

Resumen

En los últimos años Visa se ha convertido en uno de los principales sistemas de pago del mundo. Existen más de mil millones de tarjetas Visa que pueden ser utilizadas en decenas de millones de establecimientos. Desde el momento en el que un sistema de pagos está formado por dos entidades con frecuencia diferentes —la que emite la tarjeta y la adquirente del negocio— se puede justificar la existencia de tasas de intercambio como mecanismo de reparto de costes entre las dos vertientes de la operación, permitiendo fijar a los bancos los precios de sus productos de la manera más adecuada. El papel jugado por dichas tasas ha sido ampliamente cuestionado por los establecimientos comerciales que consideran las comisiones injustificadamente altas. En el presente artículo se ofrece una visión diferente, mostrando que las ventajas que obtiene cada participante del sistema no se ven superadas por los costes.

Palabras clave: tarjetas de débito y crédito, coste de medios de pago, tasas de intercambio.

Abstract

In the last few years Visa has become one of the main payment systems in the world. There are over a thousand million Visa cards in existence which may be used in tens of millions of establishments. From the time when a payment system is made up of two entities with different frequencies —the one that issues the card and the one that acquires the business— the existence of interchange fees may be justified as a mechanism of distributing costs between the two pillars of the transaction, enabling the banks to set the prices of their products appropriately. The role played by such charges has been questioned by the business establishments, which consider the charges to be unjustifiably high. This article offers a different view, showing that the advantages obtained by each participant in the system are not exceeded by the costs.

Key words: debit and credit cards, cost of means of payment, interchange fees.

JEL classification: G21, L40, D40.

INTERCAMBIO. POR QUÉ ES NECESARIO PARA EL SISTEMA VISA

Luis GARCÍA CRISTÓBAL

Director General Visa Europe

I. LAS TARJETAS: UNA REVOLUCIÓN EN LA MANERA DE PAGAR

VISA es, sin lugar a dudas, uno de los principales sistemas de pago con tarjeta del mundo. Ninguna otra tarjeta cuenta con tantos titulares ni es aceptada por tantos establecimientos, lo cual significa que es utilizada por un mayor número de personas y para hacer más compras que ninguna otra tarjeta. El motivo de su extraordinario éxito reside en que todos los participantes en una operación con tarjeta Visa se benefician de ella: el titular de la tarjeta, el establecimiento, el banco emisor y el banco adquirente.

No olvidemos que a los titulares y establecimientos les resultaría muy fácil utilizar otras formas de pago. Además, siempre hay otras alternativas entre las que elegir: metálico, cheques, tarjetas de los establecimientos, tarjetas bancarias competidoras y tarjetas de débito privadas.

En todos los lugares del mundo Visa compite con eficacia contra todas esas alternativas. Existen más de 1.000 millones de tarjetas Visa, emitidas por 21.000 entidades financieras, que pueden ser utilizadas en decenas de millones de establecimientos de todo el mundo. Ese hecho, por sí solo, demuestra el valor que aporta Visa a todos los participantes.

II. TRABAJAR EN UN «MERCADO INDEPENDIENTE CON DOS VERTIENTES»

¿Cuáles son los criterios para que un sistema de pago con tarjeta tenga éxito?

— El consumidor quiere utilizar una tarjeta que sea aceptada de forma generalizada.

— El establecimiento quiere aceptar una tarjeta que se utilice de forma generalizada.

Los economistas describen esta situación como la de «mercado independiente con dos vertientes». Y, sin lugar a dudas, no es exclusiva del sector del pago con tarjeta.

Otro ejemplo sería el sector de la edición electrónica, en el que la gente sólo utilizaría programas informáticos «de edición» (como Adobe Acrobat) si sabe que el correspondiente programa «de lectura» está generalizado. En esos sectores, los proveedores tienen que conocer y hacer coincidir las demandas y requisitos de cada «vertiente» del sector... y fijar los precios de los productos en consecuencia. La solución de Adobe, por ejemplo, consiste en regalar su *software* «de lectura» y cobrar únicamente su programa de «edición». De ese modo Adobe sabe que sus productos van a tener más éxito y se van a utilizar más.

En el sector de las tarjetas de pago, los sistemas independientes o privados, como American Express, hacen unos cálculos similares. Fijan una comisión de servicio comercial a los establecimientos y en ocasiones establecen comisiones también para los titulares.

En ambos casos, estas empresas, sencillamente, necesitan asegurarse de que sus ingresos *totales* aporten una rentabilidad adecuada a sus operaciones *totales*. En un sistema de red como el de Visa, todo resulta un poco más complicado, porque las vertientes emisora y adquirente del negocio con frecuencia están representadas por dos entidades distintas.

Ahí es donde entra en escena el intercambio. Se trata de un mecanismo de reparto de costes que equilibra éstos entre las dos vertientes de la operación y permite a los bancos fijar los precios de sus productos de la manera más adecuada... para que las tarjetas Visa tengan la mayor aceptación posible en los establecimientos... y puedan ser utilizadas en mayor medida por sus titulares.

III. ¿QUÉ ES EL INTERCAMBIO?

El intercambio es una comisión que se paga entre dos bancos cada vez que se utiliza una tarjeta Visa. Su objetivo es el de fomentar:

- Que el mayor número posible de establecimientos acepte tarjetas Visa.

- Que el mayor número posible de consumidores utilice una tarjeta Visa.

- Que el mayor número posible de bancos participe e invierta en Visa, desde el punto de vista técnico (redes interoperables),

de innovación (productos y servicios) y de promoción de la marca.

Por lo general, la comisión de intercambio la paga el banco adquirente al banco emisor. Si el pago se efectúa con una tarjeta Visa de crédito, normalmente es un pequeño porcentaje del importe total de la operación. Si se trata de una Visa de débito, el intercambio suele traducirse en Europa en una pequeña comisión fija en aquellas operaciones transfronterizas dentro de la región Visa Europe.

El intercambio doméstico en España consiste en un pequeño porcentaje del importe de la transacción, ya sea con tarjeta de crédito o de débito.

La comisión de intercambio no la paga el establecimiento, y no debe confundirse con la tarifa que los establecimientos pagan a su banco adquirente por el servicio de aceptación de tarjetas de crédito y débito (la comisión de servicio comercial) mediante el uso de un terminal punto de venta que, en la mayoría de los casos, es instalado gratuitamente por el banco del establecimiento comercial. La comisión exacta pagada entre los bancos depende del tipo de tarjeta utilizada y el tipo de operación realizada. En líneas generales, cuanto mayor es el riesgo, mayor será esa comisión.

IV. ¿CUÁL ES EL PROBLEMA?

El colectivo de los establecimientos comerciales siempre ha cuestionado el intercambio. Alegan que las comisiones cobradas a los establecimientos son injustificadamente altas. Alegan que esas comisiones se reflejan en los precios que ellos cobran a los consumidores. Y alegan que los consumidores que pagan en

metálico están subvencionando injustamente a los que pagan con tarjeta.

Afirman que, si se eliminara el sistema de intercambio, sus precios serían inferiores, lo cual beneficiaría a sus clientes. De hecho, el intercambio ha sido sometido muchas veces a examen por numerosos organismos diferentes. En todas las ocasiones se ha logrado hacer valer el principio que rige la regla del intercambio. Una y otra vez se ha llegado a la conclusión de que el intercambio es la mejor manera de extraer el máximo rendimiento del sistema de pago con tarjeta.

Además, si se tienen en cuenta todos los costes, no existen pruebas concluyentes que apunten a que los establecimientos paguen más por las tarjetas que por el dinero en metálico. Los costes de manipulación del dinero en metálico son considerables. Por ejemplo, los costes que implica ingresar el dinero en el banco, transportarlo de forma segura, clasificarlo y administrarlo.

Comparativamente, las tarjetas son mucho más eficaces. Ofrecen un servicio rápido y flexible a los clientes. Suelen acrecentar las ventas. Además, al aceptar tarjetas, los establecimientos se benefician de una valiosa garantía de pago. No olvidemos que millones de establecimientos de todo el mundo se han decidido por aceptar Visa, lo que apunta a que las ventajas del sistema Visa superan con diferencia los costes.

V. TODOS SALEN GANANDO

El gran logro del sistema Visa es el modo en que ha conseguido atender las necesidades individuales de tantas y tan diferentes partes interesadas.

— Más de 1.000 millones de titulares aprecian las ventajas de utilizar Visa.

— Millones de establecimientos aprecian las ventajas de aceptar Visa.

— Más de 21.000 entidades financieras aprecian las ventajas de participar en Visa.

El sistema Visa funciona porque ofrece ventajas a todos los participantes. Precisamente es el sistema de intercambio lo que garantiza que las ventajas que obtiene cada participante no se vean superadas nunca por los costes.

1. Titulares

Se benefician de la flexibilidad, comodidad, sencillez y espontaneidad. Están protegidos contra robos, extravíos y fraudes. Pueden comprar desde casa o en el extranjero, en persona, por teléfono, por correo o por Internet.

2. Establecimientos

Se benefician de una mayor agilidad, unos menores costes de manejo del dinero y están protegidos contra el fraude. Ofrecen a sus clientes un servicio que, sin lugar a dudas, disfruta de una gran aceptación. Y saben que, gracias a las tarjetas, los clientes tienen acceso inmediato a todo su poder adquisitivo. Por ese motivo, las ventas suelen ser mayores, los clientes suelen estar más contentos y el negocio suele funcionar con mayor eficacia.

3. Entidades financieras

Se benefician de la posibilidad de ofrecer a sus clientes, tanto titulares como establecimientos, un

mecanismo de pago universal y de gran aceptación, y de obtener a cambio, lógicamente, un beneficio económico.

VI. ¿QUÉ ALTERNATIVAS HAY?

El sistema de pago con tarjeta no es un servicio público, sino que es propiedad de los bancos y entidades financieras, que son quienes lo explotan y comercializan. Si esos bancos y entidades no obtuvieran a cambio un beneficio económico no participarían en él.

Las fuerzas del mercado garantizan que los costes totales se reduzcan verdaderamente a la mínima expresión. No debemos olvidar que Visa tiene que competir no sólo con otros sistemas de tarjetas similares, sino también con las tarjetas de los establecimientos, las tarjetas de débito privadas, el dinero en metálico y los cheques.

El intercambio garantiza que esos costes se distribuyan de tal manera que se fomente al máximo el número de establecimientos y consumidores que utilizan Visa. Si no existiera la comisión de intercambio multilateral, podría ocurrir que:

— Una mayor parte de los costes de emisión de la tarjeta pasarán directamente al consumidor. De hecho, Visa calcula que los consumidores europeos se verían obligados a pagar hasta 50 euros más al año por el privilegio de tener una tarjeta Visa. Lógicamente, esa situación acarrearía una reducción del número de consumidores titulares de una tarjeta Visa, y que a los establecimientos les resultara menos atractivo aceptar esta tarjeta y la consecuencia obvia sería la disminución del número de titulares, del gasto con tarjeta y del número

de establecimientos que aceptarían la tarjeta.

O bien:

— Cada banco emisor del sistema Visa se vería obligado a negociar una comisión de intercambio bilateral con cada adquirente. Puesto que son 21.000 las entidades financieras participantes, harían falta millones de negociaciones distintas entre emisores y adquirentes, algo impensable desde el punto de vista de la eficacia o, incluso, de la viabilidad. La consecuencia más probable sería la disminución del número de entidades financieras participantes en el sistema Visa, la consiguiente reducción de la competencia y, con toda probabilidad, el incremento de los costes para los consumidores.

Después de una investigación extraordinariamente minuciosa que se ha prolongado durante cinco años, Mario Monti, el Comisario Europeo encargado de la competencia, afirmó ante los medios de comunicación: «Todas las demás alternativas, sin excepciones, con toda probabilidad subirían los costes que, en última instancia, serían asumidos por los consumidores».

VII. LA SITUACIÓN EN EUROPA

El intercambio es un componente necesario del sistema Visa. Sin él, los consumidores pagarían más.

Al conceder una excepción a Visa, en virtud del artículo 81(3) del Tratado Europeo, la Comisión Europea concluyó que la comisión de intercambio multilateral es plenamente compatible con la ley de defensa de la competencia de la Unión Europea.

Para ayudar a la Comisión a llegar a esa conclusión, Visa acordó introducir determinadas modificaciones en el intercambio interno dentro de la Unión Europea:

— Reducir el importe global de la comisión de intercambio introduciendo una comisión fija de 0,28 euros por operación con tarjeta de débito directo.

— Reducir gradualmente el porcentaje medio de las comisiones de intercambio aplicables a las tarjetas de crédito y débito aplazado a un 0,7 por 100 en un plazo de cinco años.

— Permitir que las entidades adquirentes revelen a los establecimientos el importe del intercambio y les informen de su derecho a solicitar esa información.

— Medir determinados costes de los emisores y facilitárselos a la Comisión como patrón de referencia de costes.

VIII. EL PAPEL DE VISA A LA HORA DE FIJAR EL INTERCAMBIO

1. Una necesidad clara

Cuando se creó el sistema Visa, a principios de los setenta, se puso de manifiesto que existía una discrepancia fundamental entre los costes de emisión y adquisición, y que para conciliar esos costes se precisaba de un mecanismo de reparto de éstos.

En un principio, los bancos emisores y adquirentes negociaban comisiones bilaterales. De hecho, todos los bancos siguen disfrutando de esa opción.

Sin embargo, a medida que fueron aumentando las dimensiones del sistema Visa, comenzó

a resultar menos práctico que cada emisor tuviera que acordar una comisión con cada adquirente. En el sistema Visa que hoy conocemos, por ejemplo, que cuenta con 21.000 asociados, todas esas entidades tendrían que negociar millones de comisiones bilaterales.

La solución de Visa, que, desde su introducción, ha sido adoptada por otros sistemas de pago cuatripartitos, pasó por establecer una cuota de reserva: la comisión de intercambio multilateral. Introducida por primera vez en 1974, la comisión de intercambio multilateral se aplica automáticamente en todos los casos en los que el emisor y el adquirente no han negociado una comisión bilateral.

2. Fijar los porcentajes en el nivel óptimo

El objetivo del intercambio, su propia razón de ser, es que las tarjetas Visa sean todo lo aceptadas y utilizadas posible. Por consiguiente, el papel de Visa consiste en fijar los porcentajes en el nivel óptimo. Si fueran demasiado altos, a los establecimientos no les resultaría tan atractivo aceptar las tarjetas Visa. Si fueran demasiado bajos, a los consumidores les resultaría menos atractivo tener y utilizar una tarjeta Visa. En ambos casos, el sistema Visa se resentiría.

IX. VISIÓN GLOBAL

El sistema Visa aporta ventajas evidentes tanto a los consumidores como a los establecimientos. Además, al aumentar la eficacia de los sistemas bancarios y de pagos nacionales e internacionales, Visa también ofrece ventajas a economías enteras.

Los estudios han demostrado que la adopción generalizada de

sistemas de pago electrónicos ha acrecentado considerablemente el volumen de ventas de bienes y servicios, ha reducido las barreras que dificultaban el crédito y la liquidez inmediatos y han suavizado las restricciones geográficas del comercio y el cambio.

Esas ventajas no son teóricas. Son mensurables y considerables.

1. Crecimiento de la actividad mundial

En un estudio realizado por Global Insight, una empresa especializada en previsiones económicas, se demuestra que todo incremento del porcentaje de los pagos electrónicos origina automáticamente un aumento del gasto de los consumidores.

De hecho, en un análisis de una muestra representativa de cincuenta países, los analistas observaron que al aumentar el porcentaje actual de los pagos electrónicos de un país en un 10 por 100 se genera un incremento del 0,5 por 100 del gasto de los consumidores.

El estudio, en el que se analizaban veintidós países europeos, con un gasto global por parte de los consumidores de 5,27 billones de dólares, refleja que si pudiera incrementarse el porcentaje de los pagos electrónicos en un 2 por 100, hasta alcanzar el 21 por 100, se generaría un incremento aproximado de 26.000 millones de dólares en el gasto de los consumidores.

Un estudio realizado en Estados Unidos demuestra que, de no haber sido por los pagos electrónicos, el crecimiento económico se habría reducido en un 0,5 por 100 anual durante los veinte últimos años, es decir, una pérdida acu-

mulada de casi 10 billones de dólares en el producto interior bruto.

2. Ahorro de costes

Los sistemas de pago electrónicos proporcionan un ahorro de costes equivalente, como mínimo, al 1 por 100 del PIB anual frente a los sistemas basados en papel, gracias al aumento de la velocidad, la disminución de la fricción y la reducción de los costes.

En las cinco mayores economías europeas (Francia, Alemania,

Italia, España y el Reino Unido), eso se traduce en un ahorro anual de aproximadamente 58.000 millones de dólares.

3. Acumulación de capital

Los productos de pago electrónico sirven de puerta de entrada en el sector bancario a los segmentos «no bancarios», que representan hasta un 70 por 100 de la población mundial. Además de capacitar a las personas, esa circunstancia tiene considerables ventajas económicas, ya que arras-

tra el dinero a los bancos, donde puede proporcionar fondos de bajo coste para créditos e inversiones.

Para poder materializar esas ventajas, el sistema de pago con tarjeta debe conciliar las necesidades y las exigencias de *todos* los interesados (titulares, establecimientos, emisores y adquirentes) por igual.

El extraordinario éxito del sistema Visa demuestra, fuera de toda posible duda, que se ha logrado exactamente eso.