

Resumen

En este artículo, el autor presenta en representación de MasterCard® un conjunto de opiniones sobre cuestiones relacionadas con los sistemas cuatripartitos de tarjetas de crédito. En particular, se considera el análisis de la naturaleza de las interacciones existentes entre los integrantes de los sistemas cuatripartitos de pagos. Asimismo, el artículo pone especial énfasis en el estudio de los diferentes aspectos que configuran los sistemas de pagos: el marco contractual en el que se realizan las transacciones de alta frecuencia, las asimetrías existentes entre comerciantes y compradores, el grado en el que el mercado de pagos es competitivo, el papel jugado por las tasas de intercambio como requisito de funcionamiento de los sistemas de tarjetas cuatripartitos, concluyendo con el análisis del efecto de una reducción de las tasas de intercambio en los sistemas cuatripartitos sobre los consumidores que pagan con dinero en efectivo.

Palabras clave: tarjetas de pago, tasas de intercambio, competencia, sistemas de pago con tarjetas.

Abstract

At the present article, the autor report on behalf of MasterCard® a set of point of views regarding different aspects related to the four-party credit cards systems. In particular, it is considered the analysis of the nature of the existing interactions between the members of the four-party credit cards systems. Moreover, the article emphasizes on the study of the different aspects that configure the systems of payments: the contractual framework of high frequency transactions, the existing asymmetries between merchants and purchasers, the grade in which the market of payments is competitive, the role played by the interchange fees as a requirement for four-party credit card systems. The article conclude with the analysis of the effect derived from a reduction of the interchange fees in the four-party credit cards systems, on the consumers who pay with cash.

Key words: payments cards, interchange fees, competition, credit card payment systems.

JEL classification: D4, G2, L2.

ECONOMÍA DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO

C. Christian von WEIZSÄCKER (*)

Instituto Max Planck

Introducción

EN este artículo ofrezco mis opiniones sobre ciertos aspectos fundamentales de los sistemas de tarjetas de crédito integrados por cuatro partes. El trabajo se compone de las nueve secciones siguientes:

A. Sistemas de pago y marco contractual de las transacciones de alta frecuencia.

B. Asimetría: comerciantes «deceosos de realizar transacciones de venta» frente a compradores «saturados por transacciones de venta».

C. Implicaciones de la asimetría para el precio de los sistemas de pago de la competencia.

D. Competitividad de los precios entre los sistemas de pago y estructura de los precios.

E. Las comisiones mínimas de intercambio, un requisito para los sistemas de tarjetas de crédito a cuatro partes.

F. Otros sistemas de tarjetas de crédito para sustituir los sistemas en los que intervienen cuatro partes.

G. Acceso a través de comerciantes.

H. Los clientes que utilizan el dinero en efectivo no se ven perjudicados por las cuotas mínimas de intercambio de los sistemas de tarjetas de crédito integrados por cuatro partes.

I. Conclusiones.

A. Sistemas de pago y marco contractual de las transacciones de alta frecuencia

1) En la economía actual se producen varios millones de transacciones diariamente. La mayoría de estas transacciones se pueden clasificar en categorías básicas, de modo que muchas características importantes de las transacciones son idénticas dentro de cada categoría. En la mayoría de estas categorías, también suele ocurrir que las personas que participan en tales transacciones realizan una transacción de este tipo con frecuencia, posiblemente varias veces al día, a la semana, al mes, etc. La compra de comestibles es una transacción que tiene lugar varias veces al mes en el caso de cada persona implicada. De forma parecida, la mayoría de los conductores tienen que ir a la gasolinera varias veces al mes para comprar gasolina. A este tipo de transacciones las denomino «transacciones de alta frecuencia» o «transacciones rutinarias».

2) Al contrario de lo que sucede con el modelo clásico de transacciones, la mayoría de este tipo de transacciones de alta frecuencia, o rutinarias, tiene lugar dentro de un marco de acuerdos contractuales de larga duración entre las dos partes que intervienen en la transacción, o bien entre otras partes que están relacionadas con las de la transacción rutinaria mediante un marco contractual de larga duración. En este último caso, las dos partes que intervienen en la transacción rutinaria están vinculadas indi-

rectamente por una «cadena» de marcos contractuales de mayor duración.

3) Así, por ejemplo, un fabricante y un comerciante suelen tener una relación contractual de mayor duración que sirve como marco para sus transacciones diarias de entrega y pago de productos. Este contrato marco regula las formas de entrega y las condiciones de pago. Puede incluso determinar el precio o el plan de descuento para la mercancía que se va a entregar: si no el precio propiamente dicho, el marco generalmente ofrece una fórmula que permite calcularlo. Asimismo, el contrato marco establece un volumen anual aproximado de entregas, así como otros aspectos como, por ejemplo, la calidad del producto.

4) Dentro de este marco contractual, el comprador (no el vendedor) tiene derecho a decidir acerca del volumen de entregas diario. El vendedor está obligado por el contrato a entregar esas cantidades, siempre y cuando no se sobrepasen ciertos límites.

5) De un modo parecido, un marco contractual entre un banco y una empresa que obtiene crédito a corto plazo del banco regula las transacciones diarias entre el banco y la empresa. La empresa puede disponer de una línea de crédito con el banco, que puede utilizar como si se tratase de un descubierto en su cuenta. Por tanto, las entradas y salidas diarias de capital de esta cuenta pueden realizarse sin necesidad de negociaciones adicionales. El marco especifica el «precio», que, en este caso, es el tipo de interés que se va a abonar por los saldos deudores.

6) Un sistema de pago (distinto del sistema de pago en efectivo) también proporciona un mar-

co contractual para las transacciones de alta frecuencia. Cuando un comprador paga al vendedor con una tarjeta de crédito, este último tiene la garantía de que cobrará, aunque pueda no conocer al comprador con anterioridad a la transacción. Esto es posible gracias al marco contractual entre los bancos de las dos partes que intervienen en la transacción de venta y las partes propiamente dichas. En un sistema de pago con tarjeta de crédito en el que intervienen cuatro partes, existen cuatro marcos contractuales: 1) el contrato entre el comprador en esta transacción (el titular de la tarjeta) y su banco; 2) el contrato entre el vendedor en esta transacción (el comerciante) y su banco; 3) el acuerdo de afiliación entre el banco del titular de la tarjeta y la organización del sistema de pago, y 4) el acuerdo de afiliación entre el banco del comerciante y la organización del sistema de pago.

7) Sin embargo, los pagos en efectivo también implican la existencia de un marco. En la actualidad, la naturaleza de este marco está relacionada con la normativa gubernamental en lo que respecta a la emisión de billetes y monedas.

8) Los marcos contractuales son un medio de reducir sustancialmente los costes de las transacciones rutinarias. De este modo, el comprador de productos manufacturados se asegura la entrega de dichos productos sin necesidad de invertir diariamente tiempo y dinero en la negociación de los precios de los productos. Mediante la línea de crédito del banco, la empresa se asegura de poder pagar las facturas en los plazos acordados sin tener que negociar la financiación de los pagos cada día con un acreedor potencial. El comprador de los productos o servicios que se van a pa-

gar con tarjeta de crédito no tiene que perder tiempo en garantizar al vendedor su solvencia.

9) Es posible ahorrar en los costes de la transacción mediante marcos contractuales, ya que las transacciones rutinarias siguen patrones similares. Por lo tanto, sólo es necesario llegar a un acuerdo una vez sobre ciertos términos y condiciones que se pueden copiar cómodamente de una transacción rutinaria a la siguiente.

10) Puesto que deseamos hablar de la demanda de servicios proporcionados por tarjetas de crédito, resulta útil distinguir entre la demanda de servicios de tarjeta de crédito en el ámbito de las transacciones rutinarias y la demanda de estos servicios en el ámbito del marco contractual. (Las afirmaciones sobre la naturaleza de la demanda de tarjetas de crédito se aplican principalmente a tarjetas de tiendas, tarjetas de cargo y también a las tarjetas de débito.) Para simplificar, llamaré «Nivel I» al ámbito de las transacciones rutinarias y «Nivel II» al ámbito del marco contractual. Por tanto, podemos hablar de demanda de nivel I y demanda de nivel II.

11) Además, debemos distinguir entre la demanda de servicios de tarjeta de crédito por parte del comprador (el titular de la tarjeta) y de la demanda de estos servicios por parte del vendedor (el «comerciante»). En el nivel II del marco, la demanda T^* de tarjetas de crédito por parte de titulares potenciales es diferente en términos de cantidad a la demanda C^* por parte de los comerciantes. C^* es el número de comerciantes que aceptan la tarjeta, mientras que T^* es el número de personas que tienen la tarjeta. En el nivel I de transacciones rutinarias, la demanda del servicio de tarjeta por parte de los ti-

titulares T y la demanda del servicio por parte de los comerciantes C son iguales en cantidad en términos monetarios. Por ejemplo, generalmente un pago efectuado con la tarjeta tiene el mismo valor monetario para la persona que realiza el pago (el comprador) que para la persona que lo recibe (el vendedor). Por lo tanto, $T = C$. Téngase en cuenta que T y C son equivalentes tanto en términos monetarios como en el número de transacciones.

12) De modo que tenemos tres demandas independientes (en términos algebraicos) del servicio de tarjetas: T^* y C^* en el nivel II y una demanda conjunta $T = C$ en el nivel I. Sin embargo, aunque sean algebraicamente independientes, se influyen mutuamente. Si los compradores supiesen que nunca utilizarán la tarjeta para realizar los pagos, su demanda de la tarjeta en el nivel II sería cero. Sin embargo, si se trata del titular de una tarjeta, aún habrá que determinar la frecuencia con la que la utiliza. Por otra parte, si el vendedor no acepta la tarjeta, el titular no podrá solicitar los servicios de ésta en el nivel I. Sin embargo, si un comerciante acepta la tarjeta, aún habrá que determinar la frecuencia con que se realiza el pago al comerciante por medio de ésta.

13) Permítasenos observar lo siguiente: el comerciante decide si acepta la tarjeta (en el nivel II) en función de la disponibilidad y de las condiciones ofrecidas por los sistemas de tarjetas de la competencia, y de los métodos alternativos de pago, así como del uso probable que de ellos puedan hacer los compradores. El comprador decide si lleva la tarjeta (en el nivel II) en función de las condiciones ofrecidas por los sistemas de tarjetas de la competencia, así como de su nivel de aceptación

entre los comerciantes. El titular, es decir, el comprador decide si utiliza la tarjeta (en el nivel I) (si el comerciante es un cliente del sistema de pago en el nivel II). En otras palabras: una vez que se determina la demanda de T^* y C^* , en el contexto de esquemas de tarjetas de la competencia y otros métodos de pago, y sabiendo, como se explica más adelante, que los comerciantes pueden influir en las decisiones de los titulares de las tarjetas en lo que se refiere a los sistemas de pago o los medios de pago, entonces es T quien determina C y no a la inversa. Es importante comprender las razones por las que esto es así. Para ello, es necesario analizar la estructura general de las transacciones de alta frecuencia o rutinarias en la economía moderna.

B. Asimetría: comerciantes «deseosos de realizar transacciones de venta» frente a compradores «saturados por transacciones de venta»

14) La transacción habitual de compra de alta frecuencia, o rutinaria, en la economía moderna sigue un patrón concreto: el proveedor controla el precio, el comprador controla la cantidad. Los proveedores están especializados en los productos que suministran, mientras que los compradores diversifican sus compras. Este patrón tiene una consecuencia importante: los compradores, que aceptan el precio impuesto por los proveedores, realizan sus compras hasta el punto en que la utilidad marginal del producto (utilidad marginal del dinero tomada como el denominador de utilidad) iguala su precio (segunda ley de Gossen). No hay ningún margen entre la utilidad marginal y el precio. Los proveedores obtienen un margen por encima del coste mar-

ginal porque, aunque tengan que competir con otros proveedores, disfrutan de cierto control sobre el precio de la transacción. Además, en la mayoría de los casos, necesitan este margen porque el coste medio por producto supera su coste marginal.

15) En el caso de las transacciones rutinarias, este patrón es bastante estable y universal porque está asociado a costes de transacción sustancialmente menores que otros patrones de transacción posibles. Por ejemplo, si el comprador tuviese que negociar primero con el vendedor el precio de cada artículo que desea comprar, el tiempo empleado en la compra sería mayor de lo que es hoy según un orden de magnitud.

16) En términos de transacciones de ventas deseadas, en comparación con las transacciones efectuadas, los compradores están *saturados por las transacciones de venta*. En el caso de categorías determinadas de productos, no quieren comprar más de lo que realmente compran, teniendo en cuenta sus circunstancias económicas generales, concretamente, sus ingresos, sus restricciones de liquidez (que facilitan las tarjetas de crédito) y los precios predominantes en la economía. Puesto que obtienen un margen, los proveedores (comerciantes) suelen realizar las ventas adicionales que pueden. No están saturados por las transacciones de venta: están *deseosos de realizar transacciones de venta*.

17) Los proveedores de una categoría de productos concreta compiten por los clientes. Sin embargo, puesto que los proveedores están deseosos de realizar transacciones de venta, los compradores no compiten realmente por los proveedores: mi decisión de comprar chokolatinas en A no

impide a otros comprar chokolatinas en *A*, pero mi decisión de comprar chokolatinas en *A* no impide que *B* me venda chokolatinas, de momento. Yo selecciono a *A* frente a *B*, pero *A* no me selecciona a mí frente a otros. *A* está preparado para atender a otros, independientemente de si yo selecciono a *A*.

18) Obviamente, esta breve descripción de las transacciones diarias no es exacta al 100 por 100. Existen límites cuantitativos a la voluntad y la capacidad del vendedor para vender sus mercancías. Además, en ocasiones, sucede que el vendedor se ha quedado sin existencias, tiene toda la mercancía vendida y no puede admitir pedidos adicionales. Sin embargo, un comerciante que suela quedarse sin existencias observará que pierde compradores, y no podrá sobrevivir a la competencia con comerciantes que se organizan de modo que rara vez se quedan sin existencias. Por lo tanto, la descripción que ofrezco es lo suficientemente precisa como para basar en ella nuestro debate posterior.

19) El predominio de este patrón asimétrico de compradores saturados por transacciones de venta y vendedores deseosos de realizarlas tiene consecuencias para los sistemas de pago. Una observación muy antigua en economía es la «Ley de Gresham»: la moneda mala desplaza a la buena. Tradicionalmente, las monedas tenían cierto valor metálico. Si el valor metálico de los distintos ejemplares con la misma denominación era diferente, el comprador prefería pagar con una moneda mala, es decir, cuyo valor metálico fuese inferior. Ello era posible porque el vendedor, que estaba deseoso de realizar la transacción de venta, prefería aceptar la moneda con valor inferior a no

cerrar el trato. Por lo tanto, las monedas con valor inferior tenían una velocidad de circulación mayor y dominaban el mercado. Esto, por supuesto, tenía implicaciones a largo plazo en lo que respecta al poder adquisitivo del dinero. Para ilustrarlo, imaginemos una economía invertida, como en un espejo, en la que los vendedores están saturados por las transacciones de ventas y los compradores están deseosos de realizar estas transacciones: aquí lo que ocurriría sería que la moneda buena (de mayor valor metálico) desplazaría a la moneda mala. El comprador, deseoso por comprar, prefiere pagar con la moneda de mayor valor antes que no realizar la compra. Esto suele darse en situaciones en las que el vendedor selecciona entre distintos clientes, como ocurre en la fila de acceso a un club nocturno: el portero puede permitirse rechazar a los clientes que no encajen en la imagen del club y seleccionar a los más atractivos. Pero ésta no es ciertamente una transacción rutinaria.

20) La asimetría también explica la razón por la que es principalmente el comprador quien decide el sistema de pago que se utilizará en cualquier transacción rutinaria concreta. El comerciante está deseoso por realizar la transacción de venta. Por lo tanto, al comerciante le interesa dar la imagen de alguien preocupado por satisfacer los deseos del comprador. Éste es, por tanto, el caso en que, dentro del ámbito de los sistemas de pago que ha decidido aceptar (que, como se explica en los párrafos 23 y 47 siguientes, puede incluir la aplicación de un recargo al comprador o la realización de un descuento si utiliza otro medio para efectuar el pago), el comerciante permite que sea el comprador quien decida el sistema de pago que desea utilizar.

21) El patrón asimétrico de transacciones también explica el fenómeno al que Alan S. Frankel denomina «coherencia de precios». Los comerciantes no suelen establecer diferencias en el precio en función del medio de pago que se utilice, aunque tengan derecho a hacerlo. Generalmente, el precio es invariable sea cual sea el medio de pago. El coste que implica el uso de un sistema de pago en cualquier ejemplo concreto puede variar de un sistema de pago a otro. Sin embargo, este diferencial de coste no suele reflejarse mediante la aplicación de precios diferentes (excepto en algunos sectores de la economía como, por ejemplo, los servicios de viajes y de taxi). El comerciante se resiste a perder clientes que prefieren un sistema de pago concreto y, por tanto, opta por no imponer ningún recargo al cliente.

22) La «coherencia de precios» se refleja en la dificultad que experimentan los emisores de tarjetas de crédito para cobrar una comisión por transacción a los titulares de las tarjetas. No sólo los comerciantes, sino los emisores de tarjetas de crédito saben que la competencia entre proveedores permite a los compradores evitar las comisiones relacionadas con las transacciones. Para obtener información detallada sobre este punto, consulte apartado C más adelante.

23) Debemos añadir que ni la Ley de Gresham ni la coherencia de precios son independientes del diferencial del coste de los distintos sistemas de pago. Si este diferencial pasa a ser demasiado grande, los comerciantes impondrán un recargo en los sistemas de pago más caros (u ofrecerán descuentos en las compras realizadas con un medio de pago cuyos costes sean presumiblemente menores, o bien intentarán influir

en la elección del método de pago por parte del cliente). Existe un margen de tolerancia para los costes adicionales de los sistemas de pago. Si se supera este margen, el comerciante considera más ventajoso aplicar un recargo, aun a riesgo de perder algunos clientes. (De un modo similar, la Ley de Gresham no significa que el comerciante acepte monedas de mucho menos valor: existe un cierto margen de tolerancia para las monedas de menor calidad).

24) Aquí debemos tener en cuenta que el margen de tolerancia para comisiones sin recargos posiblemente ha disminuido debido a la presencia generalizada de los cajeros automáticos. Si, en la actualidad, el cliente tiene que enfrentarse a un recargo, tiene la posibilidad de obtener dinero en efectivo y pagar con él sin que, para ello, tenga que invertir mucho tiempo. Por consiguiente, se reduce sustancialmente el riesgo de que el cliente no adquiriera el producto debido al recargo. En su lugar, el cliente pasará a pagar en efectivo. Pero entonces la imposición de un recargo es menos arriesgada. Un recargo se impondrá a un diferencial de coste inferior que si no hubiera cajeros automáticos disponibles.

C. Implicaciones de la asimetría para el precio de los sistemas de pago de la competencia

25) Un sistema de pago que opera durante un período largo tendrá que poder cubrir sus costes a partir de las contribuciones de sus usuarios.

26) Como mostraré mediante el ejemplo de los sistemas de tarjetas de crédito (apartado G más adelante), la entrada en el mercado de los sistemas de pago no se

caracteriza por la existencia de barreras sustanciales. Esperaríamos que los sistemas de pago distintos del pago en efectivo (que se beneficia de su posición privilegiada y protegida legalmente) no fuesen excesivamente rentables, ya que deben competir entre sí y con el pago en efectivo. Merece la pena plantearse la pregunta siguiente: ¿cuál es la estructura de las contribuciones que cubren los costes de un sistema de pago bajo una presión competitiva?

27) En cada transacción, el servicio prestado por el sistema de pago de cuatro partes utilizado para ella es un producto conjunto suministrado al comprador y al comerciante. Por nuestros conocimientos de economía básica sabemos que los precios de dos productos fabricados conjuntamente dependen de las condiciones de la demanda de los dos productos. Por lo tanto, también tenemos que investigar las condiciones de la demanda. Como hemos observado en el apartado A, un sistema de pago conlleva cuatro cantidades: dos en el ámbito de la transacción (T y C), donde ya sabemos que $T = C$, y dos en el nivel II, el nivel del marco contractual (T^* y C^* , el número de compradores con acceso al sistema de pago y el número de comerciantes que aceptan el sistema de pago).

28) Como hemos observado en el apartado B, la asimetría implica que es el comprador quien decide el sistema de pago de las transacciones en la demanda de nivel I (aunque, como se ha explicado, los comerciantes pueden influir en esta elección en el momento de la compra). Por lo tanto, la obtención de acceso a un sistema de pago concreto (es decir, ejercer la demanda de nivel II mediante la unión de las clasificaciones de los titulares de tarjetas T^*)

equivale a una opción para utilizar el sistema de pago para cualquier compra realizada a un comerciante que acepte dicho sistema de pago. El valor de esta opción dependerá de muchos factores. En concreto, dependerá de las alternativas de que disponga el comprador. Cuanto mayor sea el número de sistemas de pago de que disponga el comprador, menor importancia tendrá la opción de sistema de pago de que se trate. Si no intervienen otros factores, un comprador que ya sea titular de una tarjeta de crédito estará menos predispuesto a pagar una cuota por otra tarjeta que un comprador que no es titular de ninguna tarjeta. La primera tarjeta de crédito es más importante que la segunda; la segunda más importante que la tercera, etcétera.

29) Supongamos que existe un nivel de precios general para la cuota anual que los titulares de tarjetas de crédito tienen que pagar a los emisores de las tarjetas. Supongamos también que, con este nivel de precios, una persona, A , sólo desea tener una tarjeta de crédito. Si hay varios emisores de tarjetas de crédito (emisores de la misma marca o de una marca de tarjeta diferente) que compiten por captar a la persona A como cliente, y si demuestran tener el mismo grado de aceptación por parte de los comerciantes, entonces es posible que esta persona se decida por el emisor que ofrezca la cuota anual más baja. *Propuesta 1: por lo tanto, esperamos un descenso sustancial en el precio de las comisiones anuales de los emisores de tarjetas de crédito.*

30) Asimismo, si la persona A tiene la posibilidad de elegir entre diferentes tarjetas de crédito, elegirá la que le ofrezca la comisión más baja por volumen de transacción y así usará la tarjeta

para cualquier transacción de compra. En particular, si hay una tarjeta cuya comisión por transacción sea cero, ésta será la preferida por *A* antes que tarjetas que implican una comisión positiva por transacción. *Propuesta 2 (a): por lo tanto esperamos un descenso sustancial del precio de las comisiones basadas en el valor de la transacción para los titulares.*

31) Esta persona generalmente decidirá pagar con la tarjeta cuya comisión por transacción sea más baja. De este modo, la tarjeta que resulte más cara se utilizará con menor frecuencia. Si, como es probable, la aceptación entre los comerciantes es una función de la frecuencia con la que los compradores utilizan una tarjeta de crédito, entonces nos encontramos ante la *propuesta 2 (b): habrá un descenso sustancial del precio de las comisiones basadas en el valor de la transacción para los titulares.* Las propuestas 2 (a) y 2 (b) son equivalentes, pero se derivan de dos causas distintas que tienen un efecto acumulativo.

32) Veamos ahora el impacto que la aceptación de los sistemas de pago por parte de los comerciantes tiene en la elección de comerciantes de la competencia por parte de los compradores. Si los comerciantes *M* y *N* compiten por captar como cliente al comprador *A* y, en esta situación, éste prefiere utilizar el sistema de pago *X* frente a cualquier otro sistema, entonces, si no intervienen otros factores, prevemos que *A* realizará sus compras en *M* en lugar de en *N* en el caso de que *M* acepte el sistema de pago *X* y *N* no lo acepte. De lo anterior se deriva la *propuesta 3: si no intervienen otros factores, la aceptación de un sistema de pago mejorará el volumen de ventas de un comerciante.*

33) Ahora, los comerciantes están «deseosos por realizar una transacción de ventas». Por lo general, el hacer negocios con la persona *A* no implica que el comerciante *M* no pueda atender también a la persona *B*. Si tenemos en cuenta a todos los demás clientes que compran a *M*, la adición del negocio del comprador *A* supone una ventaja neta para el comerciante *M*, siempre y cuando la comisión basada en el valor del adquirente del sistema de pago preferido por *A* no anule el margen que el comerciante obtiene de la venta a *A*.

34) Ahora pasamos al cálculo de la aceptación de un sistema de pago por parte de un comerciante. Supongamos que un comerciante *M* ya acepta ciertos sistemas de pago y se plantea la pregunta siguiente: ¿debería aceptar ahora además el sistema de pago *X*? Algunas de las ventas abonadas mediante el sistema de pago *X* serán incrementales, es decir, se trata de un ingreso que no habría obtenido con los sistemas de pago antiguos. Otra parte de las ventas abonadas mediante el sistema de pago *X* serán los ingresos que se habrían abonado mediante los sistemas de pago antiguos en caso de que no hubiese aceptado el uso de *X*. La rentabilidad de la aceptación del sistema de pago *X* y, por tanto, la voluntad de pagar de los comerciantes se verá muy influenciada por el volumen de negocio incremental generado por la aceptación de *X*. La rentabilidad de la aceptación de *X* también dependerá (negativamente) de la comisión por transacción basada en el valor que deberá abonar el propietario del sistema de pago *X*.

35) Es preciso ser consciente de que la decisión de aceptar el sistema por parte del comerciante es, en cierto modo, más com-

pleja que el simple hecho de agregar un sistema de pago *X*. El sistema de pago nuevo puede influir en la rentabilidad de los sistemas de pago aceptados con anterioridad. Así, por ejemplo, si un sistema de pago nuevo *X* entra en el mercado, podría suceder que el sistema nuevo provoque que un sistema *Y* ya aceptado resulte menos atractivo porque, por ejemplo, conlleve una comisión superior para el comerciante que el sistema nuevo, aunque es probable que lo utilice el mismo grupo de personas que el sistema nuevo. Entonces, el comerciante sustituirá *Y* por *X*, en lugar de añadir *X*.

36) El punto importante a tener en cuenta es que si el negocio incremental es lo suficientemente importante, se aceptará un sistema de pago *X* cuya comisión *F* sea superior a la de los sistemas a los que sustituye parcialmente (*f*). Entonces podemos enunciar la *propuesta 4: siempre que un sistema de pago representativo pueda generar un aumento sustancial del volumen de negocio para el comerciante, éste estará dispuesto a aceptar el sistema de pago si el porcentaje de la comisión basada en la transacción es pequeño.*

37) Si la comisión es demasiado grande, los comerciantes empezarán a considerar la posibilidad de rechazar una tarjeta de crédito determinada y a intentar ofrecer a los clientes planes de tarjetas alternativas que tengan un valor similar o igual para los clientes. (Estas alternativas incluirían planes de tarjetas de crédito de cuatro partes propiedad de los comerciantes, tal y como se explica en el apartado G). Esta posibilidad da pie a la *propuesta 5: la existencia de métodos alternativos de pago y el ámbito para la introducción de planes de tarjetas de crédito alternativos forzará la bajada de las*

comisiones de intercambio por parte de los comerciantes.

38) Además, la competencia entre los emisores por los negocios de los titulares impedirá a los emisores establecer comisiones de transacciones mínimas aceptables demasiado elevadas. Las razones son las siguientes: tal y como he dicho, los titulares de tarjetas estarán dispuestos a cambiar a otros emisores de tarjetas dentro de una misma marca, a tarjetas de crédito de otras marcas o a tarjetas de débito si de esta forma pueden evitar pagar comisiones por transacciones, tipos de interés más elevados o recibir un servicio peor. He señalado también anteriormente que los comerciantes serán sensibles al aumento de los costes de estos servicios. De ahí podemos deducir que si una comisión de intercambio de un sistema de tarjetas de crédito de cuatro partes es demasiado elevada (es decir, de un nivel mayor del necesario para facilitar a los emisores una rentabilidad apropiada respecto a sus inversiones de capital), se producirá lo siguiente: a) los «beneficios sobrantes» supondrán pérdidas para los titulares de las tarjetas, y b) se producirá una reducción del tamaño del sistema. Ello supone que, en este caso, los beneficios de los emisores no superarán la cantidad necesaria para proporcionarles una rentabilidad adecuada en función del volumen de negocio resultante del nivel de comisión excesivo. *De esta forma, podemos concluir que para los emisores no supone una ventaja establecer comisiones demasiado elevadas, puesto que se perderán los beneficios sobrantes por la competencia y obtendrán menos beneficios que si hubieran establecido las comisiones a un nivel apropiado.* Por tanto, creo que no resulta necesario examinar el nivel de una comisión de un sistema de cuatro partes si los emisores

hacen frente a un elevado nivel de competencia en el plano de titulares de tarjetas.

39) Un sistema de pago podría incluso generar negocio incremental para el colectivo de todos los comerciantes. Pero la totalidad de negocio incremental que genera un sistema de pago ampliamente aceptado es menor, porcentualmente, que el negocio incremental para el comerciante individual. Incluso, en el caso extremo de que no generase negocio adicional con el colectivo de todos los comerciantes, no constituiría una indicación de que no está creando valor para la economía en general. Crea valor para los compradores. El hecho de que cree negocio incremental para los comercios individuales es simplemente un reflejo de la preferencia de un grupo sustancial de compradores por el sistema de pago frente a otros sistemas de pago alternativos. Para este grupo de compradores, evidentemente crea valor.

40) Este último punto podría comprenderse mejor si consideramos una situación análoga: las horas de apertura de los comercios. Si se aprobase una ley o se formase una asociación de comerciantes para reducir las horas de apertura semanales de los comercios, esto tendría una leve repercusión en las ventas totales de los establecimientos. Los clientes se adaptarían y realizarían sus compras cuando los comercios donde deseen ir estuvieran abiertos. Si la ley se derogase, los comercios que antes incrementasen sus horas de apertura adquirirían negocio adicional con respecto al resto de los comercios. Esto indicaría que el beneficio para el consumidor se ha visto incrementado, incluso si el total de gastos de los consumidores en los comercios no hubiera aumentado. Sin

embargo, los clientes realizan sus compras con más comodidad. En condiciones competitivas, esperamos que la mayoría de los comercios incrementen sus horas de apertura de nuevo, proporcionando de este modo una comodidad adicional mayor para las compras de los clientes. Aun así, el volumen total de las compras podría no verse modificado en absoluto. No obstante, en términos económicos, la sociedad se beneficia.

D. Competitividad de los precios entre los sistemas de pago y estructura de los precios

41) Pasamos ahora a la competitividad entre sistemas de pago. Si un participante del mercado de sistemas de pago desea tener éxito, en un principio experimentaría pérdidas. Evidentemente, un sistema de pagos con poca aceptación entre los comerciantes tiene pocas posibilidades de tener éxito entre los compradores, y un sistema de pagos con poca aceptación entre los compradores tiene pocas posibilidades de ser admitido por los comerciantes. Por lo tanto, el participante deberá inducir a los comerciantes a aceptar la tarjeta garantizando, por ejemplo, el pago de ciertos negocios con dicha tarjeta y, al mismo tiempo, podría ofrecer a los titulares incentivos para utilizarla.

42) En condiciones competitivas de participación, cabría esperar que la rentabilidad de los sistemas de pago sea limitada para sus propietarios. Los grandes beneficios de los primeros participantes y de los innovadores se enfrentarán a la competencia de los participantes posteriores y de los imitadores. Los precios y los costes convergen y dejan poco margen para los beneficios. Se plantea una pregunta: ¿cuál es la estruc-

tura del precio de los sistemas de pago en general en condiciones de rentabilidad normal?

43) Si, tal y como sucede en los países desarrollados, los costes de sus sistemas de pago y el tamaño de sus mercados son tales que una buena parte de estos sistemas pueden sustentarse, se espera que la mayoría de los compradores no tengan interés alguno en formar parte de todos los sistemas de pago disponibles. Por lo tanto, el valor de la opción de un sistema de pagos incremental es pequeño para un comprador tipo: ella ya cuenta con opciones suficientes con, digamos, una o dos tarjetas de crédito, una o dos tarjetas de débito y efectivo para las transacciones muy frecuentes. Entre todas las tarjetas de crédito, se mostrará más interesada por aquellas que prometen una gran aceptación y, entre éstas, por aquellas sin comisiones, comisiones bajas o con cuotas anuales pequeñas. Los compradores son muy selectivos a la hora de escoger sistemas de pago y, por ello, la competitividad de los precios de estos sistemas de pago para los titulares de las tarjetas es feroz. (Véanse las *propuestas 1 y 2* anteriores).

44) En el caso de los comerciantes, esto es diferente: incluso si existen muchos sistemas de pago, considerarán que por sus propios intereses deberán aceptar algunos que otros. Teniendo en cuenta que los compradores efectivamente deciden el método de pago que desean utilizar en cualquier transacción, los comerciantes se interesan por ofrecer a sus clientes una gran variedad de métodos de pago donde elegir. De forma general, se podría decir: si consideramos diferentes sistemas de tarjeta de crédito X, Y y Z, el *comprador elegiría X, Y o Z*, mientras que al comerciante le valdría

X tanto como Y o como Z. Por lo tanto, los comerciantes están dispuestos a pagar los servicios de las tarjetas de crédito (véanse las *propuestas 3 y 4* anteriores). *En condiciones competitivas, cabría esperar, por lo tanto, que los comerciantes cubriesen con sus ingresos una buena parte del coste de los sistemas de pago, más que los propios compradores.*

45) Las decisiones que toman los compradores y comerciantes sobre el número de sistemas de pago son independientes. Si la cuota anual y las comisiones por transacciones de los compradores disminuyesen debido a la competencia, aumentaría el número de sistemas de pago a los que se adheriría el comprador tipo. Cuantas más tarjetas posea el comprador, menor será la presión que se ejerce sobre los comerciantes para que acepten sistemas de pago adicionales: el comprador que tiene muchas tarjetas tiene más posibilidades de poseer una tarjeta que acepte el comerciante, incluso si éste no las acepta todas.

46) Por lo tanto, esperamos una dinámica particular de la competencia de los precios en este sector de los sistemas de pago. La competencia decrece en lo que respecta a los precios que abonan los titulares de tarjetas (*propuestas 1 y 2*). Esto desemboca en un aumento del número de tarjetas que poseen los compradores. De este modo, los comerciantes pueden volverse más selectivos al elegir las tarjetas que van a aceptar. Consecuentemente, esto conduce a un aumento en la competencia de precios entre los sistemas de pago en el negocio del comerciante. Evidentemente, en cada sector, la presión competitiva descendente de los precios llega a su fin cuando alcanza el nivel de los costes marginales.

47) La competitividad de los precios de los sistemas de pago para los comerciantes mejora por la posibilidad de que existan recargos (y descuentos en efectivo, etcétera). Desde la perspectiva del sistema de pagos, se debe evitar que demasiados comerciantes realicen sobrecargos en el sistema. El atractivo de las tarjetas entre los titulares se ve negativamente afectado por una expansión de los sobrecargos (tal y como se muestra en el apartado C). Por lo tanto, el riesgo de un aumento de éstos tras un incremento en las comisiones es una de las fuerzas más poderosas para mantener bajas las cuotas de los comerciantes. Cabría esperar que el sobrecargo actual no sea muy frecuente, debido a que los sistemas de pago muestran un gran interés en evitar que los comerciantes realicen muchos sobrecargos en su sistema. Pero, sin embargo, el derecho de los comerciantes a aplicar sobrecargos implica una presión significativamente descendente sobre las comisiones de dichos comerciantes. Se aplicaría el mismo análisis en lo que respecta a los descuentos aplicados a los tipos predilectos de pago, como es el efectivo y otros tipos similares de comportamiento comercial.

48) Me gustaría también enfatizar el vínculo causal entre la competencia de precios de los sistemas de pago por parte del titular de la tarjeta y por la parte del comerciante. Si los sistemas de pago se viesan obligados por decreto gubernamental a aumentar la proporción de los ingresos obtenidos por parte de los titulares de las tarjetas, esto supondría que la competencia de precios del lado de los titulares de las tarjetas se vería afectada. Sin embargo, si el precio es más elevado para los titulares de las tarjetas, implicaría una reducción en la cantidad me-

dia de las tarjetas que poseen los compradores. Entonces iba a ser más complicado para los comerciantes evitar la aceptación de un tipo determinado de sistema de pago, porque el número de compradores que no podría y que no cambiaría su tipo de pago sería, en este caso, mayor. Esta opción en declive para los comerciantes podría desembocar en comisiones más altas para ellos. Si la intención del gobierno fuese reducir los costes a los comerciantes, el decreto gubernamental podría volverse contraproducente.

49) Tal y como se describe en el apartado G, si los beneficios en el sector de los sistemas de pago fuesen superiores a lo normal, podríamos esperar una introducción de nuevos sistemas de pago. Tal incorporación aumentaría las posibilidades de elección para los comerciantes y, de este modo, provocaría un descenso de sus comisiones. Esto se prolongaría hasta que se obtuviese una rentabilidad normal.

E. Las comisiones mínimas de intercambio, un requisito para los sistemas de tarjetas de crédito a cuatro partes

50) En el apartado C concluimos, por la naturaleza asimétrica de las transacciones rutinarias, que una gran parte de los ingresos de un sistema de tarjetas de crédito competitivo proviene de los comerciantes. Tal y como hemos observado desde el principio, los servicios que ofrece un sistema de pagos cuando se utiliza en cualquier transacción particular son dos, y se encuentran vinculados: uno para el comprador y otro para el comerciante. Estos dos servicios, en el ámbito de la transacción, son un producto conjunto, esto es, dos productos generados en estricta

complementariedad. Tal y como nos enseña la economía, es imposible aislar los costes independientes de dos resultados que obligatoriamente se producen en proporciones fijas. Por lo tanto, sería un error intentar desglosar el conjunto de todas las actividades en: 1) el grupo de actividades del operador que crea los costes del servicio para el comprador, y 2) el grupo de actividades que crean un servicio para el comprador.

51) Por ejemplo, sería una equivocación decir que las actividades involucradas en los cargos a la cuenta del comprador son un servicio para éste y que las actividades involucradas en hacer abonos a la cuenta del vendedor son un servicio para el vendedor. Si, por ejemplo, un sistema de tarjetas de crédito ofrece al vendedor una garantía de pago, un fallo por parte del comprador en cumplir sus obligaciones para con el sistema de pagos ocasionaría costes administrativos del sistema en el lado del titular de la tarjeta; aun así, el servicio de garantizar los pagos (a pesar de que es fundamentalmente un servicio para el vendedor y el comprador) beneficia claramente al vendedor.

52) El hecho de que no se puedan separar los costes de los servicios que se proporcionan conjuntamente es un principio muy simple y elemental que explica muy bien la ciencia económica. Realmente, entre economistas serios no se puede originar un debate en torno a esta propuesta.

53) Ahora bien, en un sistema de tarjetas de crédito a cuatro partes, el servicio conjunto lo proporciona básicamente el sistema, como en los sistemas a tres partes. Pero, las actividades incluidas en el suministro de estos servicios se ubican en zonas específicas del sistema, en particular, en el ban-

co del titular de la tarjeta y en el banco del comerciante. Por otra parte, una buena parte de los costes asociados a estas actividades recaen sobre los dos bancos que llevan a cabo estas actividades. Tal y como describió Baxter (1), no hay razones para esperar que los ingresos que se generan en forma de cuotas de servicio por parte de cada banco involucrado estén estrechamente relacionados con los costes que soportan dichos bancos. De hecho, como expuse antes en el apartado C, en condiciones competitivas, esperamos que una parte significativa de los ingresos por cuotas los genere el comerciante y, por lo tanto, que sea el banco de éste el que los obtenga. Pero los costes que soporta el banco del comerciante no tienen cabida en el razonamiento de por qué parte de los ingresos los generaría el banco del comerciante.

54) Mientras esto sucede, las actividades del banco del titular de la tarjeta tienden a provocar más costes que las actividades del banco del comerciante. Por ejemplo, el banco emisor soporta el coste de la garantía de pago; los costes de mora y fraude. El banco emisor también tiene unos costes administrativos y por transacciones más elevados que el banco adquirente: el volumen de venta que logra un sistema de tarjetas de crédito se extiende a casi un millón de clientes titulares de tarjetas (por ejemplo, en el Reino Unido) y solamente a unos cuantos comerciantes, del orden de cien veces menos.

55) Con lo cual se revela que un sistema de tarjetas de crédito a cuatro partes bajo una presión competitiva sólo puede funcionar si se reembolsan algunos de los costes de los bancos emisores con las comisiones que obtienen los bancos de los comerciantes de los propios comerciantes.

56) Imaginemos que tales reembolsos se pudieran establecer a través de un conjunto de acuerdos bilaterales entre todos los bancos involucrados. No resulta difícil ver por qué tal disposición no funcionaría. Vamos a asumir que, por intervención gubernamental, la comisión mutua mínima de intercambio se rescinde, y que cualquier acuerdo existente sobre cuotas de reembolso bilaterales queda anulado. En este caso, los bancos deberían buscar nuevos acuerdos bilaterales que reemplazasen la comisión de intercambio. Vamos a suponer que MIF es la tasa de la comisión mínima de intercambio que se estuvo utilizando hasta entonces. Cada banco emisor puede comunicar que a partir de ahora deducirá una cuota R diferente de los pagos a realizar por la utilización de las tarjetas que emite.

57) Cabría preguntarse si habría algún banco emisor que anunciase un valor R por debajo del MIF ; es muy poco probable. Teniendo en cuenta que hasta ahora al sistema le fue bien con la tasa MIF , ¿qué ventajas vería un banco emisor en utilizar una cuota más baja? Si anuncia que R será igual que MIF , todo quedaría como antes, incluyendo los ingresos por cuotas del banco emisor. Si anuncia que R va a ser menor que MIF nada cambiará para el resto del sistema. La frecuencia de uso de una tarjeta del banco emisor seguiría siendo la misma porque sus clientes, los titulares de las tarjetas, ni siquiera se percatarían de la nueva comisión de intercambio R . La única diferencia sería que el banco emisor tendría ingresos menores por la comisión de intercambio.

58) De hecho, los comerciantes pagarían más en aquellas condiciones en las cuales las comisiones de intercambio se establecieran de forma «bilateral» (por ejemplo,

sin referencia a ninguna comisión de intercambio mínima). Las razones de esto son las siguientes: en primer lugar, es probable que los niveles de las comisiones de intercambio en un contexto así estuvieran determinadas por los emisores, más que por los adquirentes, puesto que las comisiones de intercambio representan una reducción en la cantidad de fondos que envía el emisor al adquirente en relación con las transacciones de ventas. Cuando se decide el nivel de la comisión de intercambio que se va a establecer para sus transacciones correspondientes, cada emisor realizaría un análisis similar. Seguramente tendrían una idea de cuál iba a ser la comisión de intercambio multilateral apropiada (que se basaría inicialmente en el MIF y luego en, por ejemplo, las comisiones de intercambio multilateral de los países vecinos), y sabrían que este nivel iba a ser el mejor para las perspectivas de negocio del sistema frente a la competencia de otros sistemas. Sin embargo, cada uno se preocuparía por que otros emisores, sus competidores, estableciesen las comisiones por encima de este nivel, lo que les haría situarse en una posición más competitiva. Con el fin de protegerse frente a esta situación, cada emisor se sentiría obligado a solicitar más de lo que estima que es el nivel adecuado. Por consiguiente, la comisión de intercambio media del sistema sería, casi seguro, más elevada que el nivel apropiado.

59) Mientras que, en un primer momento, la diferencia sería pequeña, debido a que cada emisor entendería que si solicita una comisión de intercambio excesivamente alta resultaría perjudicial para los negocios del sistema y, por consiguiente, contrario a sus propios intereses, con el transcurso del tiempo, la misma línea de

análisis establecida en el párrafo 58 haría desembocar en un aumento de la comisión media de intercambio e, igualmente, en un aumento de los costes del comerciante por aceptar las tarjetas del sistema, relativos a los costes de aceptación de otros productos de pago. Finalmente, el sistema se haría poco competitivo y entraría en un declive. Llegados a este punto, los participantes principales en este esquema (por ejemplo, aquellos con negocios saneados de emisión y adquisición) tomarían la delantera y establecerían sus propios programas de pago a tres partes (véase el apartado F).

60) De manera que es necesario lograr un entendimiento mutuo sobre el nivel de reembolso de los bancos emisores, con el fin de proteger a los comerciantes y a los bancos adquirentes frente a una comisión para el comerciante y una compensación de intercambios excesivamente altas. Los acuerdos entre los bancos integrantes en cuanto a una comisión mínima de intercambio protegen a los comerciantes de estas cuotas tan elevadas.

61) Lógicamente, dichas comisiones mínimas de intercambio se establecen también con el fin de mantener los sistemas de pago y a favor de los bancos participantes. Si los precios de las transacciones de los bancos emisores que cobran a los bancos adquirentes no dejaran de aumentar, cada vez más comerciantes terminarían abandonando el sistema y ya no aceptarían las tarjetas. El sistema de pago dejaría de ser competitivo y se sustituiría por otro tipo de sistemas, como es el caso de los que establecen los propios comerciantes.

62) Incluso admitiendo que sin una comisión mínima de intercambio el sistema integrado por

cuatro partes lograría ser estable, este tipo de cuota fomentaría la expansión de un sistema de cuatro partes con la garantía de que los nuevos miembros (adquirientes y emisores) no se sentirán discriminados por los ya existentes. Teniendo en cuenta que la admisión de nuevos miembros en un esquema de cuatro partes permite mejorar la competencia dentro del sistema, éste constituye otro motivo por el es muy probable que los titulares de tarjeta y los precios del comerciante se reduzcan en sistemas que no confían exclusivamente en comisiones de intercambio negociadas de forma bilateral.

63) Por lo tanto, supone un error considerar estas comisiones de intercambio como acuerdos de fijación de precios diseñados para elevar los precios por encima de su nivel de competencia. El banco del titular de la tarjeta que recibe la comisión de intercambio no cuenta con la iniciativa suficiente como para salirse de este precio mediante un acuerdo por un precio inferior con el fin de mejorar sus negocios. Únicamente si este fuera el caso nos encontraríamos ante una situación muy similar a un cártel de precios. Ése es el caso en el que un proveedor cuenta con un aliciente para vender a un precio más bajo y muy competitivo con el fin de mejorar su negocio y, como consecuencia, incrementar sus beneficios. Pero, en este caso, ¿cómo puede obtener más negocios el banco de un titular de tarjeta en forma de pagos de comisiones de los bancos de comerciantes por el acuerdo de la disminución del precio unitario de dicho pago de cuotas? El titular de la tarjeta, que es el cliente del banco, decide si desea utilizar ésta para pagar en un comerciante. El titular de la tarjeta no es todavía consciente de los pagos efectuados entre el banco

del comerciante y su propio banco. ¿Cómo puede repercutir la magnitud del pago de intercambio en su decisión de utilizar la tarjeta de crédito?

64) *En conclusión, una comisión mínima de intercambio es indispensable para el funcionamiento de un sistema de tarjetas de crédito en el que intervienen cuatro partes, y un acuerdo multilateral para establecer una cuota no constituye un cártel de fijación de precios.*

F. Otros sistemas de tarjetas de crédito para sustituir los sistemas en los que intervienen cuatro partes

65) Contemplando el resultado que probablemente se obtendrá al eliminar las comisiones de intercambio en el caso de los sistemas de tarjetas de crédito en los que intervienen cuatro partes, si la demanda de sistemas de pago con tarjetas de crédito es muy fuerte, las tarjetas no desaparecerán. Pero es de suponer que los sistemas de tarjetas de crédito en los que intervienen cuatro partes desaparecerían, siempre que las comisiones de intercambio eliminadas se mostraran indispensables. Aunque, en este caso, otros sistemas de tarjetas de crédito diferentes les sustituirían. Otros sistemas también obtienen una gran parte de sus ingresos de los comerciantes, y no de los titulares de la tarjeta. Aunque, por supuesto, no son vulnerables a la anulación de las comisiones de intercambio.

66) No existe un motivo especial para suponer que otros sistemas de tarjetas de crédito pueden funcionar de manera más eficaz que los sistemas de cuatro partes.

67) Si otros sistemas de tarjetas de crédito implican unos costes que no son inferiores a los de los sistemas de cuatro partes organizados por los bancos, consideramos que uno de estos factores actúa como consecuencia de la anulación de las comisiones de intercambio por mutuo acuerdo de los sistemas formados por cuatro partes: se impondrán otros sistemas, y las comisiones para el comerciante por las tarjetas de crédito serán probablemente más altas que antes, o bien las tarjetas desaparecerán completamente.

68) Es muy poco probable que se produzca este segundo factor. Las tarjetas de crédito, que combinan la conveniencia de pagos y de liquidez, parecen ser lo suficientemente útiles para sus titulares, y es muy poco probable que desaparezcan. Esto concuerda con el hecho de que los sistemas de cuatro partes se desarrollan a partir de otros productos de tarjetas de crédito que ofrecen los bancos.

69) También habría que indicar que la competencia aumenta dentro del mercado de los sistemas de pago si los sistemas de cuatro partes se incluyen, en lugar de sustituirlos por otros. Los bancos adquirientes se disputan los clientes de los comerciantes dentro del sistema, de la misma manera que los bancos emisores compiten por los titulares de tarjeta. Este tipo de competencia interna no existe en otros sistemas que reemplazan a los sistemas de cuatro partes, ya que no presentan un problema de comisiones de intercambio. En todo caso, si otro factor (en especial la eficacia) es semejante, es de suponer que los precios de los sistemas de cuatro partes serán más bajos que los de otros sistemas.

70) Para finalizar, el posible resultado de la eliminación de las comisiones de intercambio será el de sustituir los sistemas de tarjetas de crédito constituidos por cuatro partes por otros sistemas de tarjetas de crédito. Es probable que otros sistemas de tarjetas de crédito sean más caros que los sistemas formados por cuatro partes.

G. Acceso a través de comerciantes

71) Determinadas argumentaciones indican que existen barreras para acceder al mercado de los sistemas de pagos o a un determinado mercado de tarjetas de crédito. Los motivos expuestos son los efectos de la red: un sistema de pago establecido se beneficia de la aceptación de ambas partes, tanto de los compradores como de los comerciantes, que se basan el uno en el otro; los compradores se interesan únicamente por una tarjeta de gran aceptación y los comerciantes tienen especial interés por las tarjetas que cuentan con algo de aceptación entre los titulares de la tarjeta.

72) Sin embargo, tal y como se ha indicado en el apartado C, es posible acceder si el participante está preparado para invertir en pérdidas al inicio del proceso: el participante deberá animar a los comerciantes a aceptar la tarjeta y, al mismo tiempo, incentivar a los titulares en función del valor de las compras realizadas con la nueva tarjeta. Es habitual que se produzcan pérdidas iniciales al acceder al mercado, pero no se pueden considerar una barrera para poder acceder. Cualquier tipo de negocio deposita su confianza en las relaciones entre clientes ya establecidas. Un participante siempre debe invertir en

la adquisición de relaciones establecidas entre clientes. No existe ninguna diferencia sustancial en el caso de los sistemas de pago. La única variación consiste en que las relaciones con un grupo de clientes dependen de las relaciones con otro grupo de clientes. Pero esto es un factor representativo de cualquier tipo de mercado de servicios de intermediación. Por ejemplo, un agente de la propiedad inmobiliaria puede esperar atraer clientes entre las personas que compran una casa si cuenta con clientes entre todos aquellos que desean vender una casa, y viceversa. No tengo plena conciencia de alguna teoría económica que indique que cualquier tipo de mercado de servicios de intermediación se caracterice por la existencia de barreras de acceso por este mismo hecho de intermediación.

73) Es muy importante comprender que una fuente de acceso pueden ser los propios clientes. No cabe duda de que resulta una fuente de acceso poco probable si existen millones y millones de pequeños clientes, aunque puede convertirse en una fuente de acceso si los clientes son más grandes y cuentan con sistemas bien organizados. Esto sucede en el caso de los clientes del comerciante de los sistemas de pago. Las cadenas de minoristas más importantes suministran tarjetas de crédito a sus clientes, y este tipo de tarjetas cuentan con una gran aceptación. Generalmente, su gestión se desvía a empresas de servicios financieros y, de esta manera, se puede llevar a cabo de manera eficaz incluso en nombre de las empresas con una especialidad diferente, ya sea la venta al por menor o la gestión de hoteles.

74) Sin necesidad de que surjan grandes problemas, las prin-

cipales cadenas de minoristas, cadenas hoteleras y *touroperadores* pueden aunar esfuerzos para crear su propio sistema de tarjetas de crédito integrado por cuatro partes. Pueden contratar una empresa de servicios financieros para ejecutar el sistema en su nombre. Para este grupo de importantes comerciantes es incluso más fácil acceder al negocio: los costes que supone la adquisición de clientes son inferiores para ellos, a diferencia de otros participantes. Ellos mismos son los clientes del comerciante del nuevo sistema de tarjetas de crédito de cuatro partes. Y sus clientes, como compradores, constituyen la base natural para conseguir titulares de la tarjeta. El componente de crédito de la tarjeta lo puede gestionar la empresa de servicios financieros: este tipo de empresas no se encuentran por casualidad en el negocio de préstamos a clientes.

75) Es muy probable que la nueva tarjeta de crédito de grandes comerciantes cuente con estructuras de costes muy similares a las de los sistemas de tarjetas de crédito ya existentes. De la misma manera que los bancos, dispondrán de una amplia cartera de clientes con los que podrán comercializar las tarjetas. Por supuesto, la comisión para el comerciante relativa a su tarjeta deberá ser lo suficientemente elevada como para cubrir los costes que genera el sistema.

76) Si realmente se diera el caso de que las comisiones para el comerciante de los sistemas de tarjetas de crédito de cuatro partes fueran excesivas, no comprobaríamos un acceso satisfactorio en el negocio de las tarjetas de crédito por parte de uno o varios grupos de grandes comerciantes.

H. Los clientes que utilizan el dinero en efectivo no se ven perjudicados por las comisiones mínimas de intercambio de los sistemas de tarjetas de crédito integrados por cuatro partes

77) Se ha sugerido que las comisiones de intercambio de los sistemas de cuatro partes, con el aumento de las cuotas para el comerciante del adquirente, y a causa de la denominada coherencia de precios, elevan los precios que los comerciantes cargan a los clientes en general, lo que supone también un cargo para los usuarios de dinero en efectivo y otros clientes que no poseen las tarjetas del sistema.

78) Tal y como he indicado anteriormente, la anulación de una comisión de intercambio nos conduciría a sustituir los sistemas de tarjetas de crédito de cuatro partes por otros sistemas que probablemente no serán tan eficaces y, por tanto, más económicos (apartado E). También he apuntado que el proceso competitivo implica que una parte significativa de los ingresos de un sistema de tarjetas de crédito se obtendrá a través de las comisiones para el comerciante basadas en valores (apartado C). Por ello, la eliminación de las comisiones de intercambio aumentaría, en lugar de reducir, las cuotas para el comerciante en los sistemas de pago de tarjetas de crédito. En todo caso, los usuarios de dinero en efectivo estarán mucho más oprimidos al abandonar la comisión de intercambio, hasta el punto de que la cuota resulta indispensable para la ejecución de estos sistemas de cuatro partes. Si éste se considera un factor correcto, debido a la denominada coherencia de precios, los costes que impo-

nen los sistemas de pago se cargan principalmente a todos los compradores en proporción a sus compras, por lo que los usuarios de dinero en metálico preferirían otros sistemas de tarjetas de crédito en lugar de los sistemas de cuatro partes, ya que se puede suponer que los comerciantes pagan unas comisiones tan altas como mínimo como las de los sistemas de cuatro partes.

79) Además, la mayoría de los usuarios de dinero en efectivo de hoy en día obtienen ese dinero en los cajeros automáticos. Con el mismo argumento que el del apartado D, podemos demostrar que el uso de los cajeros automáticos será cada vez más caro sin una comisión de intercambio, a menos que el cajero sea propiedad del banco de la cuenta de la que el cliente saca dicho dinero. Es decir, la cooperación entre bancos con el fin de lograr un sistema de cajeros automáticos eficaz en todo el mundo precisa de acuerdos comunes, entre los que se incluyen las comisiones mínimas de intercambio. En caso contrario, los clientes de los cajeros pagarán más dinero del necesario.

I. Conclusiones

80) Llegados a este punto, ya puedo concluir el análisis de los resultados económicos relativos a las tarjetas de crédito.

81) Desde mi punto de vista, las tarjetas de crédito aportan una serie de funciones muy apetecibles para clientes y comerciantes con el objetivo de emprender transacciones rutinarias en el ámbito minorista. Las tarjetas de crédito constituyen un método adecuado de mejora de la liquidez de pagos, que reporta beneficios a la economía y a la sociedad en su totalidad.

82) Mi análisis sobre la competencia entre los sistemas de pago, los adquirentes y los emisores me conduce a la determinación de que una comisión mínima de intercambio constituye el requisito básico de un esquema de tarjetas de crédito formado por cuatro partes que debe funcionar bajo la presión competitiva de otros sistemas y otros modos de pago. El hecho de que determinados costes del servicio de tarjetas de crédito común se sitúen como parte de un sistema (normalmente los emisores) no implica que los ingresos deban asignarse de la misma manera. Por el contrario, partiendo de la base de este análisis, mantengo la esperanza de que los comerciantes cargarán con una parte significativa de los gastos de los sistemas de pago y los modos de pago que aceptan.

83) Existen muy buenos motivos por los que las cuotas de intercambio deberían establecerse como una comisión mínima de intercambio por los miembros de un esquema de tarjetas de crédito y no a través de acuerdos bilaterales. Estas comisiones de intercambio bilaterales funcionarían, desde mi punto de vista, en detrimento de los comerciantes, y muy probablemente acabarían con niveles más altos que los de las cuotas de intercambio multilaterales. Tampoco es correcto caracterizar las comisiones mínimas de intercambio como un acuerdo de fijación de precios. El *MIF* no fija los precios de los sistemas de tarjetas de crédito en su totalidad, simplemente reestructura los costes. La competencia de precios en el caso de los adquirentes y los emisores sirve para controlar los precios a los comerciantes y los titulares de la tarjeta.

84) Es muy probable que la eliminación de comisiones mínimas de intercambio de sistemas de cuatro partes nos conduzca a la

sustitución por otros sistemas. Teniendo en cuenta que esto originaría la eliminación de la competencia de sistemas internos, y dado que no existe ningún motivo para creer que otros sistemas son más eficaces que los sistemas integrados por cuatro partes, considero que esto nos dirigiría hacia unos precios más elevados por los servicios de pago.

85) Finalmente, dado que la anulación de las comisiones de intercambio originaría precios más altos por los servicios de pago, y teniendo en cuenta que la denominada coherencia de precios existe, los clientes que utilizan el dinero en efectivo se encontrarían en peor situación económica si se eliminaran las cuotas de intercambio predeterminadas.

NOTAS

(*) Este artículo corresponde a un estudio encargado por MasterCard International Incorporated, con cuya autorización expresa se publica en este número extraordinario de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA.

(1) «Bank interchange of transactional paper: Legal and economic perspectives»; William F. BAXTER, *Journal of Law and Economics*, vol. XXXVI, octubre, 1983.