).

ERPB (2015), *Final Report Mobile and Card-Based Contactless Proximity Payments.*

ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT (2011), *Government E-Payments Adoption Ranking* (GEAR).

LEY 13/2009 de Servicios de Pago.

LEY 18/2014, de 15 de octubre, de aprobación de medidas urgentes para el crecimiento, la competitividad y la eficiencia.

MASTERCARD (2014), *The Cashless Society.*

MCKINSEY & COMPANY (2015), *Global Payments 2015: A Healthy Industry Confronts Disruption.*

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD (2015), *Estadísticas y estudios tarjetas de pago.*

REAL DECRETO LEY 8/2014, de 4 de julio, que establece los límites a las tasas de intercambio en operaciones de pago con tarjeta.

REAL DECRETO LEY 11/2015, de 2 de octubre, para regular las comisiones por la retirada de efectivo en los cajeros automáticos.

REGLAMENTO UE 2015/751 del Parlamento Europeo de 29 de abril de 2015, sobre las tasas de intercambio aplicadas a las operaciones de pago con tarjeta.

REGLAMENTO relativo a los controles de entrada y salida de dinero en efectivo dentro de la Comunidad Europea (2005).

SCHNEIDER, F. (2015), *Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2015: Different Developments.*