

Cumbre*

PERSPECTIVAS del SISTEMA FINANCIERO

97

Tarjetas de Pago



FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

PERSPECTIVAS del SISTEMA FINANCIERO

97

2 0 0 9



FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS



FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

PATRONATO

JUAN R. QUINTÁS SEOANE
(Presidente)
JOSÉ ANTONIO OLAVARRIETA ARCOS
(Vicepresidente)
JOSÉ MARÍA MÉNDEZ ÁLVAREZ-CEDRÓN
(Secretario)
JOSÉ ANTONIO ARCOS MOYA
JULIO FERMOSE GARCÍA
JULIO FERNÁNDEZ GAYOSO
FELIU FORMOSA PRAT
ROBERTO LÓPEZ ABAD
ENRIC MATA TARRAGÓ
ANTONIO PULIDO GUTIÉRREZ
ATILANO SOTO RÁBANOS

PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO

Director

VICTORIO VALLE SÁNCHEZ

Coordinadores

JOSÉ ANTONIO ANTÓN PÉREZ
SANTIAGO CARBÓ VALVERDE

Redactor-Jefe

FERNANDO GONZÁLEZ OLIVARES

Coordinadora de Publicaciones

M^a. PILAR LÓPEZ ISARRÍA

Edita

Fundación de las Cajas de Ahorros
Caballero de Gracia, 28; 28013-Madrid

Imprime

Raíz Técnicas Gráficas, S.L.
Calle Gamonal, 19; Polígono Industrial de Vallecas
28031-Madrid

PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO no se solidariza necesariamente con las opiniones, juicios y previsiones expresadas por los autores de los artículos incluidos en la publicación, ni avala los datos que éstos, bajo su responsabilidad, aportan.

Depósito legal: M. 7.461.-1993
ISSN: 1132-9564

SUMARIO

■ INTRODUCCIÓN.....	V
■ UN PANORAMA SOBRE LA LITERATURA DE LAS TARJETAS DE PAGO. <i>Wilko Bolt y Sujit Chakravorti</i>	1
■ EFICIENCIA EN LOS PAGOS CON TARJETAS. <i>Mario Guadamillas Muñoz</i>	15
■ TARJETAS Y TASAS DE INTERCAMBIO: LA VISIÓN DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS. <i>Agustín Márquez Dorsch</i>	27
■ ANTITRUST Y TARJETAS DE PAGO: EN BUSCA DE LA TASA DE INTERCAMBIO ÓPTIMA. <i>Juan Delgado y Eduardo Pérez Asenjo</i>	49
■ TARJETAS, TRANSFERENCIAS Y DOMICILIACIONES: UN RECORRIDO POR LOS PRIMEROS DIECIOCHO MESES DE LA SEPA. <i>Sergio Gorjón Rivas</i>	59
■ COMPATIBILIDAD ENTRE CAJEROS AUTOMÁTICOS Y TERMINALES EN PUNTO DE VENTA. <i>Santiago Carbó Valverde y Francisco Rodríguez Fernández</i>	75
■ SUSTITUCIÓN DE EFECTIVO POR TARJETAS: EL PAPEL DE LOS PROGRAMAS DE INCENTIVOS. <i>José Manuel Liñares-Zegarra</i>	83

DOCUMENTOS

■ DIRECTIVA 2007/64/CE DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO, DE 13 DE NOVIEMBRE DE 2007, SOBRE SERVICIOS DE PAGO EN EL MERCADO INTERIOR, POR LA QUE SE MODIFICAN LAS DIRECTIVAS 97/7/CE, 2002/65/CE, 2005/60/CE Y 2006/48/CE Y POR LA QUE SE DEROGA LA DIRECTIVA 97/5/CE (TEXTO PERTINENTE A EFECTOS DEL EEE) (DOUE DE 5 DE DICIEMBRE) (CORRECCIÓN DE ERRORES DOUE DE 18 DE JULIO DE 2009).....	93
■ COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN. Finalizar la SEPA: programa de trabajo para 2009-2012. Bruselas, 10.9.2009, COM(2009) 471 final	141

Introducción

Las primeras tarjetas de pago se emitieron en Estados Unidos en los años cincuenta (entre las redes pioneras más conocidas se encuentran Diners Club® y American Express®), pero no fue hasta 1966 cuando surgieron los sistemas cuatripartitos de pago (que se encuentran formados por titulares de tarjetas, comerciantes, bancos emisores y bancos adquirentes), que son en la actualidad los más extendidos en todo el mundo. Desde entonces, las tarjetas de pago han pasado por diferentes etapas de desarrollo e innovación a lo largo de su historia, y se han convertido en un ingrediente fundamental de la banca minorista y uno de los ejes de la actividad financiera en los últimos años. Desde la perspectiva del bienestar, la penetración de tarjetas de pago como medio para las transacciones de compra y la sustitución del efectivo suponen una mejora muy significativa. Así, por ejemplo, se ha estimado que un pago electrónico equivale a un tercio o la mitad del coste de un instrumento basado en el papel (cheques o efectivo); un país puede ahorrar aproximadamente el 1 por 100 de su PIB anualmente al pasar de un sistema totalmente basado en el papel a un sistema de pago de tipo electrónico.

El grado de difusión y uso de las tarjetas de pago en la actividad comercial es uno de los retos fundamentales a los que se enfrenta la industria financiera en España y en Europa. En los últimos años, sin embargo, junto con la promoción de estos instrumentos, se ha generado un debate intenso en numerosos países en torno a las comisiones y precios que se generan por el uso de tarjetas en la actividad comercial. En particular, el principal elemento de discusión ha sido el de las comisiones que las entidades participantes se cobran entre sí por el uso de sus terminales en puntos de venta por parte de los consumidores. A estas comisiones se les denomina, de forma genérica, tasas de intercambio (*interchange fees*, en la terminología anglosajona), que son las que cobran los bancos emisores (los que proporcionan las tarjetas a los usuarios) a los bancos adquirentes (los que proporcionan a los comerciantes los terminales en los que se realiza la transacción con tarjeta).

A su vez, los comerciantes han de pagar a los bancos adquirentes otra comisión, la de descuento, en cada una de estas operaciones. La trascendencia de estos aspectos competitivos ha sido muy significativa en todo el mundo, habiéndose adoptado numerosas decisiones, acuerdos y resoluciones regulatorias en torno a las tasas de intercambio y las comisiones de servicio, entre otros países, en Estados Unidos, Australia, Reino Unido, la Unión Europea y la propia España. En este punto, no puede olvidarse que se trata de una industria compleja, con numerosas interrelaciones, donde no sirven soluciones simplistas y donde un exceso de regulación podría distorsionar los incentivos de los distintos participantes. De este modo, tanto en la industria como en el mundo académico se ha desarrollado una intensa discusión sobre la conveniencia de la intervención regulatoria (nacional o determinada por un organismo supranacional, como es el caso de la Comisión Europea) en la fijación de las tasas de intercambio frente a la alternativa de dejar a la industria tomar las decisiones sobre fijación de tasas de intercambio o dejar a los participantes (consumidores, comerciantes y entidades bancarias) negociar. Asimismo, en el ámbito de la Unión Europea, el desarrollo de los sistemas de pago es uno de los principales ejes en los que se asienta la consecución de los objetivos planteados por la SEPA (Single European Payment Area, por sus siglas en inglés).

En España, El 26 de octubre de 2009 se aprobó La Ley de Servicios de Pago, que pretende adaptar el marco legislativo nacional a la directiva 2007/64/CE. El propósito de esta directiva es homogeneizar la legislación europea sobre los distintos sistemas de pago vigentes en Europa para facilitar la operativa con medios de pago en distintos países, así como las transacciones transfronterizas en esquemas técnicos y de precios y servicios similares, en consonancia con el proyecto SEPA. Sin embargo, uno de los aspectos que más repercusión ha tenido a este respecto es que se ha abierto la posibilidad de que los comerciantes puedan establecer (voluntariamente) sobrecargos a las transacciones realizadas con tarjeta. Y es que probablemente esta medi-

da resulta llamativa, ya que, si se tienen en cuenta las predicciones teóricas y la escasa experiencia internacional al respecto, resulta poco esperable que los comerciantes vayan a poner en práctica este recargo. Asimismo, es preciso reconocer el esfuerzo (técnico e inversor) que la industria bancaria española ha realizado durante los últimos años para desarrollar los pagos con tarjeta y, además, debe tenerse en cuenta que los comerciantes cuentan con beneficios adicionales en el pago con tarjeta frente al pago en efectivo, dado que, en consonancia con estudios empíricos, el gasto medio es mayor en las compras con tarjeta, y éstas ofrecen más seguridad y servicios, tanto al cliente como al propio comerciante.

Cabe señalar que la promoción del uso y adopción de las tarjetas tiene una gran relevancia para el futuro del sistema de pago en Europa. Las implicaciones económicas derivadas del desarrollo del mercado de tarjetas son significativas y de gran importancia para el futuro de los sistemas de pago europeos. Las entidades financieras son conscientes que el proyecto SEPA debería favorecer el uso de instrumentos de pago electrónicos, al ser considerados más eficientes en coste que los basados en el papel (efectivo y cheques). A pesar de la existencia de varios proyectos de integración monetaria y de pagos a escala regional en el mundo, el proyecto SEPA representa el plan más ambicioso conocido hasta ahora.

En este número de PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO, la Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS) pretende ser partícipe del debate reciente en torno a las tarjetas de pago y arrojar algo de luz sobre las diferentes cuestiones que se han planteado en los últimos años en torno al mismo. Se trata de un volumen que, además, ofrece al lector una guía amplia para poder evaluar los distintos aspectos e implicaciones económicas de los últimos estudios realizados en materia de pago en los distintos países, y en particular en España. Para ello, este número cuenta con la participación de reconocidos especialistas en distintos ámbitos, incluyendo el mundo académico, los bancos centrales, la industria y las autoridades de la competencia, con la finalidad de dar a este tema una cobertura global considerando las posiciones de cada uno de los participantes en el mercado de tarjetas.

El análisis de las tarjetas de pago en este número se nutre, en primer lugar, de la contribución de los investigadores **Wilko Bolt** (Banco Central de Holanda) y **Sujit Chakravorti** (Reserva Federal de Chicago) en su artículo titulado «Un panorama sobre la literatura de las tarjetas de pago». A juicio de los autores, existe poco consenso (para académicos o políticos) en relación a la estructura eficiente de comisiones para los pagos basados en tarjetas. Así, en los últimos años se han apli-

cado diversos modelos que pretenden analizar los efectos derivados de la intervención pública sobre el bienestar social. En este punto, se han desarrollado una serie de modelos que pretenden valorar si la intervención de las autoridades públicas sería óptima en el sentido de que podrían mejorar el bienestar de los consumidores, comerciantes y bancos emisores o adquirentes. Los modelos analizados consideran los costes y beneficios del uso de las tarjetas de pago en comparación con aquellos basados en papel, y la fijación de precios subyacente de los servicios de pago (considerando diversas estructuras de mercado para bancos y comerciantes). En conjunto, y a la luz de las recientes contribuciones teóricas y empíricas en el mercado de tarjetas, los autores pretenden dar respuesta a las siguientes cuestiones: ¿Cuál es la estructura óptima de comisiones de pago entre consumidores y comerciantes? ¿La competencia entre redes, proveedores o instrumentos de pago mejorará el bienestar de comerciantes y consumidores? Y ¿qué directrices deberían seguir los políticos cuando establecen regulaciones específicas sobre las comisiones para los servicios de pago? En este sentido, Chakravorti y Bolt ponen de manifiesto que ningún modelo aislado es capaz de capturar todos los elementos esenciales que configuran el mercado de tarjetas. La complejidad inherente a dicho mercado, con muchos participantes que interactúan simultáneamente en una serie de transacciones bilaterales, dificulta la determinación de precios óptimos para los instrumentos de pago, ya que al mismo tiempo las redes de pago están sujetas a sustanciales economías de escala y externalidades de red. Asimismo, del artículo se desprende que, mientras la literatura teórica sobre los mercados de tarjetas se ha expandido, los estudios empíricos son aún limitados para proporcionar directrices a las autoridades mundiales de la competencia, especialmente en lo referente a la fijación de precios y tasas de intercambio. Para los autores, sigue habiendo todavía muy pocas investigaciones empíricas que puedan ofrecer un «experimento natural útil» para probar y refinar las teorías analizadas.

El funcionamiento seguro y eficiente del dinero como medio de intercambio en las transacciones de pago es una función esencial y básica de cualquier economía. En la actualidad, los sistemas de pago cuentan con diferentes instrumentos sustitutivos entre sí (tarjetas, dinero en efectivo o cheques, entre otros) para realizar pagos de bajo valor. Es difícil indicar cuál es la combinación socialmente óptima de estos instrumentos, ya que depende de varios elementos, tales como características específicas de la función de producción de un país o factores socioeconómicos estructurales y del entorno. A pesar de los beneficios de los medios de pago electrónicos, en la práctica todavía existe un uso importante del efectivo en muchos países. En este sentido, **Mario Guadamillas** (Banco Mundial) analiza, en

su artículo titulado «Eficiencia en los pagos con tarjetas», el rol de las tarjetas junto a otros instrumentos de pagos minoristas. El autor destaca el hecho de que, aunque no haya una combinación socialmente óptima de instrumentos de pagos genérica aplicable para todos los países, e incluso para las diferentes transacciones de pago de bajo valor dentro de un país, es claro que un cambio hacia el uso de medios de pago electrónicos puede generar ventajas y ahorros significativos para muchos países. En este contexto, las autoridades han puesto atención creciente en estos mercados, analizando estos instrumentos con más profundidad y, en algunos casos, regulando sus mercados, especialmente el de tarjetas. Para Guadamillas, las políticas de precios de las entidades de depósito y el efecto que sobre ellas tiene la actuación reguladora de las autoridades pueden, en cierta medida, cambiar y dirigir las preferencias de los usuarios. No obstante, la dualidad en la demanda en los mercados de tarjetas, consumidor y comerciante, y la existencia de externalidades por el lado de la demanda (economías de red) hace que la determinación del precio y la cantidad en este mercado también dependa de la distribución del coste entre consumidor y comerciante. Así, existe una asimetría entre los dos lados de la demanda. El hecho de que los comerciantes puedan internalizar algunos de los beneficios de los consumidores (por ejemplo, el uso de la tarjeta puede hacer más atractivo su establecimiento) implica que su elasticidad al precio es menor, y por lo tanto tenderán a aceptar mayores comisiones. El análisis de las tasas de intercambio debe llevarse a cabo teniendo en cuenta la sustitución entre los diferentes instrumentos de pago, y no aisladamente para un único instrumento; asimismo, debería situarse en un contexto general de los objetivos y metas en el desarrollo de los sistemas de bajo valor. Por último, la estructura de oferta y su concentración, emisores y adquirentes, también puede ser un importante factor que influya en la determinación de la cantidad, el precio y la distribución del coste.

Continuando con el análisis de las características competitivas de la industria de tarjetas de pago, el tercer artículo de este número incluye la contribución de **Agustín Márquez** (Confederación Española de Cajas de Ahorros, CECA), quien analiza el papel de las tasas de intercambio. En su artículo titulado «Tarjetas y tasas de intercambio: la visión de las entidades financieras», se analizan, a partir de un modelo teórico de referencia, las implicaciones que la modificación de diversos supuestos sobre las tasas de intercambio tendrían sobre la industria de pagos, considerando a su vez que han sido objeto de polémica desde el punto de vista del derecho de la competencia desde hace ya muchos años (como queda de manifiesto al observar las últimas investigaciones y análisis de la Dirección General de la Competencia de la Comisión Europea). Para Márquez, la

diversidad de aproximaciones realizadas demuestra que no sólo no es un tema sencillo, sino que la industria se encuentra aún lejos de encontrar una doctrina que pueda ser generalmente aceptada por todos los interesados. Sin embargo, en los últimos tiempos parece haberse generalizado el reconocimiento de su papel equilibrador de costes entre los dos lados de un mercado bilateral, en el que concurren un comprador y un comerciante. Partiendo de esta premisa, es también reconocido que determinadas tasas de intercambio podrían ser consideradas compatibles con el artículo 81 del Tratado Europeo, en el que se prohíben los acuerdos entre competidores. La cuestión final, por tanto, aún sin resolver, es la de cómo fijar los principios o criterios a los que dichas tasas de intercambio deberían ajustarse para considerarse legales. Mientras tales criterios permanecen sin definirse, el mercado se mantiene en la incertidumbre. Se incluye además un repaso histórico de los intentos realizados para crear una serie de criterios que permitiesen la fijación de comisiones óptimas en el mercado, además de extender de forma natural el llamado modelo de indiferencia, o del turista, recientemente defendido por la Comisión Europea, del que se deduce la conveniencia de una tasa de intercambio superior a la del modelo anterior. La nueva aproximación que la Comisión parece estar ensayando es la de calibrar lo que se podría llamar coste de oportunidad o de sustitución; es decir, el coste en que, si usase métodos de pago alternativos, incurriría el comerciante. Para Márquez, la dificultad de encontrar un método de cuantificación de la aportación de valor de un medio de pago a la comunidad no implica que no se pueda recurrir a la fijación de determinados criterios que, una vez establecidos, pudieran permitir que las propias fuerzas del mercado generasen por sí mismas ese máximo de aportación. Es decir, una apuesta a abandonar todo intento de encontrar una cuantificación matemática y única, de la que puedan deducirse valores concretos, y recurrir, sin embargo, a aproximaciones más cualitativas o de negociación que establezcan bases sólidas para que el mercado se ajuste por sí mismo. En particular, la segmentación entre tarjetas de débito y de crédito, con un valor de tasa de intercambio en las primeras suficientemente bajo, valores en crédito no exagerados y determinadas condiciones básicas no excesivamente pretenciosas en materia de transparencia, podrían ser más que suficientes para resolver un conflicto que lleva demasiado tiempo sin resolverse y en el que lo que está en juego es mucho, en la medida en que el dinero electrónico pueda constituirse en elemento palanca del desarrollo tecnológico y productivo de nuestra sociedad.

Actualmente en España cerca del 40 por 100 de las transacciones comerciales se abonan mediante tarjeta de pago. Cada vez que un usuario paga con una tarjeta de crédito o débito se pone en marcha un entramado de flujos financieros en el que participan consumi-

dores, comerciantes, entidades financieras y entidades gestoras de tarjetas de pago. Ante este escenario, no queda la menor duda de que los medios de pago electrónicos han crecido en importancia en las últimas décadas. En este contexto, y en línea con el artículo anterior, la determinación de las tasas por la utilización de las tarjetas y de las condiciones de funcionamiento del mercado ha de ser objeto de atención por parte de los reguladores y autoridades de competencia en todo el mundo. En este sentido, el conjunto de contribuciones se complementa con la de las autoridades de la competencia. En este sentido, **Juan Delgado y Eduardo Pérez Asenjo** (Comisión Nacional de la Competencia) estudian, en su artículo titulado «Antitrust y tarjetas de pago: en busca de la tasa de intercambio óptima», el estado actual de la investigación académica y la regulación del mercado de tarjetas de pago, poniendo de relieve las dificultades que existen en el análisis de dicho mercado y los distintos enfoques adoptados en las diferentes jurisdicciones. Durante los últimos años, los casos de antitrust relacionados con las tarjetas de pago se han multiplicado por todo el mundo. Asimismo, es comúnmente aceptado que el buen funcionamiento del mercado de las tarjetas de pago requiere acuerdos entre competidores, pero ¿hasta qué punto estos acuerdos no son meros facilitadores de prácticas colusorias? Así, una cuestión fundamental gira en torno a cuál debe ser el alcance de estos acuerdos para evitar su carácter colusorio y, en consecuencia, para evitar el impacto negativo del acuerdo sobre el bienestar del consumidor. Delgado y Pérez contribuyen significativamente al estudio de estos aspectos, analizando desde la perspectiva del regulador las distorsiones competitivas presentes en el mercado de tarjetas de pago, las principales conclusiones de la investigación académica reciente sobre la determinación de las tasas de intercambio y las medidas adoptadas en distintos países para el restablecimiento de la eficiencia en el mercado de tarjetas de pago, junto con las últimas iniciativas regulatorias para la determinación de las tasas de intercambio. A juicio de los autores, la determinación óptima de las tasas por el uso de tarjetas y de las reglas de funcionamiento de los mercados de medios de pago se convierte en una cuestión de trascendencia tanto en el campo de las políticas públicas como en el ámbito académico. Por otra parte, la creciente sofisticación del análisis económico ha permitido una intervención más certera por parte de las autoridades públicas y de la competencia en dichos mercados. Así, la compleja estructura e interacción entre los agentes hacen que el mercado no determine la tasa óptima y que sea necesaria la intervención regulatoria para restablecer la eficiencia. Éste ha sido el camino seguido por la mayor parte de reguladores y autoridades de competencia. El debate ha pasado de la orientación a costes o la prohibición de las tasas de intercambio al desarrollo de metodologías más complejas, como la

recientemente propuesta por la Comisión Europea, conocida como el test del turista. Idealmente, el restablecimiento de la eficiencia en el mercado de tarjetas debería provenir de la creación de mecanismos de mercado que condujesen hacia la determinación de una tasa de intercambio más competitiva, de forma que no fuera necesaria a priori la intervención regulatoria. En este sentido, la creación de la SEPA debería crear más competencia tanto en el lado emisor como en el receptor de tarjetas de pago, lo que debería repercutir en unas menores tasas de intercambio. En cualquier caso, se destaca el hecho de que, a falta de que los mercados provean una solución óptima, las autoridades públicas deberán seguir atentamente el desarrollo de estos mercados (incorporando los avances de la investigación económica) para evitar que el bienestar del consumidor se vea perjudicado.

Tras un año y medio de existencia de la Zona Única de Pagos en Euros, la mayor iniciativa del mundo en el ámbito de los pagos sigue siendo aún un proyecto en construcción. Con cerca de 70.000 millones de transacciones anuales y una tercera parte del volumen de pagos bancarios a escala mundial, este espacio común europeo para los pagos ofrece un enorme potencial que reclama ya un conjunto de acciones expeditivas. En este contexto, la SEPA se inscribe dentro de los objetivos de la Agenda de Lisboa, al tiempo que comparte metas comunes con el plan de acción *e-Europe* relativo a la transición a la economía digital, la expansión del comercio electrónico y la promoción del uso de Internet y de los servicios vinculados a las nuevas tecnologías. En conjunto, se pretende aprovechar al máximo el potencial que ofrece la UE, contribuyendo paralelamente al desarrollo del sistema financiero (haciéndolo más eficiente, competitivo y estable), teniendo en cuenta que el 24 por 100 de los ingresos bancarios y el 34 por 100 de sus costes están directamente relacionados con el negocio de los pagos. En este sentido, **Sergio Gorjón** (Banco de España), a lo largo de su artículo titulado «Tarjetas, transferencias y domiciliaciones: un recorrido por los primeros dieciocho meses de la SEPA», estudia los últimos avances de la SEPA dentro de la actual estructura. Para el autor, y tal como señala el Eurosistema, «es estos momentos de mayor inestabilidad cuando más importantes son los objetivos y ramificaciones de la SEPA» (simplificación de procesos, mejora de la información y reducción de los costes), que se perfila como una oportunidad única para el despliegue de estrategias de gestión de la liquidez más eficaces y efectivas. No obstante, la actual crisis financiera (que ha conllevado restricciones al acceso al crédito y tensiones en el capital circulante que han afectado la disponibilidad de recursos destinados a la inversión) podría haber influido sustancial y negativamente en la migración hacia este nuevo escenario para los pagos minoristas en Europa y sobre toda la planificación estraté-

gica relativa a la SEPA. Asimismo, el negocio de pagos se revela como una fuente estable de ingresos, proporcionando así a la banca universal una mayor capacidad para la absorción de los *shocks* externos. Por ello, una vez superados gran parte de los obstáculos legales para la completa implantación de la SEPA, y a meses vista del despliegue formal de una solución europea para las domiciliaciones, sería un buen momento para analizar con detalle el estado actual del proyecto, así como de las acciones más necesarias en un futuro inmediato, con el fin último de garantizar que la SEPA cristalice con el éxito esperado. En definitiva, Gorrón efectúa un repaso por los principales logros alcanzados hasta el momento en esta materia, señalando igualmente los inhibidores más destacados que han impedido un mayor progreso tanto en el campo de las tarjetas como en el de las transferencias, los adeudos directos y los mecanismos utilizados para la compensación y liquidación de sus transacciones. El artículo concluye con una serie de consideraciones acerca de las cuatro principales tendencias en un futuro cercano, gracias a las que se espera que tenga lugar la más amplia y rápida adopción de la SEPA en Europa. En este sentido, a juicio del autor, tanto las autoridades públicas como los bancos están llamados a acelerar este proceso, despejando las incertidumbres acerca de la irreversibilidad del proyecto a la vez que se asiste a los clientes en la reingeniería de sus sistemas, procesos y tecnologías, con el fin de hacer la transición lo más sencilla, atractiva y provechosa que sea posible. Además, la comunicación y la innovación serán los dos pilares que sustenten la migración en los próximos años, contribuyendo así a hacer de la SEPA una realidad tangible para ciudadanos y empresas.

La transición de los medios de pago en papel hacia los medios de pago electrónicos constituye un objetivo de política económica de relevancia en la mayor parte de las economías avanzadas, dado el importante ahorro de costes que se estima que esta transición puede conllevar. En Europa, éste ha sido precisamente uno de los principales objetivos que, en lo que a pagos minoristas se refiere, ha tenido —y tiene en su agenda hasta 2012— el proyecto SEPA. El uso creciente de tarjetas de pago (de débito y crédito) respecto al efectivo es el principal ejemplo. En este sentido, **Santiago Carbó** y **Francisco Rodríguez** (Universidad de Granada y FUNCAS), en su artículo titulado «Compatibilidad entre cajeros automáticos y terminales en punto de venta», analizan, en lo que al uso de las tarjetas de pago se refiere, si el desarrollo conjunto que las entidades bancarias hacen de los cajeros automáticos, donde la tarjeta se emplea principalmente para retirar efectivo, y de las terminales en punto de venta (TPV), donde la tarjeta se usa para efectuar transacciones de compra, puede ser uno de los factores de los que se deriva tal dilación en la sustitución de efectivo por medios de pago electróni-

cos. Con la finalidad de contrastar dicha hipótesis, los autores presentan un modelo empírico capaz de evaluar la compatibilidad entre cajeros automáticos y TPV. Para Carbó y Rodríguez, algunos estudios ofrecen resultados que sugieren que la sustitución de efectivo por tarjetas de pago puede estar ralentizándose por la coexistencia de estas dos tecnologías. En cualquier caso, la interacción entre la difusión de cajeros automáticos y la de los TPV se asemeja a una *horse race* («carrera de caballos»), con dos tecnologías que se desarrollan a la vez, donde los bancos han ido desplegando cajeros automáticos para trasladar servicios ofrecidos al consumidor en las oficinas bancarias fuera de éstas, aunque esto habría también fomentado el uso de efectivo, afectando consecuentemente de manera negativa al uso de tarjetas en los TPV de los comercios. Los resultados empíricos sugieren que la adopción de los cajeros automáticos y los TPV se ve mayoritariamente conducida por factores de oferta. Adicionalmente, el crecimiento de las transacciones en los cajeros automáticos interfiere negativamente con la difusión de TPV, si bien esta relación no parece observarse en sentido inverso. Asimismo, este comportamiento se encuentra también conectado con dos estructuras de fijación de precios para cajeros automáticos y TPV, en las que el aumento del poder de mercado en el lado de los TPV no reduce (sino aumenta) la difusión de estas tecnologías, mientras que parece ocurrir lo contrario en el caso de los cajeros automáticos. En materia de política económica, los autores destacan que, en la medida en que se trate de lograr un mercado único europeo de pagos minoristas, es preciso tener en cuenta que las significativas diferencias entre países en la difusión y uso de los cajeros automáticos y los TPV puede conllevar una divergencia en las pautas de sustitución de medios de pago basados en papel por medios de pago electrónicos.

Muchas instituciones financieras están llevando a cabo innovaciones en las características de pago (no sólo en sus características físicas, sino también en los servicios que incorporan) las cuales podrían cambiar e influir sobre las preferencias del consumidor hacia los pagos con tarjetas. Algunas entidades emisoras de tarjetas han empleado estímulos vía precios y programas de premios hacia grupos específicos de titulares de tarjeta, con el objetivo de estimular el uso de tarjetas entre sus clientes proporcionando algún tipo de recompensa (millas o puntos acumulados en función del volumen de compra). En este sentido, la última de las contribuciones del presente volumen, de **José M. Liñares-Zegarra** (Universidad de Alicante y FUNCAS) se titula «Sustitución de efectivo por tarjetas: el papel de los programas de incentivos». El artículo aborda el análisis de los programas de incentivos desde diferentes perspectivas, prestando especial atención al impacto que podrían tener en la sustitución de transacciones con efectivo por transacciones con tarjetas, considerando

paralelamente los posibles efectos directos e indirectos sobre los diversos participantes en una transacción con tarjeta, poniéndose de manifiesto la complejidad inherente al análisis del mercado de tarjetas (debido a los múltiples agentes que interactúan en un sistema de pago). Así, para Liñares, surgen diversas preguntas a las que, a lo largo del artículo, se intenta dar respuesta: ¿Seguirán los bancos promoviendo el uso de tarjetas (en lugar del efectivo) y del crédito, a pesar de que la crisis financiera continúe estando presente?, o ¿serán los programas de incentivos los que se verán reducidos (lo que supondría un ahorro en costes, pero un efecto posiblemente negativo en la sustitución de efectivo por tarjetas) para concentrarse en otros objetivos a corto plazo? ¿Cuál es el papel de las tasas de intercambio como instrumento para financiar los programas de incentivos en un entorno cada vez más competitivo por el lado de los consumidores? ¿Cuáles son los incentivos a aceptar una tarjeta que incorpora programas de incentivos (lo cual incrementa el coste de aceptación del comerciante)? En conjunto, las reflexiones realizadas pretenden subrayar la necesidad de una mayor investigación en la evaluación de dichos programas, en la forma más apropiada de estimular los pagos con tarjeta y en la necesidad de confrontar los sustanciales costes vinculados a los programas de incentivos con su eficacia.

Junto con los artículos ofrecidos, este volumen presenta, asimismo, una Directiva y una Comunicación de la Comisión Europea, ambas de relevancia muy actual para conocer las directrices que rigen el mercado europeo. Así, la Directiva 2007/64/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de noviembre de 2007, sobre servicios de pago en el mercado interior, ha tenido como principal objetivo instaurar un marco jurídico armonizado necesario para el correcto funcionamiento del mercado único de los servicios de pago, en el que se pretende suprimir los impedimentos de entrada de nuevos proveedores de servicios, reforzar la competencia y ofrecer a los usuarios un nivel de protección más elevado. En este sentido, se pretende garantizar que los pagos en el ámbito de la UE, en particular las transferencias, los adeudos directos y los pagos efectuados con tarjeta, puedan realizarse con la misma facilidad, eficiencia y seguridad que los pagos nacionales internos de los estados miembros, estableciendo el marco jurídico necesario para la creación de la Zona Única de Pagos para el Euro (SEPA). En conjunto, se busca reforzar los derechos y la protección de todos los usuarios de los servicios de pago; además supondrá un gran cambio respecto del marco jurídico actual, en el que los proveedores de servicios de pago se verán fundamentalmente afectados. Publicada en el *Diario Ofi-*

cial de la Unión Europea (DOUE) el pasado 5 de diciembre de 2007, establece un plazo para su transposición que expirará el 1 de noviembre de 2009. Finalmente, la Comunicación de la Comisión Europea. COM(2009) 471, titulada «Finalizar la SEPA: Programa de Trabajo para 2009-2012», presenta un detallado programa de trabajo centrado ante todo en los estados miembros que han adoptado el euro. No obstante, se pone de manifiesto que la mayoría de los que no lo han hecho se están esforzando por integrarse en la zona del euro, considerando que esta moneda desempeña ya un papel importante en sus relaciones comerciales. Es, pues, fundamental que los estados miembros que no han adoptado el euro se sientan debidamente involucrados en este programa de trabajo, aun cuando la migración a la SEPA se lleve a cabo a un ritmo más lento. En este programa de trabajo se indican las actuaciones que deben llevar a cabo todos los interesados (autoridades nacionales y de la UE, empresas del sector y usuarios) durante los próximos tres años en función de seis prioridades: promover la migración; aumentar la sensibilización y promocionar los productos SEPA; diseñar un sólido entorno jurídico y asegurar la conformidad; fomentar la innovación; llevar a cabo una normalización y conseguir la interoperabilidad, y aclarar y mejorar la gobernanza del proyecto SEPA.

En definitiva, el presente número de PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO se propone ofrecer una revisión de los últimos avances en la investigación de las tarjetas de pago por parte de reconocidos expertos en el sector que cubran los aspectos de interés para la industria, para el regulador y para el lector interesado en estos temas. De la lectura de estos artículos se deduce que se trata de una industria con una estructura compleja, donde las relaciones bilaterales, los efectos de red y los incentivos de bancos, consumidores y comerciantes han de ser tenidos en cuenta. En este sentido, aportaciones como la de este número aspiran modestamente a mostrar que en este tipo de industrias las soluciones no son simples, y si se opta por una excesiva regulación, podría producirse una distorsión importante en los incentivos. En cualquier caso, tal vez otra de las conclusiones más importantes sea la necesidad de avanzar en el estudio de la industria de las tarjetas de pago en el futuro, ya que la innovación financiera y, sobre todo, la extensión cada vez mayor de su uso requieren de un marco de análisis más completo y detallado. Desde FUNCAS se ha intentado ofrecer una visión de conjunto actual y una amplia serie de resultados. Es nuestro deseo que esta visión sea de interés y que permita que el estudio de esta industria se extienda a todos los ámbitos.

Un panorama sobre la literatura de las tarjetas de pago

Wilko Bolt
Sujit Chakravorti

I. INTRODUCCIÓN (*)

La proliferación de tarjetas de pago —tarjetas de débito, crédito y prepago— ha transformado sustancialmente nuestra manera de comprar y la forma en la que los comerciantes venden sus productos. Hoy en día, las tarjetas han llegado a ser instrumentos de pago indispensables en las economías más avanzadas. Bolt y Humphrey (2007) ponen de manifiesto que, en Europa, el número de pagos con tarjeta se incrementó en un 140 por 100 en once países europeos durante el período 1987-2004 (1). Amromin y Chakravorti (2009) encuentran que el aumento del uso de las tarjetas de débito ha tenido como resultado el descenso de la demanda de billetes de baja denominación y de monedas que se utilizan para el cambio (2). Además, sin las tarjetas de pago el crecimiento de las ventas en Internet habría sido considerablemente más bajo.

Las tarjetas de débito, crédito y prepago son tres formas de tarjetas de pago. Las tarjetas de débito permiten a los consumidores acceder a los fondos que tienen en sus respectivos bancos (definidos, en términos generales, como instituciones de depósito) para pagar a los comerciantes; a veces, estas tarjetas suelen ser denominadas «tarjetas de pago inmediato», porque los pagos son cargados habitualmente en la cuenta del titular de la tarjeta al cabo de uno o dos días de la compra (3). Las tarjetas de crédito permiten a los consumidores acceder a líneas de crédito en sus bancos al realizar pagos y pueden ser consideradas como tarjetas de «pago diferido», porque los consumidores liquidan el saldo en una fecha futura. Las tarjetas de prepago pueden ser consideradas tarjetas de «pago adelantado», porque permiten a los usuarios pagar a los comerciantes con fondos transferidos previamente a una cuenta de prepago (4).

Recientemente, algunos comerciantes han comenzado a aceptar el pago sólo con tarjetas por razones de

seguridad y comodidad. Por ejemplo, a partir del 1 de junio de 2009 American Airlines sólo acepta tarjetas de pago para compras durante el vuelo en todos sus trayectos nacionales. Igualmente, muchos restaurantes de servicio rápido y cafeterías aceptan ahora tarjetas de pago para aumentar las ventas e incrementar la rapidez de las transacciones. El incremento de la aceptación y el uso de las tarjetas de pago sugiere que un creciente número de consumidores y comerciantes prefieren las tarjetas de pago al dinero en efectivo y los cheques.

A medida que son más los consumidores y comerciantes que adoptan las tarjetas de pago, los proveedores de estos productos pueden beneficiarse de las economías de escala y alcance. En Estados Unidos, el poder operar a escala nacional permitió a algunos bancos emisores (bancos que emiten tarjetas a sus clientes), bancos adquirientes (bancos que convierten la recaudación de los pagos con tarjetas en depósitos bancarios para los comerciantes), y procesadores de pago beneficiarse de las economías de escala y alcance. Algunos proveedores de pagos europeos podrían disfrutar de estos beneficios en el futuro a medida que aumente la armonización entre fronteras con la introducción del Área Única de Pagos en Euros o *Single Euro Payments Area* (SEPA, por sus siglas en inglés) (5). El principal objetivo de la SEPA es crear un marco uniforme no sólo para pagos con tarjeta, sino también para los débitos directos y las transferencias de crédito electrónicas, de manera que estos pagos minoristas puedan ser realizados en la zona euro sin la intermediación de otros bancos. Las potenciales ventajas de la SEPA son un incremento de la competencia debido al mayor número de proveedores de pagos, la obtención de economías de escala y de instrumentos de pago más eficientes (6).

El mayor uso de tarjetas ha incrementado el valor de las redes de pago, como Visa Inc., MasterCard Worldwide y Discover Financial Services, entre otras (7).

En 2008, Visa Inc. realizó la mayor oferta pública inicial (IPO, por sus siglas en inglés) de acciones de la historia de Estados Unidos, por un valor cercano a los 18.000 millones de dólares (Benner, 2008). La enorme magnitud de la IPO sugiere que los participantes del mercado financiero valoran el rendimiento actual y futuro de Visa como una red de pago. Una posible razón de que Visa haya cambiado su estructura corporativa y pase de ser una asociación de tarjetas a una empresa que cotiza en Bolsa es la de reducir la vigilancia antimonopolista de los reguladores y disminuir la amenaza de demandas judiciales entabladas por algunos participantes del sistema de pagos (Enrich, 2006). En 2006, MasterCard Worldwide se convirtió en una empresa que cotiza en Bolsa. Igualmente, en 2007, Discover Financial Services fue segregada de Morgan Stanley.

Algunos observadores de la industria han sugerido que la elevada rentabilidad de los proveedores de tarjetas de pago ha incrementado el escrutinio por parte de las autoridades públicas en muchas jurisdicciones (8). Varios comerciantes norteamericanos han entablado demandas judiciales contra MasterCard y Visa en relación con el establecimiento de tasas de intercambio. Las tasas de intercambio suelen ser pagadas, habitualmente, por el banco del comerciante al banco del titular de la tarjeta. Estas comisiones son fijadas por la red, y no negociadas bilateralmente por los bancos de la red. En diciembre de 2007, la Comisión Europea (CE) dictaminó que las tasas de intercambio (multilaterales) para pagos transfronterizos en la Unión Europea aplicadas por MasterCard Europe infringían el Reglamento n.º 1/2003 del Consejo (Comisión Europea): la CE puso de manifiesto que la estructura de comisiones de MasterCard restringía la competencia entre bancos adquirentes e incrementaba el coste de aceptación de tarjeta para los comerciantes minoristas sin que resultaran eficiencias demostradas (9). Como respuesta, MasterCard llegó a un acuerdo provisional con la Comisión Europea sobre estas tasas de intercambio para pagos minoristas transfronterizos en la UE en abril de 2009. A partir del 1 de julio de 2009 MasterCard Europe establecerá tasas de intercambio para operaciones de consumo con tarjeta que, como media, no excederán de 30 puntos básicos para tarjetas de crédito y de 20 puntos básicos para tarjetas de débito. Con los cambios propuestos, la CE ya no perseguirá a MasterCard por no cumplir con su resolución de diciembre 2007 o por infringir la normativa antimonopolio. Sin embargo, la CE ha insistido en que continuará su investigación antimonopolio contra Visa y controlará la conducta de otros actores del mercado y garantizará que la competencia sea efectiva en este mercado para beneficio de comerciantes y consumidores.

Hasta la fecha, sigue existiendo poco consenso, tanto entre políticos como entre teóricos de la economía,

sobre lo que constituye una estructura de comisiones eficiente para los pagos basados en tarjetas. En este artículo, analizamos varios modelos económicos que estudian si la intervención de las autoridades públicas podría mejorar el bienestar de los participantes del sistema de pagos. Estos modelos consideran los costes y beneficios del uso de las tarjetas de pago en comparación con otros tipos de pago —por ejemplo, pagos en efectivo y cheques—, y la fijación de precios subyacente a los servicios de pago según diversos tipos de estructuras de mercado para proveedores de pagos y comerciantes. Para ello, abordamos las siguientes cuestiones:

— ¿Cuál es la estructura óptima de comisiones de pago entre consumidores y comerciantes?

— ¿La competencia entre redes, proveedores o instrumentos de pago mejorará el bienestar de comerciantes y consumidores?

— ¿Qué directrices deberían seguir los políticos cuando establecen regulaciones específicas sobre las comisiones para los servicios de pago?

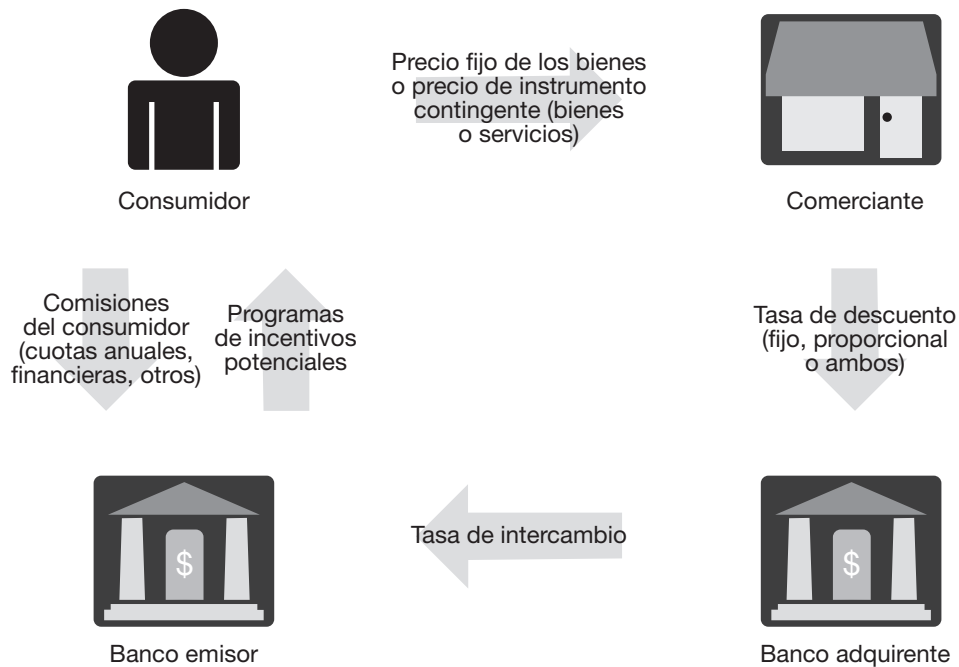
El resto del presente artículo está organizado de la siguiente manera. En primer lugar, se explica cómo funciona una red de pago. Una vez establecida la estructura de una red de pago, abordamos los costes y beneficios de suministrar y utilizar tarjetas en relación con otros tipos de instrumentos de pago. A continuación, analizamos las contribuciones más importantes a la bibliografía sobre las tarjetas de pago. Consideramos modelos económicos que se centran en las tasas de intercambio, la diferenciación de precios en el punto de venta, la competencia entre redes, el papel del crédito y la fijación de precios de los servicios de pago cuando un banco suministra instrumentos de pago competidores. También analizamos el impacto de dichos factores sobre el bienestar social.

II. FLUJOS DE PAGOS EN UNA RED DE TARJETAS

Una red de pagos tiene que convencer tanto al comprador como al vendedor de que usen su servicio de pago antes de que se produzca una transacción. A efectos de este artículo, definimos un servicio de pago como la provisión de un instrumento que es utilizado por los consumidores en sus pagos a los comerciantes para la adquisición de bienes y servicios. El consumo de un servicio de pago requiere la participación de dos usuarios finales: consumidores y comerciantes.

La reciente literatura en torno a los mercados bilaterales se ha empleado para analizar la estructura de precios pagados por consumidores y comerciantes (10). La estructura de precios viene a representar la

DIAGRAMA 1
ESTRUCTURA DE LAS COMISIONES DE TARJETAS DE PAGO



parte que paga cada tipo de usuario final del precio total del servicio de pago (11). Dicha bibliografía combina los estudios sobre empresas multiproducto, en los que se analiza cómo fijan las empresas los precios sobre más de un producto, con los estudios sobre economía de redes, que analizan cómo se benefician los consumidores del incremento de la participación de otros consumidores en las redes (12). Rochet y Tirole (2006) definen un mercado bilateral como un mercado en el que los usuarios finales son incapaces de negociar precios basados en costes para participar en una plataforma, y la estructura de precios afecta al volumen total de transacciones. En el contexto de los pagos, consumidores y comerciantes no negocian por lo general los precios de bienes y servicios con base en el instrumento de pago utilizado para hacer una compra (13). Por ejemplo, los precios son los mismos independientemente de si el consumidor paga en efectivo o con una tarjeta de pago. Sin embargo, cuando aumentan las tasas de descuento pagadas por el comerciante, algunos de ellos pueden negarse a aceptar tarjetas de pago, con el resultado de una potencial disminución de las operaciones con tarjeta. De manera similar, elevar las comisiones del consumidor puede reducir la participación de éste. En otras palabras, si existe una proporción entre comisiones pagadas por el consumidor y comisiones pagadas por el comerciante en la que se producen más operaciones que en cualquier otra *ratio* de dichas comisiones, se dice que ese mercado es bilateral.

La mayoría de operaciones con tarjetas de pago se producen en redes de tres o cuatro partes (14). Estas redes incluyen a los consumidores y sus bancos (conocidos como emisores), así como a los comerciantes y sus bancos (conocidos como adquirentes). Emisores y adquirentes forman parte de una red que establece las normas y procedimientos para liquidar y saldar los flujos de ingresos de las tarjetas de pago entre sus miembros.

El diagrama 1 es un esquema de los cuatro participantes en el mercado de tarjetas y sus interacciones. En primer lugar, un consumidor establece una relación con un banco emisor y recibe una tarjeta de pago. Los consumidores no pagan por lo general por gastos de transacción, sino que suelen pagar una cuota anual a los bancos que emiten las tarjetas de pago. Además, muchos emisores de tarjetas de pago suelen recompensar a sus clientes por realizar transacciones en forma de reembolsos en efectivo u otras recompensas por uso frecuente. Segundo, un consumidor hace una compra a un comerciante. Por lo general, el comerciante cobra el mismo precio independientemente del tipo de instrumento de pago utilizado para hacer la compra. Tercero, si un comerciante ha establecido una relación con un adquirente, puede aceptar transacciones con tarjetas de pago. El comerciante, o bien paga una cantidad fija por transacción (más común con las tarjetas de débito) o una proporción de la cantidad total de la compra, conocida como tasa de descuento (más común

en las tarjetas de crédito), a su banco adquirente (15). Para las tarjetas de crédito, la tasa de descuento puede ir desde el 1 al 5 por 100 en función del tipo de transacción, tipo de comerciante y tipo de tarjeta, así como de si la tarjeta está físicamente presente o no, entre otros factores. Cuarto, el adquirente paga una tasa de intercambio al banco emisor.

Si los mercados adquirentes son competitivos o si los comerciantes tienen un poder de negociación significativo, la tasa de descuento se aproxima a la tasa de intercambio. La tasa de intercambio es fijada por la red en lugar de por cada emisor y adquirente bilateralmente. Las tasas de intercambio han significado la vigilancia antimonopolista en varias jurisdicciones a causa de que la fijación centralizada de las tasas de intercambio puede reducir la competencia y perjudicar a consumidores y comerciantes.

1. Costes y beneficios de diferentes métodos de pago

A continuación, analizamos los costes y beneficios de suministrar y utilizar diferentes instrumentos de pago. Estudiar los costes que supone a los bancos el proporcionar servicios de pago es difícil, debido a la naturaleza confidencial de la información sobre costes. Sin embargo, existen algunos estudios europeos que tratan de cuantificar los auténticos costes en recursos de varios servicios de pago. En estos estudios, el coste social hace referencia al coste total para la sociedad neto de cualquier transferencia monetaria entre participantes, y refleja el uso real de recursos utilizados en la producción y uso de los servicios de pago. En relación con Holanda, en 2002, Brits y Winder (2005) encuentran que los costes sociales de todos los pagos realizados en terminales en puntos de venta (POS, por sus siglas en inglés) en efectivo, tarjetas de débito, tarjetas de crédito, y tarjetas de prepago ascendieron al 0,65 por 100 de su producto interior bruto (PIB). El coste social de los servicios de pago en Bélgica en 2003 fue del 0,75 por 100 del PIB (Quaden, 2005). Bergman, Guibourg, y Segendorff (2007) muestran que el coste social de proveer pagos en efectivo, pagos con tarjeta de débito y pagos con tarjeta de crédito fue aproximadamente del 0,4 por 100 del PIB en Suecia en 2002. Para Noruega, Humphrey, Kim, y Vale (2001) estiman el ahorro de costes por pasar de un sistema totalmente basado en papel (cheques y «giros» en papel, o un pago en el que el pagador inicia una transferencia desde su banco al banco del beneficiario) a un sistema totalmente electrónico (tarjetas de débito y giros electrónicos) a nivel bancario en el 0,6 por 100 del PIB de Noruega (16). Basándose en un panel de doce países europeos durante el período 1987-99, Humphrey *et al.* (2006) concluyen que un cambio completo de pagos basados en

papel a pagos electrónicos podría generar un ahorro en costes cercano al 1 por 100 del conjunto del PIB de los doce países (17).

Estas cifras confirman el amplio consenso de que el cambio que se está produciendo de los pagos basados en papel hacia los pagos electrónicos puede tener como resultado grandes beneficios económicos. En comparación con el efectivo, los pagos electrónicos también ofrecen ventajas en términos de mayor seguridad, mayor rapidez de las transacciones y una mejor trazabilidad; además, los pagos electrónicos ofrecen la posibilidad de acceder a líneas de crédito (18). Los comerciantes también se pueden beneficiar de un incremento de las ventas o de un ahorro de costes al aceptar una serie de instrumentos de pago electrónicos. Sin embargo, dichos beneficios para consumidores y comerciantes suelen ser difíciles de cuantificar.

Utilizando datos sobre pagos minoristas en Estados Unidos, García-Swartz, Hahn, y Layne-Farrar (2006) intentan cuantificar los costes y beneficios de los instrumentos de pago utilizados en terminales en puntos de venta (POS) (19). Los resultados ponen de manifiesto que pasar de los pagos en efectivo y con cheques a las tarjetas de pago ofrece unos evidentes beneficios para la sociedad en su conjunto, pero también llegan a la conclusión de que los comerciantes pueden estar pagando una parte desproporcionada del coste. Gran parte de la literatura sobre tarjetas de pago se centra en la proporción del precio total pagado por comerciantes y consumidores. En otras palabras, los economistas están tratando de responder a la pregunta: ¿Los precios totales cargados a los usuarios finales por pagos con tarjeta, y su peculiar estructura asimétrica, reflejan el ejercicio de poder de mercado de los proveedores de tarjetas o reflejan la propia naturaleza del servicio suministrado? En el próximo apartado consideramos cómo ha tratado de responder a esta pregunta la literatura económica.

III. MODELOS ECONÓMICOS DE TARJETAS DE PAGO

En este apartado, analizamos algunas contribuciones importantes a la literatura teórica de las tarjetas de pago. Los resultados de los diversos modelos económicos en esta bibliografía pueden diferir debido a las diferencias de sus supuestos subyacentes. Los primeros modelos de tarjetas de pago ignoraban las interacciones estratégicas de consumidores y comerciantes, y se centraban en la demanda global de cada tipo de usuario final y el nivel de las tasas de intercambio. Estos modelos fueron ampliados para incluir las interacciones entre consumidores y comerciantes pero asumiendo funciones de demanda inelástica por parte de los

consumidores, no diferenciación de precios por parte de los comerciantes de acuerdo con el instrumento de pago utilizado por los consumidores y beneficios exógenos derivados del uso de tarjetas. Varios modelos extendieron esta literatura al tener en cuenta la capacidad de los comerciantes de separar a los consumidores cobrándoles diferentes precios. Otra serie de modelos ampliaron la literatura al considerar la capacidad de las tarjetas de pago de incrementar las ventas, dado que las tarjetas ofrecían una mayor seguridad, mejoraban la liquidez y reducían las restricciones de crédito de los consumidores. Además, otros modelos de tarjetas de pago han tenido en cuenta la competencia entre redes, así como la competencia entre los diferentes tipos de instrumentos de pago.

1. Modelos que se centran en las tasas de intercambio

En este epígrafe analizamos la literatura académica sobre las tasas de intercambio (20). Baxter (1983) considera un entorno en el que los consumidores son homogéneos, los comerciantes son perfectamente competitivos, y el mercado de emisión y adquisición de tarjetas de pago es competitivo. El autor sostiene que la cantidad de equilibrio de transacciones de tarjetas de pago se produce cuando la demanda transaccional total de servicios de tarjetas de crédito, que está determinada por las demandas de consumidores y comerciantes juntas, es igual al coste transaccional total de servicios de tarjetas de crédito, incluyendo tanto los costes del emisor como del adquirente, o:

$$f + m = c_I + c_A,$$

donde f es la disposición a pagar de un consumidor, m es la disposición a pagar de un comerciante cuando la demanda de servicios de pago iguala a la oferta de servicios de pago, y c_I y c_A son el coste marginal del emisor y el coste marginal del adquirente respectivamente. La disposición a pagar del consumidor está basada en los beneficios netos recibidos, b_B y es mayor o igual a la comisión en equilibrio (21). De manera similar, la tasa de descuento del comerciante, m , es menor o igual a los beneficios netos que recibe, b_S . Asimismo, esta igualdad no significa que simultáneamente se cumple $f = c_I$ y $m = c_A$. De ahí que fijar el precio de cada parte del mercado basándose en el coste marginal, como sugiere la teoría económica de los mercados competitivos unilaterales, no tenga por qué conducir a una asignación socialmente óptima. Para llegar al equilibrio socialmente óptimo, puede ser necesario un pago unilateral o compensatorio entre el emisor y el adquirente. Para alcanzar precios socialmente óptimos, el lado que recibe más que su coste subsidia al que se beneficia menos que su coste a través de la tasa de intercambio.

Lamentablemente, el marco de Baxter no nos permite estudiar el escenario óptimo de las tasas de intercambio de los bancos, ya que sus beneficios son cero sea cual sea el nivel de la tasa de intercambio. Las ampliaciones del modelo de Baxter relajan el supuesto de mercados perfectamente competitivos para servicios de pago y bienes de consumo. Analizaremos estas contribuciones y nos centraremos en sus implicaciones para el bienestar de los participantes del mercado.

Schmalensee (2002) amplía el análisis de Baxter permitiendo a los emisores y adquirentes ejercer poder de mercado, pero sigue asumiendo que los comerciantes operan en mercados competitivos. Sus resultados respaldan las conclusiones de Baxter de que la tasa de intercambio equilibra las demandas de servicios de pago de cada tipo de usuario final y el coste que supone a los bancos proporcionarlos. Además, la tasa de intercambio socialmente óptima es probable que no sea cero, incluso cuando los emisores y adquirentes tienen poder de mercado (22). Schmalensee encuentra que la tasa de intercambio que maximiza el beneficio de emisores y adquirentes puede ser también socialmente óptima para una medida convencional de bienestar social con una serie de supuestos (23).

A diferencia de Baxter y Schmalensee, Rochet y Tirole (2002) consideran las interacciones estratégicas de consumidores y comerciantes. En su modelo, los emisores tienen poder de mercado, pero los adquirentes operan en mercados competitivos. Por lo tanto, cualquier incremento en las tasas de intercambio se traslada totalmente a los comerciantes. Consideran dos comerciantes idénticos de tipo *Hotelling* en términos de sus beneficios netos por aceptar una tarjeta de pago (es decir, tienen iguales b_S) y los productos que venden (24). Los consumidores afrontan la misma comisión fija, f , pero son heterogéneos en términos de los beneficios netos, b_B , que obtienen de utilizar la tarjeta de pago. Sólo los consumidores con $b_B \geq f$ adoptarán una tarjeta de pago y la utilizarán para todas sus compras. Además, Rochet y Tirole (2002) asumen que el número total de transacciones es fijo y que cambios en los precios de los servicios de pago no afectan a la demanda de bienes de consumo.

Rochet y Tirole (2002) presentan tres resultados importantes. El primer resultado es que su tasa de intercambio socialmente óptima es más alta que la tasa de intercambio socialmente óptima de Baxter (1983), ya que los emisores ejercen su poder de mercado y captan el excedente de los comerciantes. Su segundo resultado es que la tasa de intercambio que maximizaba el beneficio de los emisores puede ser mayor o igual que la tasa de intercambio socialmente óptima, dependiendo de los márgenes de los emisores y del excedente de los titulares de las tarjetas. Tercero, los comerciantes

están dispuestos a pagar más que su beneficio neto si pueden quitar clientes a sus competidores o conservar a sus clientes aceptando tarjetas (25). Sin embargo, el bienestar social global no mejora cuando los comerciantes quitan clientes a sus competidores aceptando tarjetas de pago.

Wright (2004) amplía el modelo de Rochet y Tirole (2002) considerando un continuo de industrias en el que comerciantes de diferentes industrias reciben diferentes beneficios por aceptar tarjetas. Su modelo es mejor para captar el elemento de compensación (*trade-off*) entre los beneficios del consumidor y la aceptación del comerciante cuando la tasa de intercambio es incrementada porque algunos comerciantes no aceptan tarjetas. Lo anterior constituye un fuerte contraste con la difícil decisión de aceptar o rechazar tarjetas por todos los comerciantes obtenido por Rochet y Tirole (2002). En el modelo de Wright (2004), tanto las comisiones de consumidores como las de comerciantes son por transacción. Cada consumidor compra artículos de cada industria. Emisores y adquirientes operan en mercados con competencia imperfecta. Wright (2004) asume que los consumidores afrontan el mismo precio sea cual sea el instrumento que utilizan para hacer la compra.

Wright (2004) concluye que la tasa de intercambio que maximiza el bienestar social global puede ser más alta o más baja que la tasa de intercambio que maximiza el número de transacciones. En particular, restringir el número total de transacciones estableciendo tasas de intercambio más elevadas aumenta el bienestar total si el aumento en excedente del usuario marginal de tarjeta, que ahora *comienza* a utilizar su tarjeta junto con todos aquellos comerciantes que aceptan ésta, supera la pérdida de excedentes del comerciante inframarginal que ahora *deja* de aceptar tarjetas junto con todos aquellos usuarios de éstas que ya no pueden utilizarlas para comprar en su tienda. En cualquier óptimo social, la estructura de la comisión debería reflejar esta asimetría en beneficios inframarginales, algo que puede no tener en cuenta la elección de tasa de intercambio que hace privadamente el proveedor de tarjetas.

2. Modelos con diferenciación de precio en el punto de venta

Los modelos tratados hasta el momento han pasado por alto en gran medida la capacidad de los comerciantes de trasladar una parte de todos sus costes de pago a los consumidores, ya sea en forma de precios más altos para sus consumidores que utilizan tarjetas, ya en forma de precio uniforme más alto para todos los consumidores (26). En algunos casos, los comerciantes no tienen permitido añadir un recargo a las transacciones de pago con tarjeta debido a restricciones

legales o contractuales (27). Sin embargo, en las jurisdicciones en las que los comerciantes tienen libertad para establecer precios más altos en las compras hechas con tarjetas de pago generalmente no lo hacen (28). Aunque la diferencia de precios basada en el instrumento de pago utilizado no es común, la posibilidad de hacerlo puede aumentar el poder de los comerciantes a la hora de negociar sus comisiones. Si los comerciantes cobraran precios diferentes, los consumidores que pagan en efectivo pagarían menos que los clientes que pagan con tarjetas (29).

Wright (2003) amplía el modelo de Rochet y Tirole (2002) al tener en cuenta los efectos de las reglas del no-recargo cuando los comerciantes son monopolistas o competidores de tipo *Bertrand* (30). Wright (2003) asume que cada consumidor demanda una unidad de cada artículo que compone una cesta de artículos de consumo. De manera similar a los consumidores y comerciantes en Rochet y Tirole (2002), los consumidores son heterogéneos en términos de los beneficios que obtienen por utilizar tarjetas, y los comerciantes son homogéneos en términos de los beneficios que reciben de aceptar tarjetas. Otro supuesto clave es que consumidores y comerciantes toman sus decisiones de participar en redes de pago antes de conocer los precios de los artículos.

Wright (2003) encuentra que las reglas de no recargo generan mayor bienestar que cuando los comerciantes monopolistas están autorizados a fijar precios basados en el instrumento de pago utilizado (31). Los comerciantes pueden extraer excedente del consumidor *ex post* de los usuarios de tarjetas de pago, mientras que quienes pagan en efectivo no se ven afectados. Este resultado es provocado porque los usuarios de efectivo pagan el mismo precio independientemente de si hay un precio o múltiples precios para el mismo artículo. Por lo tanto, los usuarios de efectivo no se ven perjudicados por los precios diferenciados. Dado que el comerciante monopolista ya ha extraído excedentes de los consumidores que utilizan efectivo cuando fijan un precio, un incremento del precio en efectivo tendría como resultado que estos consumidores no harían ninguna compra debido a su demanda inelástica para cada artículo. Wright sólo considera equilibrios cuando los comerciantes continúan vendiendo a los usuarios de efectivo. Cuando los comerciantes están autorizados a hacer recargos, extraen «demasiado» excedente *ex post* de los clientes que utilizan tarjetas de pago porque establecen precios más elevados para las compras con tarjeta. El resultado es una disminución del bienestar de los consumidores que hacen compras con tarjeta en comparación con el escenario en el que los comerciantes establecen un precio independientemente del instrumento de pago utilizado. Además, algunos clientes que utilizan tarjeta en un entorno de precio uniforme se

pasan al pago en efectivo en un entorno que diferencia los precios en función de qué instrumento de pago se utiliza; este cambio tiene como resultado una pérdida completa del excedente de estos consumidores.

Schwartz y Vincent (2006) estudian los efectos distribucionales entre los usuarios de efectivo y de tarjeta con y sin reglas de no recargo (32). Relajan el supuesto de que la demanda de bienes de consumo es fija. Sin embargo, asumen que los consumidores están exógenamente divididos en usuarios de efectivo y usuarios de tarjeta, y no pueden pasarse al otro grupo. En este entorno, si los comerciantes cargan un precio independientemente del instrumento utilizado, el precio aumenta para los usuarios de efectivo porque los comerciantes tienen que soportar compras más caras con tarjeta. A diferencia de los modelos anteriores, el suyo considera al emisor y al adquiriente como una entidad. Aunque son incapaces de modelar explícitamente las tasas de intercambio, pueden estudiar la estructura del precio de los servicios de pago. Si el mercado emisor o el mercado adquiriente son competitivos, los resultados obtenidos en este escenario serían idénticos a los derivados de una red de cuatro partes.

Schwartz y Vincent encuentran que la ausencia de fijación de precios basada en el instrumento de pago utilizado incrementa el beneficio de la red y perjudica a los usuarios de efectivo y a los comerciantes. La red de pago prefiere limitar la capacidad del comerciante de separar a los usuarios de efectivo y de tarjetas obligando a los comerciantes a cobrar un precio uniforme a todos sus clientes. Cuando es viable, la red de pago prefiere los descuentos (entendidos como comisiones negativas por transacción) concedidos a los usuarios de tarjetas (33). La concesión de tales descuentos a los usuarios de tarjetas estimula su demanda, obligando simultáneamente a los comerciantes a absorber parte del aumento correspondiente de la tasa de descuento, porque cualquier incremento resultante en el precio uniforme de un artículo debe afectar igualmente a los usuarios de efectivo. De este modo, la red utiliza descuentos para extraer indirectamente excedente de los clientes que pagan en efectivo en forma de precios más elevados. Si los descuentos son viables, los usuarios de tarjeta siempre salen ganando. El bienestar global aumenta si la relación de usuarios de efectivo y de usuarios de tarjeta es suficientemente grande y los beneficios netos de los comerciantes por aceptar tarjetas son suficientemente altos.

Gans y King (2003) sostienen que mientras haya «separación de pagos» la tasa de intercambio es neutra, independientemente del poder de mercado de los comerciantes, emisores y adquirientes. Se dice que la tasa de intercambio es neutra si un cambio en ella no modifica la cantidad de compras de los consumidores

y el nivel de beneficio de comerciantes y bancos. Cuando aplicar un recargo no es costoso, los comerciantes fijarán los precios basándose en el instrumento de pago utilizado, suprimiendo el potencial de la subvención cruzada entre instrumentos de pago y eliminando el papel que tiene la tasa de intercambio de equilibrar las demandas de consumidores y comerciantes. En efecto, la repercusión del coste es tal que las comisiones más bajas de tarjeta para los consumidores (debido a tasas de intercambio más elevadas) quedan exactamente compensadas por el incremento de precios de los artículos que venden los comerciantes. La separación del pago se puede producir si se cumple una de las siguientes condiciones: hay comerciantes competitivos, y hacen la separación en categorías de aceptación de efectivo o de aceptación de tarjetas en las que cada comerciante sólo atiende a un tipo de cliente, y no está autorizado a cobrar precios diferentes; o los comerciantes pueden separar completamente a los clientes que utilizan efectivo de los que utilizan tarjetas cobrando precios diferentes. Por lo tanto, sostienen que los políticos deberían eliminar todas las restricciones a la fijación de precios, tales como las reglas de no recargo.

3. Modelos de competencia entre redes

Todavía no hemos considerado los modelos en los que se examina la competencia entre redes de pago. La teoría económica sugiere que, a nivel general, la competencia reduce precios, incrementa la producción y mejora el bienestar. Sin embargo, en los mercados bilaterales, la competencia puede llevar a una estructura de precios ineficiente. Un aspecto clave de la competencia entre redes es la capacidad de los usuarios finales de participar en más de una red. Cuando los usuarios finales participan en más de una red, se dice que son *multihoming*. Si se conectan sólo a una red, se dice que son *singlehoming*, o que pertenecen a una sola red de pagos. Como resultado general, las redes que compiten tratan de atraer usuarios finales que tienden a ser *singlehome*, ya que atraerles determina qué red tiene el mayor volumen de negocio. Por consiguiente, la estructura de precio oscila a favor de usuarios finales que son *singlehome*.

Rochet y Tirole (2003) han ampliado su trabajo anterior teniendo en cuenta la competencia de redes. Su centro de atención principal es la estructura de precios, o equilibrio entre consumidores y comerciantes en una red de tres partes. No modelan explícitamente la tasa de intercambio, sino que estudian el impacto de la competencia sobre la estructura de precios. Bajo una serie de supuestos plausibles, han encontrado que las estructuras de precio de una red monopolística y plataformas competidoras son las mismas, y si la demanda de los vendedores es lineal, esta estructura de precios gene-

ra en los dos entornos el máximo de bienestar bajo la condición de un presupuesto equilibrado.

Guthrie y Wright (2007) amplían el trabajo de Rochet y Tirole (2003) asumiendo que los consumidores pueden ser titulares de una o varias tarjetas de pago, y que los comerciantes están motivados por el «robo de negocio» a decidir si aceptar tarjetas de pago en una red de cuatro partes. Los autores sólo consideran redes que proporcionan idénticos servicios de pago, y encuentran que la competencia de redes tiene como resultado tasas de intercambio más elevadas que las que serían socialmente óptimas. En este modelo, la competencia tiene como resultado que ambas redes cobran la misma tasa de intercambio porque ambas redes ofrecen idénticos productos de pago.

Chakravorti y Roson (2006) amplían el modelo de Rochet y Tirole (2003) considerando los efectos de la competencia de redes sobre el precio total y sobre la estructura de precios cuando las redes ofrecen productos diferenciados. Sólo permiten a los consumidores participar en una red de tarjetas, mientras que los comerciantes pueden optar por participar en más de una red. Comparan las propiedades del bienestar cuando estas dos redes operan como competidoras y como un cartel en el que cada red se queda con la demanda para sus productos por parte de los usuarios finales. Como en Rochet y Tirole (2003) y Guthrie y Wright (2007), encuentran que la competencia no necesariamente mejora o empeora el equilibrio de las comisiones de comerciante y consumidores en relación con la socialmente óptima. Hay otras estructuras de comisiones para la suma de comisiones del consumidor y comerciante que mejorarían el bienestar de ambos. Sin embargo, encuentran que el aumento de bienestar procedente de la reducción de la suma de dichas comisiones debida a la competencia es, generalmente, mayor que el potencial descenso del bienestar debido a estructuras de comisiones menos eficientes.

4. Modelos que tienen en cuenta el papel del crédito

Hasta ahora, hemos considerado modelos que ignoran la extensión del crédito como un beneficio para consumidores y comerciantes (34). Dado el alto nivel de vigilancia antimonopolio a la que están sometidas las redes de tarjetas de crédito, encontramos sorprendente esta omisión en la mayoría de trabajos académicos. A largo plazo, el consumo global a lo largo de las vidas de los consumidores puede no diferir debido al acceso al crédito, sin embargo dicho acceso puede aumentar el consumo, lo que, a su vez, incrementa la utilidad de los consumidores. Desde el punto de vista de un comerciante, la ampliación del crédito puede conducir a cambios

intertemporales del negocio. En otras palabras, los comerciantes atraen a consumidores que no tienen fondos hoy aceptando tarjetas de crédito, con el resultado de que son incapaces mañana de vender a consumidores que han comprado a crédito hoy. Además de extraer excedentes de consumidores y comerciantes, los bancos tienen una fuente de excedente adicional: los consumidores con restricciones de liquidez. La cantidad de excedente que pueda ser extraído depende de cuánto descuenten el consumo de mañana los consumidores con restricciones de liquidez.

Definimos a los consumidores con restricciones de liquidez como aquellos que no tienen fondos en el momento de la compra. Estos modelos consideran una probabilidad positiva de que algunos consumidores sean incapaces de cumplir sus obligaciones crediticias. El coste de estos incumplimientos de los consumidores puede ser trasladado por los bancos a los comerciantes, a ciertos tipos de consumidores o a ambos. Ambos modelos tratados aquí consideran un extremo diferente en términos de quién paga en última instancia por los servicios de tarjeta de crédito, incluyendo el coste de incumplimiento crediticio.

Chakravorti y Emmons (2003) consideran los costes y beneficios del crédito a los consumidores en una red de cuatro partes en la que los consumidores están sujetos a *shocks* económicos después de efectuar compras con sus tarjetas de crédito, y algunos de ellos son incapaces de pagar su deuda crediticia. Que nosotros sepamos, son los primeros en vincular el aspecto asegurador de las tarjetas de crédito con su componente de pago. Se supone que todos los mercados de productos y servicios de pago son competitivos. Observando que el 75 por 100 de los ingresos de los emisores de tarjetas en Estados Unidos proviene de los consumidores con restricciones de liquidez, los autores consideran la viabilidad del sistema de las tarjetas de crédito si estuviera completamente financiado por estos tipos de consumidores (35). Hay que tener en cuenta que su modelo no asume tasas de intercambio cero, pero asume que los comerciantes trasladan completamente sus costes de pago a los consumidores. Imponen una limitación de incentivo al uso de instrumentos de pago a individuos sin restricciones de liquidez, de manera que sólo utilizarán las tarjetas si se les garantiza el mismo nivel de consumo que si utilizaran el pago en efectivo. Dicha limitación les permite estudiar la conveniencia en el uso de las tarjetas de crédito; esto es, el uso por aquellos que no necesitan del crédito para hacer compras.

Chakravorti y Emmons extraen tres resultados principales. El primero es que si los consumidores reducen suficientemente el consumo futuro, aquellos con restricciones de liquidez que no incumplen sus obligacio-

nes crediticias estarán dispuestos a pagar todos los costes de la red de tarjetas de crédito *ex ante*, con el resultado de que todos los consumidores salen ganando. El supuesto clave es que al menos un cierto número de consumidores se enfrenten a restricciones de liquidez vinculantes y cumplan sus obligaciones crediticias. Segundo, si los comerciantes cobran un precio único por un artículo independientemente de cómo pagan los consumidores, y si los emisores no efectúan pagos unilaterales o compensatorios a los usuarios que utilizan la tarjeta por comodidad (usuarios de conveniencia), los comerciantes que aceptan tarjetas y cobran un único precio para todas las compras atraen únicamente a consumidores con restricciones de liquidez, ya que algunos comerciantes cobran un precio más bajo y sólo atienden a clientes que pagan en efectivo. Obsérvese que sólo aquellos consumidores que tienen restricciones de liquidez utilizan tarjetas de crédito, y no hay uso de conveniencia. Tercero, si los emisores de tarjetas otorgan descuentos a usuarios de conveniencia, un comerciante puede, bajo ciertas condiciones, atraer a todo tipo de consumidores —incluyendo a aquellos consumidores que mantienen un saldo pendiente mes a mes y a los que no— cuando se cobra un precio único.

Chakravorti y To (2007) consideran un escenario con comerciantes monopolistas y un banco monopolista, que atiende tanto a consumidores como a comerciantes, en el que los comerciantes absorben todos los costes de pago y crédito en un modelo dinámico de dos periodos (36). La demanda de los consumidores de artículos de consumo es inelástica. Se centran en el crédito otorgado a consumidores que se enfrentan a incertidumbre de sus ingresos. Se diferencian de la literatura tradicional sobre tarjetas de crédito de las siguientes maneras. Primero, de manera similar a Chakravorti y Emmons (2003), en lugar de aplicar un enfoque de forma reducida en el que a los costes y beneficios de las tarjetas de pago se les asigna exógenamente formas funcionales, se especifica un modelo que produce endógenamente costes y beneficios a los consumidores, comerciantes y bancos por el uso de tarjetas de pago, esto es, crédito al consumo. Segundo, el modelo utiliza un marco dinámico en el que hay *trade-offs* intertemporales para todas las partes involucradas. Tercero, consideran el consumo y la incertidumbre de ingresos.

Su modelo proporciona los siguientes resultados. Primero, si los comerciantes obtienen un margen de beneficio suficientemente alto y el coste de los fondos es suficientemente bajo, la economía es capaz de apoyar a las tarjetas de crédito. En otras palabras, los beneficios para consumidores y comerciantes deben ser mayores que el coste de respaldar a la red de tarjetas de crédito. Segundo, la tasa de descuento que los comerciantes están dispuestos a pagar a sus bancos aumenta a medida que se incrementa el número de con-

sumidores con restricciones de crédito. Tercero, se puede producir una situación de dilema del prisionero: cada comerciante decide aceptar tarjetas de crédito, pero, al hacerlo, el beneficio descontado de dos periodos para cada comerciante es menor. En otras palabras, existe un robo intertemporal de negocio entre comerciantes de diferentes industrias, con el resultado potencial de que todos los comerciantes salen perdiendo.

5. Modelos con competencia entre instrumentos de pago

La mayor parte de la literatura ignora la competencia entre instrumentos de pago, cuando un proveedor de pagos ofrece múltiples opciones de pago a sus clientes y establece precios para maximizar los beneficios. Además, la mayoría de modelos económicos de tarjetas de pago no tienen en cuenta, por lo general, los incentivos de precio ofrecidos por los comerciantes para dirigir a los consumidores hacia ciertos tipos de pagos con tarjeta. Igualmente, gran parte de la literatura de pagos se centra en el margen extensivo (cómo influyen los precios en la adopción de una tarjeta), en lugar de en el margen intensivo (cómo afectan los precios al uso).

En Bolt y Chakravorti (2008a), estudiamos la capacidad de los bancos y comerciantes de influir en la elección de los instrumentos de pago de los consumidores cuando tienen acceso a tres formas de pago: efectivo, tarjeta de débito y tarjeta de crédito. Este modelo es el primero en analizar la competencia entre redes de pago combinando elementos de modelos que hacen hincapié en la estructura de precios con aquellos que consideran las restricciones de liquidez y los problemas de seguridad de los consumidores. Además, tenemos en cuenta cómo fijan los precios los bancos cuando participan en múltiples redes de pago.

En nuestro modelo, los consumidores participan en redes de tarjetas de pago para protegerse a sí mismos de tres tipos de *shocks*: incertidumbre en sus flujos de ingresos, robo y de los comerciante a los que están emparejados. Los consumidores sólo obtienen ganancia de consumir artículos del comerciante al que están emparejados. Los comerciantes se diferencian por los tipos de instrumentos de pago que aceptan y el tipo de artículos de consumo que venden. A diferencia de la mayoría de modelos de mercados bilaterales, en los que los beneficios son exógenos, consideramos explícitamente cómo aumentan los beneficios de los comerciantes y la ganancia de los consumidores a partir de las ventas adicionales resultantes de una mayor seguridad y del acceso a líneas de crédito, y consideramos la asignación óptima de estos costes entre consumidores y comerciantes (37). Antes de que se produzcan los tres *shocks*, los consumidores son homogéneos. Para cen-

tramos en el margen intensivo, consideramos equilibrios en los que los consumidores tienen acceso a los tres instrumentos de pago. Cada comerciante elige qué instrumentos acepta basándose en sus costes de producción, y cada comerciante es clasificado en función de que acepte sólo efectivo, efectivo y tarjetas de débito o aceptación plena (efectivo, tarjeta de débito y tarjeta de crédito). La heterogeneidad de los comerciantes se basa en diferencias en los costes de producción. Consideramos la capacidad de los comerciantes de trasladar los costes del procesamiento de pagos a los consumidores en forma de precios más altos de los artículos.

Nuestros principales resultados pueden resumirse de la manera siguiente. La estructura de precios está determinada por el nivel de coste bancario de proporcionar servicios de pago y el nivel de pérdidas crediticias totales. Encontramos que la estrategia óptima es que primero el banco extraiga todo el excedente de los consumidores y luego extraiga el excedente de los comerciantes. Además, identificamos equilibrios en los que el banco encuentra rentable ofrecer una o ambas tarjetas de pago. Estos resultados también son válidos cuando se estudia la conducta socialmente óptima. En particular, el análisis de bienestar sugiere que, para costes de procesamiento de tarjetas suficientemente bajos, las tasas de descuento socialmente óptimas son menores o iguales a las tasas de descuento que maximizan el beneficio. Por último, la política de precios uniformes incrementa los beneficios bancarios cuando el banco suministra ambos tipos de tarjetas de pago, y no cuando los comerciantes fijan precios basados en el instrumento de pago utilizado. Sin embargo, consumidores y comerciantes salen perdiendo cuando los consumidores sin restricciones de liquidez utilizan tarjetas de crédito porque no reciben incentivos de precio adecuados, con el resultado de que se utiliza un instrumento de pago menos eficiente.

IV. CONCLUSIÓN

Resumiendo la literatura sobre tarjetas de pago, encontramos que ningún modelo es capaz de captar los elementos esenciales del mercado de los servicios de pago. Se trata de un mercado complejo, con muchos participantes que realizan una serie de transacciones bilaterales interrelacionadas. Además, es difícil establecer acuerdos de fijación de precios adecuados para los instrumentos de pago, ya que las redes de pago están sujetas a grandes economías de escala y dan lugar a intensos efectos externos (externalidades) de adopción y uso. Gran parte del debate sobre los diversos costes de las tarjetas de pago tiene que ver con la asignación de los excedentes procedentes de consumidores, comerciantes, y bancos, así como de quién es capaz de extraer excedentes y a quién.

Hemos podido llegar a las siguientes conclusiones. *Primera*, puede ser necesario un pago unilateral o compensatorio entre el emisor y el adquiriente para que ambas partes participen. No hay consenso entre los políticos o economistas sobre lo que constituye una estructura de comisiones eficiente para los pagos con tarjeta. *Segunda*, aunque los consumidores reaccionan por lo general a los incentivos de precio en el punto de venta, los comerciantes son reticentes a cobrar precios más altos a los consumidores que se benefician del uso de tarjetas. *Tercera*, la competencia de redes puede no mejorar la estructura de precios, pero puede reducir de manera significativa el precio total pagado por consumidores y comerciantes. *Cuarta*, consumidores y comerciantes valoran el crédito otorgado por los emisores de tarjetas de crédito (además de otras ventajas como la seguridad) y están dispuestos a pagar por ello.

Es difícil establecer una política acertada relativa a las comisiones por pagos con tarjeta. La cuestión central es si las circunstancias específicas de los mercados de pago son tales que se pueda esperar la intervención de las autoridades públicas para mejorar el bienestar económico. La eficiencia de los sistemas de pago se mide no sólo por los costes de recursos utilizados, sino también por los beneficios sociales por ellos generados. Aunque la literatura teórica sobre tarjetas de pago está aumentando, sigue habiendo todavía muy pocas investigaciones empíricas que puedan orientar a los políticos. Esperamos que los recientes cambios regulatorios en diferentes partes del mundo generen importantes series de datos que puedan ser utilizadas por los economistas para probar cómo encajan las teorías con los datos.

NOTAS

(*) El presente artículo es una versión modificada del artículo de los mismos autores titulado «The economics of payment cards: A status report», que apareció en *Economic Perspectives*, del Federal Reserve Bank of Chicago, en el número del cuarto trimestre de 2008 (BOLT y CHAKRAVORTI; 2008b).

Traducción de María Belmonte.

(1) Estos once países son Bélgica, Dinamarca, Francia, Finlandia, Alemania, Italia, Holanda, Noruega, España, Suecia y el Reino Unido.

(2) Los autores analizan trece países: Austria, Bélgica, Canadá, Finlandia, Francia, Alemania, Italia, Japón, Holanda, Suecia, Suiza, Reino Unido y Estados Unidos.

(3) Hay países, por ejemplo Francia, en los que el cargo en la cuenta del titular se realiza más tarde. Estos tipos de tarjetas se denominan tarjetas de débito diferidas (*delayed debit cards*).

(4) En este artículo no se incluye el análisis de las tarjetas de prepago. Para un estudio con mayor detalle sobre este tipo de tarjetas, véase CHAKRAVORTI y LUBASI (2006).

(5) La denominación SEPA se aplica a todos los países en los que se utiliza el euro como moneda común. La puesta en marcha de la SEPA comenzó en enero de 2008 con el lanzamiento del programa de transferencias de crédito SEPA, y deberá completarse cuando todos

los instrumentos de pago nacionales sean retirados progresivamente; estos instrumentos pueden no llegar a estar completamente retirados hasta 2013.

(6) BEIJEN y BOLT (2008) proporcionan cálculos de economías de escala que cuantifican los beneficios potenciales de la SEPA que surgen de la consolidación de centros de procesamiento de pago electrónico en la zona euro. Es probable que la SEPA suscite una consolidación sustancial de las infraestructuras de pago y operaciones de procesamiento entre fronteras que permitan a bancos y a sus clientes, tanto consumidores como comerciantes, beneficiarse de las eficiencias de costes en forma de menores comisiones de pago.

(7) Más adelante describimos con más detalle cómo operan las redes de pago.

(8) Para un resumen de los problemas antimonopolio en diversas jurisdicciones, ver BRADFORD y HAYASHI (2008) y WEINER y WRIGHT (2005).

(9) El 16 de diciembre de 2002, el Consejo de la Unión Europea adoptó el Reglamento del Consejo (CE) n.º 1/2003 sobre la implementación de las reglas sobre la competencia establecidas en los artículos 81 y 82 del Tratado que establece la Comunidad Europea (es decir, la versión consolidada de 1997 del Tratado de Roma). El nuevo reglamento entró en vigor el 1 de mayo de 2004. Para más información sobre los dictámenes de la CE sobre MasterCard, ver BOLT (2008).

(10) Las redes de pago son un tipo de plataforma de mercado bilateral. Otros tipos de plataformas de mercado bilateral son las plataformas de juegos para ordenador, periódicos, y páginas *web* de contactos *online*. Estos mercados tienen plataformas que proporcionan bienes y servicios a dos diferentes tipos de usuarios finales y deben convencer a ambos lados —como los desarrolladores de juegos y los usuarios de juegos, los lectores y anunciantes de periódicos y hombres y mujeres— para que participen.

(11) Una importante observación empírica de los mercados bilaterales es que las plataformas, por lo general, y las redes de pago de manera específica, tienden a desviar la estructura de precios hacia un lado del mercado para conseguir que ambos lados «suban a bordo», utilizando un lado como un «centro de beneficio» y el otro como un «líder con pérdidas» (*loss leader*) o, en el mejor de los casos, como financieramente neutro. Ver BOLT y TIEMAN (2008) para una explicación de este fenómeno basado en la curvatura de las funciones de demanda.

(12) Para un tratamiento más general de los mercados bilaterales, ver ARMSTRONG (2006), CAILLAUD y JULLIEN (2003), JULLIEN (2001), y ROCHET y TIROLE (2006).

(13) Aunque no es habitual, algunos comerciantes aplican precios diferentes según el instrumento de pago utilizado para hacer la compra.

(14) Hay dos tipos de redes de tarjetas de pago: redes abiertas (cuatro partes) y propietarias (tres partes). Las redes abiertas permiten a muchos bancos ofrecer servicios de pago a los consumidores y comerciantes, mientras que en las redes propietarias, una única institución suministra servicios a consumidores y a comerciantes. Cuando el emisor no es también el adquiriente, el emisor recibe una tasa de intercambio del adquiriente. Las redes abiertas tienen tasas de intercambio, mientras que los sistemas propietarios no tienen tasas de intercambio explícitas, porque una misma institución atiende tanto a consumidores como a comerciantes utilizando los servicios de pago de esa red. Sin embargo, las redes propietarias siguen fijando precios para cada lado del mercado a fin de asegurar que ambos lados participen.

(15) En algunos casos, a los comerciantes se les cobra una comisión fija y una comisión proporcional.

(16) BOLT, HUMPHREY, y UITTENBOGAARD (2008) muestran que Noruega pasó rápidamente de los instrumentos de pago basados en papel y en efectivo a los sistemas de pago electrónico, aplicando de manera efectiva precios diferenciados por pago bancario a los consumidores.

(17) Estos doce países son Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Italia, Holanda, Noruega, España, Suecia, Suiza y Reino Unido.

(18) Algunas de las ventajas importantes del pago en efectivo son la privacidad y el anonimato, algo que las tarjetas de pago no procuran.

(19) CARBÓ VALVERDE *et al.* (2008) realizan un ejercicio similar para España, y encuentran que cuando se suman costes y beneficios netos de los participantes, las tarjetas de débito son las menos costosas y los cheques los más costosos, ocupando las tarjetas de crédito y el efectivo el segundo y el tercer lugar respectivamente.

(20) CHAKRAVORTI (2003), EVANS y SCHMALENSEE (2005) y ROCHET (2003) ofrecen una extensa revisión de modelos económicos relacionados con las tasas de intercambio.

(21) Los beneficios netos para consumidores y comerciantes se definen por la diferencia de beneficios entre utilizar una tarjeta de pago y un instrumento de pago alternativo.

(22) SCHMALENSEE (2002) define la tasa de intercambio socialmente óptima como la que maximiza la suma de excedentes de consumidores y comerciantes. Dicha medida es adecuada si la aceptación de tarjetas no se utiliza como una herramienta estratégica para quitar clientes a otro comerciante.

(23) SCHMALENSEE (2002) supone que hay un único emisor y un único adquiriente, las curvas de demanda son lineales y no hay costes fijos.

(24) Los comerciantes de tipo *Hotelling* están espacialmente separados de sus consumidores. Un comerciante puede cobrar un precio más bajo para captar los clientes de otro comerciante, pero estos clientes pueden tener que afrontar un gasto de transporte adicional para llegar al competidor del comerciante.

(25) ROCHET y TIROLE (2002) también consideran algunas ampliaciones en relación con la heterogeneidad de los comerciantes, precios diferenciados para tarjetas y efectivo y competencia del sistema.

(26) CARLTON y FRANKEL (1995) amplían a BAXTER (1983) al tener en cuenta que los comerciantes pueden trasladar totalmente los costes de procesamiento de pagos a través de precios más altos de los artículos de consumo. Encuentran que no es necesaria una tasa de intercambio para internalizar la externalidad si los comerciantes establecen precios de los artículos de consumo basándose en el tipo de instrumento de pago utilizado.

(27) Las reglas de no recargo (*no-surcharge rules*) no permiten a los comerciantes aplicar recargos a las compras que se pagan con tarjeta. Sin embargo, los comerciantes están autorizados a ofrecer descuentos por pagos que se efectúan sin tarjeta. Para más información sobre las reglas de no recargo y descuentos por pago en efectivo, ver CHAKRAVORTI y SHAH (2003), KITCH (1990) y LOBEL y GELB (1981).

(28) Para el tema sobre la reticencia de los comerciantes para aplicar diferentes precios, ver FRANKEL (1998). IMA Market Development AB (2000) y BOLT, JONKER y VAN RENNELAAR (2008) tratan sobre el efecto de eliminar las reglas de no recargo en Suecia y en los Países Bajos, respectivamente.

(29) El supuesto aquí es que las transacciones con tarjeta de crédito son más caras que otras formas de pago en términos de costes implícitos y explícitos. Sin embargo, hay casos en que los pagos con tarjeta eran más baratos que los pagos en metálico. Durante la conversión al euro, unos grandes almacenes alemanes ofrecían descuentos por pagar con tarjeta debido a la elevada demanda inicial de billetes y monedas en euros y las dificultades para devolver el cambio en las compras pagadas en efectivo (BENOIT, 2002).

(30) En la competencia de tipo *Bertrand*, dos empresas compiten en precio, con el resultado de que cada una de ellas establece el precio que existiría en caso de competencia perfecta.

(31) En los modelos económicos de los que tratamos, las reglas de no recargo son económicamente las mismas que la ausencia de fijación de precios basada en el instrumento de pago utilizado.

(32) CARLTON y FRANKEL (1995) tratan sobre esta subvención cruzada.

(33) En este contexto, descuentos es un término general que responde a incentivos para que los consumidores utilicen sus tarjetas, tales como reintegros en efectivo y otras recompensas por uso frecuente.

(34) Aquí nos centramos en el crédito al consumo. El crédito para pago —el crédito que es ampliado por el destinatario del pago, o por una tercera parte, hasta que el instrumento de pago se convierte en fondos verificados— ha sido pasado por alto. Para ampliación del tema, ver CHAKRAVORTI (2007).

(35) Para un desglose de porcentajes de ingresos del emisor, ver GREEN (2008).

(36) Dado que CHAKRAVORTI y To (2007) ignoran el crédito *revolving* (cuando los titulares de tarjetas mantienen un saldo pendiente mes a mes), consideran el caso extremo de los comerciantes cubriendo todos los costes operativos y por incumplimiento crediticio.

(37) McANDREWS y WANG (2008) y WANG (2006) son excepciones notables. McANDREWS y WANG (2008) encuentran que los costes de adopción de tarjetas de pago, la distribución de ingresos del consumidor y el tamaño de la empresa son determinantes clave de la estructura de comisiones soportadas por cada lado. Su modelo predice que los grandes comerciantes aceptan efectivo y tarjetas, los comerciantes de tamaño medio están especializados y sólo aceptan efectivo o tarjetas (pero no ambos), y los pequeños comerciantes sólo aceptan efectivo. En un modelo similar, WANG (2006) encuentra que las redes de tarjetas aumentan las tasas de intercambio para maximizar los beneficios del emisor a medida que los pagos con tarjeta se vuelven más eficientes. En equilibrio, las recompensas para el consumidor y el volumen de operaciones con tarjeta también aumentan, aunque el excedente del consumidor y los beneficios del comerciante pueden no hacerlo.

BIBLIOGRAFÍA

- AMERICAN BANKERS ASSOCIATION y DOVE CONSULTING (2005), *2005/2006 Study of Consumer Payment Preferences*, informe, Washington, DC, octubre.
- AMROMIN, Gene, y CHAKRAVORTI, Sujit (2009), «Whither loose change?: The diminishing demand for small denomination currency», *Journal of Money, Credit, and Banking*, vol. 41, n.º 2-3: 315-335.
- ARMSTRONG, Mark (2006), «Competition in two-sided markets», *RAND Journal of Economics*, vol. 37, n.º 3, otoño: 668-691.
- BAXTER, William F. (1983), «Bank interchange of transactional paper: Legal and economic perspectives», *Journal of Law and Economics*, volumen 26, n.º 3, octubre: 541-588.
- BEIJNEN, Christine, y BOLT, Wilko (2008), «Size matters: Economies of scale in European payments processing», *Journal of Banking and Finance*, vol. 33, n.º 2, febrero: 203-210.
- BENNER, Katie (2008), «Visa's Record IPO rings up 28 percent gain», *CNNMoney.com*, marzo 19, disponible en http://money.cnn.com/2008/03/19/news/companies/visa_ipo_opens.fortune/index.htm.
- BENOIT, B. (2002), «Defiant C&A reignites debate on German shopping laws», *Financial Times*, 9 de enero: 2.
- BERGMAN, Mats; GUIBOURG, Gabriela, y SEGENDORFF, Björn (2007), «The costs of paying - Private and social costs of cash and card», *Sveiges Riksbank, working paper*, n.º 212.

BOLT, Wilko (2008), «The European Commission's ruling in MasterCard: A wise decision?», *GCP*, 1 de abril, disponible por suscripción en www.globalcompetitionpolicy.org/index.php?id=981&action=907.

BOLT, Wilko, y CHAKRAVORTI, Sujit (2008a), «Consumer choice and merchant acceptance of payment media», *Federal Reserve Bank of Chicago Working Paper*, WP-2008-11.

— (2008b), «The economics of payment cards: A status report», *Economic Perspectives*, Federal Reserve Bank of Chicago, vol. 32, n.º 4, cuarto trimestre: 15-27.

BOLT, Wilko, y HUMPHREY, David B. (2007), «Payment network scale economies, SEPA, and cash replacement», *Review of Network Economics*, vol. 6, n.º 4, diciembre: 453-473.

BOLT, Wilko; HUMPHREY, David B., y UITTENBOGAARD, Roland (2008), «Transaction pricing and the adoption of electronic payments: A cross-country comparison», *International Journal of Central Banking*, vol. 4, n.º 1, marzo: 89-123.

BOLT, Wilko; JONKER, Nicole, y VAN RENSELAAR, Corry (2008), «Incentives at the counter: An empirical analysis of surcharging card payments and payment behavior in the Netherlands», *De Nederlandsche Bank Working Paper*, WP-2008-196.

BOLT, Wilko, y TIEMAN, Alexander F. (2008), «Heavily skewed pricing in two-sided markets», *International Journal of Industrial Organization*, vol. 26, n.º 5, septiembre: 1250-1255.

BRADFORD, Terri, y HAYASHI, Fumiko (2008), «Developments in interchange fees in the United States and abroad», *Payments System Research Briefing*, Federal Reserve Bank of Kansas City, abril.

BRITS, Hans, y WINDER, Carlo (2005), «Payments are no free lunch», *Occasional Studies*, De Nederlandsche Bank, vol. 3, n.º 2.

CAILLAUD, Bernard, y JULLIEN, Bruno (2003), «Chicken and egg: Competition among intermediation service providers», *RAND Journal of Economics*, vol. 34, n.º 2, verano: 309-328.

CARBÓ VALVERDE, Santiago; HUMPHREY, David B.; LIÑARES ZEGARRA, José M. y RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, Francisco (2008), «A cost-benefit analysis of a two-sided card market», Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS), *Working papers*, n.º 383.

CARLTON, Dennis W., y FRANKEL, Alan S. (1995), «The antitrust economics of credit card networks», *Antitrust Law Journal*, vol. 63, n.º 2: 643-668.

CHAKRAVORTI, Sujit (2003), «Theory of credit card networks: A survey of the literature», *Review of Network Economics*, vol. 2, n.º 2, junio: 50-68.

— (2007), «Linkages between consumer payments and credit», en *Household Credit Usage: Personal Debt and Mortgages*, AGARWAL, Sumit y AMBROSE, Brent W. (eds.), Nueva York: Palgrave MacMillan: 161-174.

CHAKRAVORTI, Sujit, y EMMONS, William R. (2003), «Who pays for credit cards?», *Journal of Consumer Affairs*, vol. 37, n.º 2: 208-230.

CHAKRAVORTI, Sujit, y LUBASI, Victor (2006), «Payment instrument choice: The case of prepaid cards», *Economic Perspectives*, Federal Reserve Bank of Chicago, vol. 30, n.º 2, segundo trimestre: 29-43.

CHAKRAVORTI, Sujit, y ROSON, Roberto (2006), «Platform competition in two-sided markets: The case of payment networks», *Review of Network Economics*, vol. 5, n.º 1, marzo: 118-143.

CHAKRAVORTI, Sujit, y SHAH, Alpa (2003), «Underlying incentives in credit card networks», *Antitrust Bulletin*, vol. 48, n.º 1, primavera: 53-75.

CHAKRAVORTI, Sujit, y To, Ted (2007), «A theory of credit cards», *International Journal of Industrial Organization*, vol. 25, n.º 3, junio: 583-595.

- ENRICH, David (2006), «Visa plans restructuring, sees IPO in 12-18 mos.», *Dow Jones Newswires*, 11 de octubre.
- EVANS, David S., y SCHMALENSEE, Richard L. (2005), «The economics of interchange fees and their regulation: An overview», AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies, *Related publication*, n.º 05-12.
- FRANKEL, Alan S. (1998), «Monopoly and competition in the supply and exchange of money», *Antitrust Law Journal*, vol. 66, n.º 2: 313-361.
- GANS, Joshua S., y KING, Stephen P. (2003), «The neutrality of interchange fees in payment systems», *Topics in Economic Analysis & Policy*, vol. 3, n.º 1, artículo 1, disponible en www.bepress.com/bejeap/topics/vol3/iss1/art1.
- GARCÍA-SWARTZ, Daniel D.; HAHN, Robert W., y LAYNE-FARRAR, Anne (2006), «A move toward a cashless society: A closer look at payment instrument economics», *Review of Network Economics*, vol. 5, n.º 2: 175-198.
- GREEN, Jeffrey (2008), «Exclusive bankcard profitability study and annual report 2008», *Card and Payments*, 1 de mayo: 36-38.
- GUTHRIE, Graeme, y WRIGHT, Julian (2007), «Competing payment schemes», *Journal of Industrial Economics*, vol. 55, n.º 1: 37-67.
- HUMPHREY, David; KIM, Moshe, y VALE, Bent (2001), «Realizing the gains from electronic payments: Costs, pricing, and payment choice», *Journal of Money, Credit, and Banking*, vol. 33, n.º 2, mayo: 216-234.
- HUMPHREY, David; WILLESSON, Magnus; BERGENDAHL, Göran, y LINDBLOM, Ted (2006), «Benefits from a changing payment technology in European banking», *Journal of Banking and Finance*, vol. 30, n.º 6, junio: 1631-1652.
- IMA MARKET DEVELOPMENT AB (2000), «Study regarding the effects of the abolition of the nondiscrimination rule in Sweden», informe, Lerum, Suecia, 29 de febrero.
- JULLIEN, Bruno (2001), «Competing in network industries: Divide and conquer», IDEI (Industrial Economic Institute) and GREMAQ, University of Toulouse, mimeo, julio.
- KITCH, Edmond W. (1990), «The framing hypothesis: Is it supported by credit card issuer opposition to a surcharge on a cash price?», *Journal of Law, Economics, and Organization*, vol. 6, n.º 1, primavera: 217-233.
- LOBELL, Carl D., y GELB, Joseph W. (1981), «The Cash Discount Act», *New York Law Journal*, 31 de diciembre: 1-4.
- MCANDREWS, James J., y WANG, Zhu (2008), «The economics of two-sided payment card markets: pricing, adoption and usage», *Federal Reserve Bank of Kansas City Working Paper*, RWP 08-12.
- QUADEN, Guy (presenter) (2005), «Costs, advantages, and disadvantages of different payment methods», National Bank of Belgium, report, diciembre.
- ROCHET, Jean-Charles (2003), «The theory of interchange fees: A synthesis of recent contributions», *Review of Network Economics*, vol. 2, n.º 2, junio: 97-124.
- ROCHET, Jean-Charles, y TIROLE, Jean (2002), «Cooperation among competitors: Some economics of payment card associations», *RAND Journal of Economics*, vol. 33, n.º 4, invierno: 549-570.
- (2003), «Platform competition in two-sided markets», *Journal of the European Economic Association*, vol. 1, n.º 4: 990-1029.
- (2006), «Two-sided markets: A progress report», *RAND Journal of Economics*, vol. 37, n.º 3, otoño: 645-667.
- SCHMALENSEE, Richard (2002), «Payment systems and interchange fees», *Journal of Industrial Economics*, vol. 50, n.º 2, junio: 103-122.
- SCHWARTZ, Marius, y VINCENT, Daniel R. (2006), «The no surcharge rule and card user rebates: Vertical control by a payment network», *Review of Network Economics*, vol. 5, n.º 1, marzo: 72-102.
- WANG, Zhu (2006), «Market structure and credit card pricing: What drives the interchange?», Federal Reserve Bank of Kansas City, *Payments System Research, working paper*, n.º 06-04, 20 de diciembre.
- WEINER, Stuart, y WRIGHT, Julian (2005), «Interchange fees in various countries: Developments and determinants», *Review of Network Economics*, vol. 4, n.º 4, diciembre: 72-102.
- WRIGHT, Julian (2003), «Optimal card payment systems», *European Economic Review*, vol. 47, n.º 4, agosto: 587-612.
- (2004), «The determinants of optimal interchange fees in payment systems», *Journal of Industrial Economics*, vol. 52, n.º 1: 1-26.

Eficiencia en los pagos con tarjetas

Mario Guadamillas Muñoz (*)

I. IMPORTANCIA DE LA EFICIENCIA EN LOS SISTEMAS DE PAGO DE BAJO VALOR

El desarrollo de los sistemas e instrumentos de pagos contribuye de una manera significativa a mejorar la estabilidad y la eficiencia de los sistemas financieros. El funcionamiento seguro y eficiente del dinero como medio de intercambio en las transacciones de pago es una función esencial y básica para generar la confianza del público en la moneda.

Por estas razones, la eficiencia y la seguridad de los sistemas de pagos (de alto y bajo valor) son una preocupación clave de los bancos centrales y, en general, de las autoridades monetarias. La función de vigilancia de los sistemas de pago se ha venido desarrollando en las últimas dos décadas para fortalecer la confianza del público en la moneda. El alcance de esta función (e.g., alto valor, liquidación de valores, bajo valor) varía según los países. Sin embargo, hay una atención creciente, más allá de los temas de estabilidad e importancia sistémica, sobre la eficiencia de los sistemas de pago de bajo valor y el papel que juegan en generar la confianza del público en el dinero y, por ende, en la economía en general.

La falta de eficiencia y de innovación en los sistemas de pago de bajo valor tiene costes importantes. Estudios recientes han revelado que un cambio en el uso de los instrumentos de pago, sustituyendo efectivo e instrumentos de papel (e.g., el cheque) por medios electrónicos (e.g., domiciliaciones bancarias, pagos con tarjetas, transferencias electrónicas) puede generar ganancias de hasta un 1 por 100 del PIB anual, motivadas por el aprovechamiento de economías de escala, el ahorro en el procesamiento y el impacto del cambio tecnológico en los costes de procesamiento (1).

La combinación socialmente óptima de instrumentos de pago varía según los países, dadas las característi-

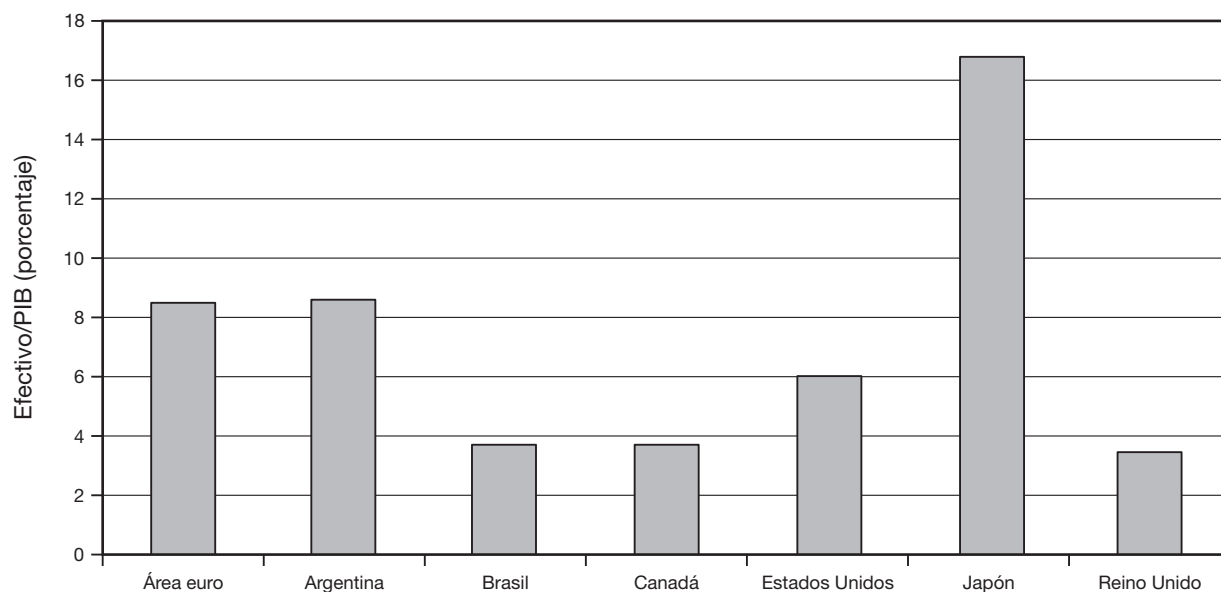
cas específicas de la función de producción (e.g., combinación de costes fijos y variables) y las diferentes estrategias de precio aplicadas por los bancos. Es más, también varía dentro de los países dependiendo de los tipos de transacción (e.g., el efectivo puede ser un instrumento eficiente en transacciones de muy bajo valor). Además, factores socioeconómicos estructurales y del entorno (e.g., tamaño del país, demografía, orografía, población rural frente a urbana) también influyen en la determinación de la combinación socialmente óptima.

En la práctica, todavía existe un uso importante del efectivo en muchos países (gráfico 1). El uso de medios de pago diferentes del efectivo (gráfico 2) varía bastante entre países, pero, en términos de cantidad de transacciones, los cheques todavía representan un porcentaje importante en algunas regiones (e.g., continente americano), aunque ya con mucha menor importancia en términos de valor. Europa usa mucho más intensamente medios de pago electrónicos, tales como domiciliaciones bancarias (débitos directos), transferencias electrónicas y pagos con tarjetas.

En conclusión, aunque no haya una combinación socialmente óptima de instrumentos de pago genérica aplicable para todos los países, e incluso para las diferentes transacciones de pago de bajo valor dentro de un país, es claro que un cambio hacia el uso de medios de pago electrónicos puede generar ventajas y ahorros significativos para muchos países. Es más, las políticas de precios de las instituciones de depósito (2) y el efecto que sobre ellas tiene la actuación reguladora de las autoridades pueden, en cierta medida, cambiar y dirigir las preferencias de los usuarios.

Este artículo profundiza en las particularidades de los pagos con tarjetas, analizando los factores económicos que existen en la fijación de precios en estos mercados y cuáles son algunas de las consideraciones relevantes

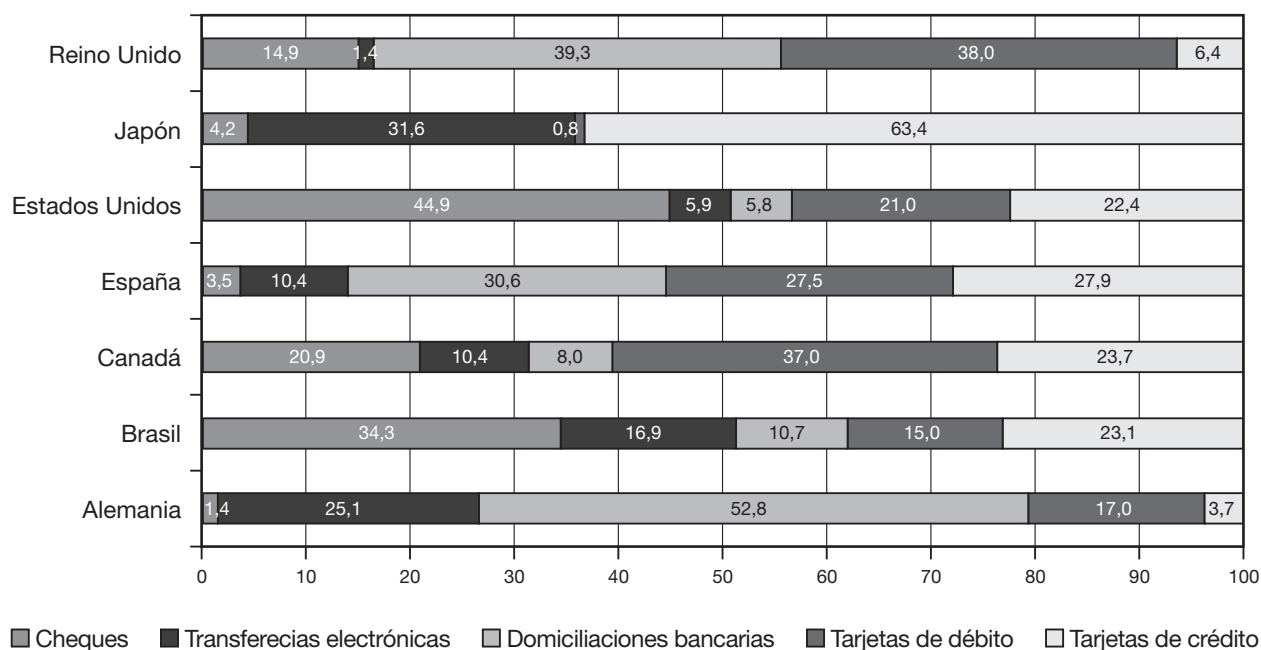
GRÁFICO 1
USO DEL EFECTIVO (2008)



Nota: Los datos de Argentina y Brasil corresponden a 2006.

Fuente: Cuadros de estadísticas del Blue Book 2008, y Estadísticas WGPS-LAC.

GRÁFICO 2
USO DE INSTRUMENTOS DE PAGO DIFERENTES DEL EFECTIVO
(En porcentaje de cantidad de transacciones, media 2002-2006)



Fuente: Encuesta global de sistemas de pago, Banco Mundial 2008.

que las autoridades deben tener en cuenta para la conducción de la actividad reguladora y de vigilancia de estos mercados. Así, el apartado II describe los diferentes tipos de tarjetas y sus características principales; el III analiza los servicios asociados con el uso de las tarjetas; el IV presenta un análisis de la determinación de precios en este mercado, teniendo en cuenta su característica de demanda dual y el papel equilibrador de las tasas de intercambio; finalmente, el apartado V concluye con algunas reflexiones que las autoridades pueden tener en cuenta a la hora de guiar su actuación en estos mercados.

II. LAS TARJETAS DE PAGO

Las tarjetas de pago (3), sustitutos del efectivo y los cheques como medios de pago en las transacciones de bajo valor, son de varios tipos, incluyendo tarjetas de crédito y de cargo (*charge cards*), de débito, y de prepago (4). Los datos básicos para la realización del pago y su enrutamiento (número tarjeta, datos de seguridad, verificación, etc.) están contenidos en la banda magnética, y más recientemente se viene utilizando un chip.

Las tarjetas de crédito permiten al titular de la tarjeta acceder a una línea de crédito preacordada con la entidad emisora de la tarjeta, normalmente con un límite máximo. La tarjeta puede ser utilizada como un instrumento de pago o como un vehículo para acceder a un adelanto de efectivo. Como instrumento de pago, la tarjeta autoriza al emisor a debitar la línea de crédito del titular de la tarjeta y transferir el valor al comerciante (5). La tarjeta es normalmente emitida por una institución de depósito bajo un acuerdo con alguna de las compañías de tarjeta de crédito (e.g., MasterCard y Visa). Una vez el pago es autorizado por el emisor de la tarjeta, se transfiere el valor de la transacción al comerciante a través de su institución financiera. El valor está garantizado por los miembros de la compañía de tarjeta de crédito. La obligación de pago del titular de la tarjeta es con el emisor de la tarjeta. Algunos comerciantes emiten tarjetas propias (de crédito o cargo) para uso exclusivo en su establecimiento, las denominadas «tarjetas de fidelización» (6). La obligación del titular de la tarjeta puede ser pagada en su totalidad con otro instrumento de pago sin cargo de interés si el pago se realiza dentro del período de facturación (típicamente 20/30 días), o el pago, en su totalidad o parcialmente, puede ser postergado, con cargo de intereses, a una fecha posterior. Las tarjetas de cargo funcionan de una manera similar, excepto que normalmente no incorporan un límite y deben ser totalmente pagadas al final del ciclo de facturación.

Las tarjetas de débito son emitidas por instituciones de depósito, y son utilizadas bien para acceder a servicios, tales como retiros de efectivo y pago de facturas

a través de cajeros automáticos, o para realizar pagos directos e inmediatos al comerciante a través de terminales de puntos de venta (*point-of-sale*, POS). Las instrucciones de pago se transmiten electrónicamente a través de la red de pagos del emisor de la tarjeta, que resulta en un débito en tiempo real a la cuenta del titular de la tarjeta y un crédito a la cuenta del comerciante en su entidad de depósito. A pesar de que la transferencia de la información es en tiempo real, el valor de la transacción entre las entidades de depósito involucradas se difiere hasta que el proceso de compensación y liquidación ha concluido, ya que las transacciones son compensadas y liquidadas en lotes para reducir los costes de procesamiento.

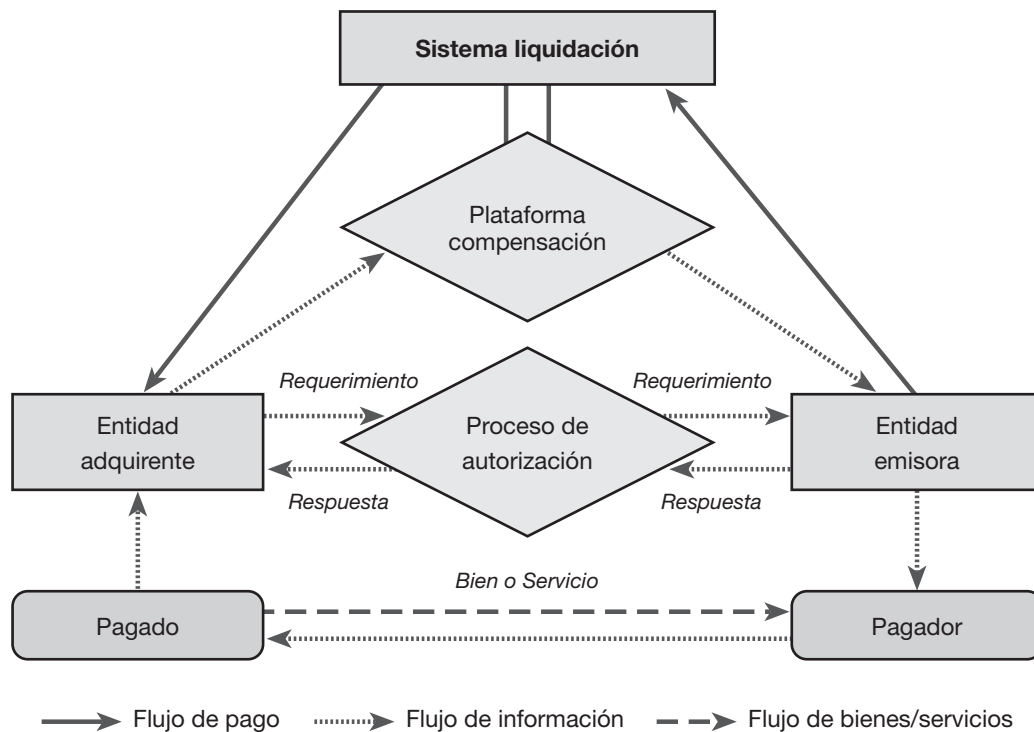
Las tarjetas de prepago, o «monederos electrónicos» (*e-money*), consisten en un registro electrónico de un cierto valor que varía según la tarjeta sea debitada o acreditada. Son pues un sustitutivo del efectivo. El titular de la tarjeta transfiere electrónicamente un valor, al menos inicialmente, desde una cuenta de depósito o una cuenta de tarjeta de crédito a una 'tarjeta de banda magnética' o una 'tarjeta inteligente' (una tarjeta con chip). La primera generación de tarjetas de prepago utilizaban una banda magnética, tenían un único uso y eran perecederas, tales como las tarjetas telefónicas o las utilizadas en el transporte suburbano. Posteriormente, surgieron las 'tarjetas inteligentes' que incorporan un chip y se utilizan para una multiplicidad de transacciones (multiuso), con contrapartes que disponen de equipamiento electrónico para su procesamiento. El valor de la tarjeta es normalmente recargado a través de cajeros automáticos, teléfono o internet. La penetración en el mercado de las tarjetas multiuso, aunque creciente, es todavía limitada, y actualmente no representa un valor significativo en el volumen o valor de pagos.

Este artículo se concentra en el análisis del procesamiento y fijación de precios para las tarjetas de crédito y débito, dejando aparte las tarjetas de prepago, para poder ilustrar de una manera más simplificada cuáles son los factores determinantes y en qué medida se siguen criterios de eficiencia en la elección entre las tarjetas y otros instrumentos de pago, y entre las tarjetas de crédito y de débito entre sí.

III. SERVICIOS PROVISTOS POR LAS REDES DE TARJETAS: AUTORIZACIÓN Y CAPTURA DE DATOS, COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN

El proceso de pago para las tarjetas de crédito puede dividirse en dos etapas: autorización y captura de datos, y compensación y liquidación (gráfico 3). La autorización y captura de datos se realiza normalmente en línea (aunque también puede ser *off-line*) y el comerciante (acreditado) solicita aprobación de la transacción finan-

GRÁFICO 3
PROCESAMIENTO DE LOS PAGOS CON TARJETA



ciera que soporta la transacción comercial. El comerciante inicia el proceso de autorización a través del equipamiento en punto de venta provisto por la institución de depósito (adquirente). La identidad del comerciante es verificada y el requerimiento de autorización es enviado a través de una red de comunicaciones a la institución emisora o a una plataforma de autorización si ha sido delegada (a veces, la compañía de tarjeta de crédito). Este proceso puede realizarse de una manera centralizada a escala internacional o, alternativamente, a través de una red propietaria local. Los datos incluidos en el requerimiento de autorización son: número de tarjeta, fecha de caducidad, identificación del comerciante, nombre, localización, adquirente y emisor, cantidad y moneda de la transacción, hora y día, así como información relativa a la seguridad de la transacción (e.g., domicilio de facturación). Como parte del proceso de autorización, la validez de la tarjeta es verificada y, adicionalmente, se hacen comprobaciones para evitar fraude. La autorización y captura de datos, y el envío de mensajes a través de las diferentes redes de comunicaciones, son procesos previos (*front-end*) a la compensación y liquidación (*back-end*).

Una vez que el proceso de validación se ha completado, el requerimiento de autorización es enviado a un sistema contable electrónico (normalmente bajo control

del emisor) para su aprobación final o denegación. Es en ese momento cuando la institución de depósito emisora de la tarjeta asegura que el titular de la tarjeta (pagador) tiene suficiente crédito para cumplir con la obligación de pago.

Una vez aprobadas las transacciones, el comerciante las transmitirá en lotes por tipo de tarjeta al adquirente (*front-end*), que a su vez transmite los datos obtenidos al proceso de compensación y liquidación (*back-end*); es decir, su contraparte (emisor), que actúa por cuenta del comprador.

El proceso de compensación y liquidación se lleva a cabo tras una serie de comprobaciones y procedimientos de gestión del riesgo. Las plataformas de pago, tales como MasterCard o Visa (o similar), se involucran normalmente en esta fase, que implica la clasificación de las transacciones, ajustes de acuerdo a comisiones y devoluciones (e.g., cargos erróneos), cálculo neto de las posiciones bilaterales y transmisión de los saldos finales para su liquidación, a través de las cuentas de los bancos o las cuentas de los bancos en el banco central.

Por lo que respecta a los usuarios finales, el pago es debitado a la cuenta de crédito de la tarjeta y acreditado en la cuenta de depósito del comerciante en el

momento que se haya acordado entre el comerciante y la institución de depósito. El momento del débito y el crédito de los usuarios finales depende de las decisiones de negocio de las instituciones financieras, en parte determinadas por el poder de negociación de las partes. En ocasiones, también existen regulaciones que determinan períodos máximos para la acreditación de las cuentas.

Respecto a las tarjetas de débito, su autorización y su ciclo de compensación y liquidación no son sustancialmente diferentes de los de las tarjetas de crédito. Se utilizan redes similares para la comunicación de los mensajes realizando los débitos *on-line* u *off-line* y utilizando la infraestructura de puntos de venta o red de cajeros (*automated teller machine*, ATM). En la mayoría de países las tarjetas de débito se han desarrollado por proveedores internos, con lo que una parte muy importante de estos mercados está dominada por redes propietarias locales.

Es importante señalar que todos estos servicios se proveen de una manera conjunta por los diferentes participantes de las redes de tarjetas (emisor, adquirente, compañía de tarjeta de pago), lo que tiene implicaciones importantes para la fijación de precios, tal y como se explica en el siguiente apartado.

IV. LA FIJACIÓN DE PRECIOS: COMISIONES AL CONSUMIDOR Y AL COMERCIANTE Y TASAS DE INTERCAMBIO

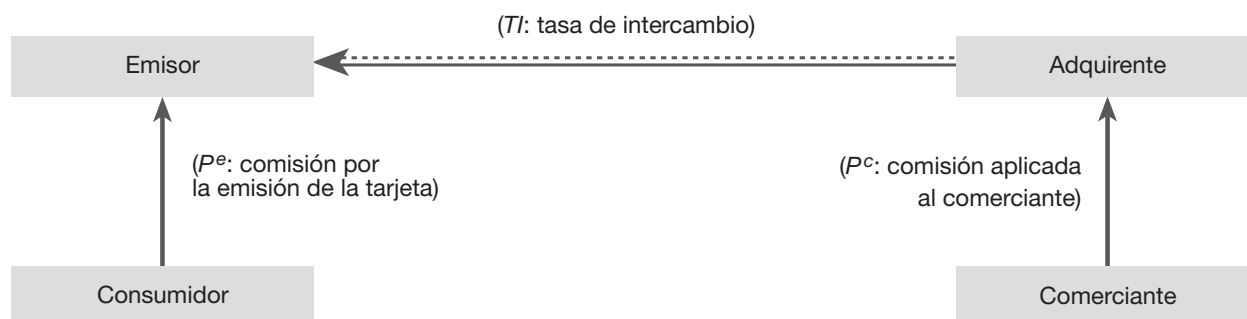
Tanto las tarjetas de crédito como las de débito operan normalmente a través de redes abiertas (e.g., MasterCard y Visa). Un sistema abierto es aquel en el que operan cuatro partes: consumidor, comerciante, emisor y adquirente. Las comisiones aplicadas cubren los costes de uso de la infraestructura, así como los servicios de emisión de tarjeta y captura de datos (adquisi-

ción) y procesamiento. En ocasiones, las comisiones por el uso de la infraestructura se aplican de manera separada a las comisiones del resto de servicios; por simplificación, en este artículo se asume que se aplican conjuntamente (7).

El gráfico 4 muestra las diferentes comisiones aplicadas en una red abierta. Existen dos comisiones aplicadas a los usuarios, P^e y P^c , que son fijadas por las instituciones de depósito del comprador y del comerciante respectivamente, y se aplican por los servicios de emisión, captura de datos y procesamiento, que son provistos de manera conjunta a través de la red. Estos precios se fijan de acuerdo con la demanda (8) y con la competencia en los mercados de emisión y adquisición por las instituciones de depósito proveedoras de estos servicios. Es importante señalar que P^e puede llegar a ser cero (en algunos casos, para las tarjetas de débito) o incluso negativo (dados los programas de puntos aplicados por la mayoría de las tarjetas de crédito). Un precio cero o negativo no sería posible en un mercado normal, pero es una característica frecuente en mercados de demanda dual (e.g., tarjetas, medios de comunicación) en los que un lado de la demanda (e.g., titulares de tarjeta, lectores/audiencia) no pagan ningún precio o incluso reciben precios negativos subsidiados por el otro lado de la demanda (e.g., comerciantes), que puede llegar a pagar incluso más allá del coste de los servicios para generar incentivos de un mayor uso de la red y aprovechar externalidades de demanda en estos mercados (economías de red).

La tasa de intercambio (TI) se aplica para equilibrar los diferentes servicios provistos en una red abierta (emisor y adquirente). La comisión puede ser fijada por las dos instituciones de depósito involucradas (tasa de intercambio bilateral) o fijarse globalmente a través de la compañía de tarjetas de pago (tasa de intercambio multilateral).

GRÁFICO 4
COMISIONES Y TASA DE INTERCAMBIO EN LOS PAGOS CON TARJETA EN REDES ABIERTAS



Dado que los servicios de emisión, captura de datos y procesamiento son provistos de manera conjunta, la tasa de intercambio permite compartir el coste de la provisión de servicios por las diferentes instituciones de depósito que participan en las redes abiertas. Puesto que la TI se distribuye entre las dos partes demandantes de los servicios (consumidor y comerciante), las elasticidades de demanda de los diferentes servicios influyen no sólo sobre la estructura de las comisiones, sino también sobre el precio total de los servicios. En particular, si el porcentaje de incremento del coste que es pasado (*pass through*) a la parte adquirente es mayor que a la de emisión (como suele ser el caso en las tarjetas de crédito), un aumento de la TI puede venir acompañado de un aumento marginal del precio total a los usuarios de los servicios de la red (suma del incremento marginal de todas las comisiones aplicadas a los consumidores y comerciantes) y, por lo tanto, de los beneficios totales obtenidos por las instituciones de depósito proveedoras de los servicios (emisores y adquirentes). Así, como la demanda de los comerciantes suele ser muy rígida (variación de la demanda muy poco sensible a la variación de los precios), las instituciones de depósito adquirentes pueden aprovechar para aumentar significativamente P^c , no ocurriendo lo mismo con P^e , ya que los titulares de tarjeta son mucho más sensibles a los aumentos de precios. En qué medida los aumentos en P^c benefician a las instituciones de depósito adquirentes o emisoras dependerá de la TI , que se fija de acuerdo con el poder de mercado relativo de las instituciones de depósito, su posición neta como proveedores de servicios de emisión y adquisición y el procedimiento de fijación de la TI (multilateral a través de la compañía de tarjeta o bilateral entre las partes).

En una situación competitiva, la transferencia de valor de los comerciantes a los titulares de tarjeta debería resultar en una mayor demanda de servicios de pago por parte de los consumidores, un aumento en el margen de los adquirentes y una utilidad mayor para los titulares de tarjeta, dadas las economías de red (a mayor número de usuarios en la red, mayor utilidad para cada uno de ellos). El mayor número de usuarios debería conducir a una disminución en los costes por usuario, debido a economías de escala en el procesamiento, que produciría una disminución en el nivel de la TI y, consecuentemente, de la comisión aplicada a los comerciantes, P^c . Sin embargo, la realidad de algunos mercados muestra que las comisiones aplicadas a los comerciantes han venido siendo aumentadas, lo que lleva a indicar que estos mercados no están funcionando de una manera totalmente competitiva. Esto puede resultar no sólo en una distribución de costes inadecuada, generando un incremento de precios (ya que finalmente los comerciantes pasarán los mayores costes al precio final de sus productos), sino también en un nivel sub-óptimo en el uso de los diferentes instrumentos de pago (9).

En todo caso, no se trata de un juego de suma cero; así, incrementos sucesivos en P^c pueden llevar a un incremento de TI (y una disminución de P^e para generar incentivos de mayor participación de titulares de tarjeta en la red) lo que se puede producir de manera gradual, parando únicamente cuando se llegue a un punto en que no se haga atractivo al comerciante aceptar la tarjeta en su establecimiento o en que la estructura y el poder de mercado (entre emisores y adquirentes) no genere incentivos de mayores incrementos.

Por otro lado, es importante señalar que la determinación de la estructura de comisiones no sólo depende de la competencia dentro de la red, sino también de la competencia entre redes, ya que tanto comerciantes como titulares de tarjeta pueden decidir desplazarse a otras redes si consideran una particularmente costosa. Pero, dadas las diferentes elasticidades de demanda, este juego de competencia parece haber conducido más a un aumento de las tasas de intercambio que a una disminución, ya que la competencia entre redes se ha realizado por el lado de la emisión, ofreciendo beneficios a través de los programas de puntos a los titulares de tarjeta que, dada su mayor sensibilidad respecto a los precios, son más tendentes a cambiar de proveedor cuando se generan incentivos a través del precio (*multihome*).

En el caso de las redes cerradas o propietarias (e.g., American Express), sólo existen tres partes, ya que los servicios de emisión de tarjeta y captura de datos y procesamiento son provistos por la misma institución. Obviamente, en este caso no se aplica ninguna tasa de intercambio, pero sigue existiendo una estructura dual de precios (P^e y P^c) para maximizar las externalidades por el lado de la demanda (economías de red).

Las asociaciones de comerciantes han puesto en entredicho la aplicación de esta estructura de comisiones (10) y otras reglas impuestas a los comerciantes por las redes de tarjetas, tales como aceptación de todas las tarjetas (*honor-all-cards*) (11) o no aplicación de un precio mayor en el caso de pago con tarjeta (*no surcharge rule*).

Las autoridades de diversos países han dedicado una atención creciente a este asunto, e incluso han llegado a regular al respecto. El cuadro núm.1 resume algunas de las intervenciones recientes (Australia, Comisión Europea y México) que han regulado sobre las metodologías de fijación de la tasa de intercambio y transparencia en la fijación de comisiones. Por otro lado, la literatura económica reciente ha analizado en profundidad el papel de las tasas de intercambio (12) y también se han desarrollado algunos estudios empíricos (13) para demostrar la validez de predicción de varios modelos.

CUADRO NÚM. 1

**RESUMEN DE ALGUNAS INTERVENCIONES RECIENTES
SOBRE LAS TASAS DE INTERCAMBIO**

PAÍS – INSTITUCIÓN	DECISIÓN	JUSTIFICACIÓN Y DESARROLLOS POSTERIORES
Australia: Banco de la Reserva Federal de Australia y Comisión de Competencia y Consumidor	A principios de la década de 2000: — Se eliminan las cláusulas <i>no surcharge</i> y <i>honor all cards</i> aplicadas a los comerciantes. — Se establece una referencia basada en coste (<i>benchmark</i>) para el cálculo de las tasas de intercambio para todos los pagos con tarjeta. — Se establece un sistema de mayor transparencia en el régimen de acceso y determinación de las tasas de intercambio.	— Las metodologías de coste desarrolladas sugieren que las tasas de intercambio deberían ser reducidas. — La regla de no aplicar un precio mayor a los pagos de tarjeta (<i>no surcharge</i>) no son deseables porque eliminan una señal importante a los usuarios finales. — Las restricciones de acceso a los esquemas internacionales de tarjetas de crédito no son objetivas y adolecen de transparencia. — El juego competitivo en las redes de tarjetas de pago no ha sido efectivo. — La estructura de incentivos ha provocado un crecimiento en el uso de las tarjetas de crédito en detrimento de otros instrumentos de pago, tales como las tarjetas de débito o los débitos directos. — Los intereses de los usuarios finales deben ser considerados más directamente en el proceso de fijación de precios. — Las condiciones de entrada a las redes de tarjetas de pagos deben ser más abiertas.
Comisión Europea (CE)	— Decisión de la Comisión Europea, en diciembre de 2007, de prohibir a MasterCard la aplicación de una tasa de intercambio multilateral para pagos transfronterizos en los pagos con tarjetas de crédito y débito de las marcas MasterCard y Maestro.	— La CE establece que la tasa de intercambio multilateral restringe la competencia de precios entre bancos adquirentes inflando artificialmente la base sobre la cual estos bancos establecen las comisiones aplicadas a los comerciantes y estableciendo de manera efectiva un piso a la comisión aplicada a los comerciantes por debajo de la cual éstos no pueden negociar. — MasterCard aplicó una nueva metodología para el cálculo de la tasa de intercambio conocida en la literatura económica como 'test del turista'. Una tasa que cumple con este test implica que los comerciantes no pagan una tasa mayor que los beneficios que la tasa les genera. Los beneficios son calculados teniendo en cuenta los costes de oportunidad respecto al pago en efectivo (e.g., transporte, seguridad). En definitiva, el punto de inflexión (entre cumplir o no con el 'test del turista') se situaría en aquel punto en que los comerciantes son indiferentes al pago con tarjeta o en efectivo. — La CE aceptó la nueva metodología aplicada y, compatible con el artículo 81 del Tratado de la CE sobre prácticas restrictivas de la competencia, ya que reconoce la existencia de externalidades (economías de red) y considera el 'test del turista' como una referencia razonable que genera beneficios tanto a consumidores como comerciantes.
México: Banco de México	— La Ley de 2004 (revisada en 2007) para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros (LTOSF) otorgó al Banco de México (BM) potestades para: 1) requerir mayor transparencia en las comisiones bancarias; 2) eliminar restricciones a la entrada en el mercado, y 3) utilizar la persuasión moral para influir en las comisiones.	— La Asociación Bancaria de México (ABM) fija las tasas de intercambio para los sistemas de tarjeta abiertos desde 1993. Hasta 2004, el nivel de las tasas de intercambio permaneció prácticamente sin cambios. — A raíz de la nueva regulación emitida por el BM, la ABM presentó una nueva metodología para el cálculo de la tasa de intercambio equilibrando los beneficios de la parte emisora y adquirente, y diferenciando la tasa de intercambio para varias categorías de negocio. — El BM reconoció importantes avances en esta propuesta que redujo de manera significativa las tasas de intercambio para las tarjetas de crédito y especialmente para las de débito. — La ABM había adoptado también a principios de los 90 las reglas de: <i>no surcharge rule</i>, <i>honor all cards rule</i>, y <i>only issuers may become acquirers</i>. Todas ellas han venido siendo modificadas más recientemente en respuesta a actuaciones de los reguladores.

RECUADRO 1

Lineamientos de política para equilibrar cooperación y competencia en el desarrollo de sistemas de pago de bajo valor

La eficiencia y la fiabilidad son objetivos generales de los sistemas de pagos de bajo valor, que se complementan con al menos tres metas: 1) consecución de una combinación óptima de instrumentos de pago; 2) desarrollo de una infraestructura adecuada; y 3) disponibilidad y acceso fácil a los instrumentos y servicios de pagos.

En parte, la consecución de estos objetivos y metas está relacionada con el equilibrio entre la cooperación que normalmente se da en los servicios de mensajería, compensación y liquidación y la competencia en los servicios de acceso. No obstante, este equilibrio depende de muchos factores, tales como el marco institucional (e.g., legal, de entorno), gobierno de los sistemas, acceso y política de precios de la infraestructura, que no siempre están alineados con la consecución de los objetivos y las metas descritas anteriormente. Así, las autoridades en la regulación y vigilancia de los mercados de tarjetas, y los mercados de sistemas de pago de bajo valor en general, deben tener en cuenta:

a) *Las complejidades de mercado deben ser reconocidas y analizadas con detalle antes de llevar adelante e implementar cualquier tipo de acción.* Por ejemplo, éste es el caso en los mercados de tarjetas, en los que se debe tener en cuenta la dualidad de la demanda y las economías de red.

b) *Existen conflictos en la consecución de diferentes objetivos, y las autoridades deben establecer prioridades entre ellos antes de decidir sobre la intervención específica.* Por ejemplo, los objetivos de eficiencia, seguridad, fiabilidad, competencia y acceso pueden no ser alcanzables todos al mismo tiempo, y las autoridades deben establecer a cuál (o cuáles) de ellos otorgar prioridad, ya que la intervención puede ser distinta en función del objetivo designado como prioritario.

c) *Una vigilancia efectiva de los sistemas de pago de bajo valor por parte del banco central es clave en la consecución de un equilibrio adecuado entre la cooperación y competencia.* En el caso de las tarjetas, la intervención *ex-ante* a través de la función de vigilancia puede llegar a ser una herramienta muy útil, y no sólo depender de una actuación *ex-post* de las autoridades de defensa de la competencia, una vez que el problema se ha detectado.

d) *Los mecanismos para promover la cooperación y el intercambio de información son esenciales.* Es importante desarrollar instrumentos por las autoridades para evitar arbitraje regulatorio y avances en diferentes direcciones (e.g., a través consejos de sistemas de pagos), así como la cooperación interbancaria (e.g., desarrollando nuevas metodologías para el cálculo de las tasas de intercambio) para llegar a soluciones adecuadas.

Aunque la atención sobre este asunto se centró inicialmente en las tarjetas de crédito, las tasas de intercambio y otras comisiones son relevantes para otros mercados, como el ya mencionado de tarjetas de débito y el de servicios provistos a través de tarjetas por cajeros automáticos (ATM). Por ejemplo, las comisiones aplicadas para el uso de ATM pueden tener efectos sobre la eficiencia y la competencia en los servicios de banca minorista, ya que instituciones con posición dominante en una red pueden tratar de desplazar a competidores con menor poder de mercado, incluso si, en principio, estas comisiones permiten una mayor interoperabilidad y mayores beneficios por economías de red. Las tasas de intercambio son utilizadas en este caso para compensar los costes de proveer acceso a servicios a clientes de otras instituciones. En este caso, igualmente pueden existir incentivos a un comportamiento monopolista.

En definitiva, el análisis anterior sobre la fijación de precios en los mercados de tarjetas, desde un punto de vista de definición de políticas, se puede resumir en dos preguntas clave:

— ¿Existe algún tipo de «regla práctica» para la determinación de las tasas de intercambio que pueda ayudar a alcanzar una combinación socialmente óptima de instrumentos de pago?

— ¿Cuál es la importancia relativa de la tasa de intercambio frente a otros factores que puedan influir en la disponibilidad y promoción de un uso más amplio de instrumentos de pago?

V. CONCLUSIONES

La consecución de un nivel óptimo de la tasa de intercambio en los mercados de tarjetas es un tema muy complejo. Como se ha mencionado anteriormente, existen muchos estudios teóricos y empíricos sobre el tema que no llegan a dar respuestas definitivas a este problema. En parte, porque las respuestas dependen mucho de la estructura y las particularidades de los mercados. Sin embargo, se puede concluir con algunas afirmaciones genéricas que pueden guiar la actividad reguladora y de vigilancia de las autoridades a este respecto.

— Los mercados de tarjetas presentan una demanda dual (también una oferta dual en el caso de las redes abiertas) y la estructura de precios es relevante; es decir, la distribución de coste entre las dos partes demandantes de los servicios asociados con las tarjetas de pago (consumidores y comerciantes). Un análisis de estructura de costes tradicional (demanda única *versus* oferta única) dejaría de lado la consideración de las externalidades en este mercado (economías de red). La tasa de intercambio tiene una función equilibradora, y no sólo juega un papel en atraer más usuarios a la red, sino también en generar incentivos de uso de la tarjeta para los consumidores que ya pertenecen a la red.

— Existe una asimetría entre los dos lados de la demanda. El hecho de que los comerciantes puedan internalizar algunos de los beneficios de los consumidores (por ejemplo, el uso de la tarjeta puede hacer más atractivo su establecimiento) implica que su elasticidad al precio es menor, y por lo tanto tenderán a aceptar mayores comisiones. Si esta asimetría es beneficiosa o perjudicial desde un punto de vista social, depende fundamentalmente del grado de competencia en el mercado, ya que la competencia intra-red, como entre redes, en principio, debería tender a equilibrar los diferentes incentivos en estos mercados (14).

— Sin embargo, si la situación de mercado no es competitiva, las compañías de tarjeta y de instituciones de depósito pueden tener incentivos para inflar las tasas de intercambio. En este caso, la vigilancia y la regulación de estos mercados puede estar justificada, pero existen diversos interrogantes sobre la manera de ejercerla, *¿ex-ante*, a través de la función de vigilancia del banco central, o *ex-post*, a través de las autoridades de defensa de la competencia?, *¿aumentando la transparencia de precios o regulando precios?*, etcétera.

— El análisis de las tasas de intercambio debe llevarse a cabo teniendo en cuenta la sustitución entre los diferentes instrumentos de pago, y no aisladamente para un único instrumento. Por ejemplo, entre tarjetas de crédito y de débito respecto al efecto que las mayores tasas de intercambio en las tarjetas de crédito puede tener en un desplazamiento en el uso de las tarjetas de débito a favor de las de crédito por los usuarios de conveniencia (*convenience users*). También se debe tener en cuenta que algunos instrumentos de pago incorporan servicios de otra naturaleza (e.g., crédito). Recientemente, se han venido desarrollando algunos modelos muy meritorios para la determinación del nivel óptimo de las tasas de intercambio (15), pero que todavía deben ser perfeccionados para incluir todas las complejidades del mercado (e.g., sustitución entre tarjetas de débito y crédito, naturaleza crediticia de algunos instrumentos, etcétera).

— Finalmente, la discusión sobre las tasas de intercambio debe situarse en un contexto general de los objetivos y metas en el desarrollo de los sistemas de bajo valor. La atención de la literatura económica y, en cierta medida, de las autoridades ha estado demasiado centrada últimamente en el tema de las tasas de intercambio y las tarjetas, pero existen cuestiones muy relevantes sobre eficiencia en otros mercados (e.g., transferencias de crédito y domiciliaciones bancarias o débitos directos a través de ACH). El recuadro 1 incluye unos lineamientos elaborados por un estudio reciente del Banco Mundial (Guadamillas, 2008) respecto al asunto de equilibrar la cooperación y la competencia respecto a los sistemas de pago de bajo valor.

NOTAS

(*) El autor agradece los comentarios de Massimo Cirasino (Banco Mundial), José Antonio García (FONACOT, México), y Sergio Gorjón Rivas (Banco de España). Las opiniones expresadas en este artículo son únicamente de responsabilidad de su autor, y no representan la posición del Banco Mundial.

(1) Por ejemplo, en el caso de Europa, Capgemini Consulting ha estimado que la modernización de los sistemas de pago de bajo valor (en el contexto SEPA) podría generar beneficios en el entorno de 123 mil millones de euros en un período de seis años, e incluso mayores (hasta 238 mil millones de euros) si los bancos tienen éxito en aprovechar SEPA para innovar en la automatización de los procesos ligados a la cadena de negocio (e.g., *e-invoicing*). También en el caso de Brasil el Banco Central Do Brasil calculó ahorros de cuantía cercana al 1 por 100 del PIB.

(2) Por motivos de simplificación, en este artículo se considera a las instituciones de depósito como las proveedoras fundamentales de los servicios de pago, sin entrar en la cuestión de la existencia de otras muchas entidades proveedoras de estos servicios, que tienen implicaciones importantes sobre la cuestión de la eficiencia; pero este tema excede el análisis de este artículo.

(3) La realidad sobre las características de las tarjetas y su procesamiento es muy heterogénea. Este artículo no pretende generalizar esta realidad diversa, sino simplemente ilustrar con algún detalle estos procesos para poder extraer algunas conclusiones respecto al funcionamiento de estos mercados y a las implicaciones para los reguladores.

(4) El glosario del CPSS usa el término de tarjetas de valor almacenado (*stored value cards*).

(5) A lo largo de este artículo se utilizará la palabra comerciante para simplificar, pero debe entenderse que las transacciones consideradas se refieren tanto al comercio de mercancías como a la provisión de servicios.

(6) En algunos países, por ejemplo Chile, el número de tarjetas emitidas por los comercios para aumentar la fidelidad de sus clientes supera el número de tarjetas emitidas por las instituciones de depósito. Incluso, sobre la base de los servicios financieros provistos a través de estas tarjetas, algunos de los grandes comercios han entrado en el negocio bancario.

(7) En el uso de otros instrumentos de pago (e.g., transferencias electrónicas, domiciliaciones bancarias o débitos directos) es normal la aplicación, por parte de la cámara compensadora (ACH), de una comisión por el uso de la infraestructura, y de otra separada, comisión interbancaria, para el acceso a clientes de otras entidades y así equilibrar por los costes incurridos (e.g., sucursales).

(8) Las elasticidades de demanda son muy relevantes en este caso, y tienen un efecto importante en la distribución de coste entre los demandantes de los servicios, consumidores y comercios, tal y como se detalla posteriormente.

(9) Un ejemplo puede ser una situación en la que el uso de efectivo es socialmente óptimo para compras de pequeño valor, dados los costes en que se ha incurrido para el procesamiento del pago con tarjeta, que sin embargo son nulos (o incluso negativos) para el consumidor. A final de cuentas, el comerciante trasladará los mayores costes a unos mayores precios de sus productos o servicios, beneficiando a los usuarios de tarjetas frente a los de efectivo. Otro ejemplo lo puede constituir la existencia de usuarios de conveniencia (*convenience users*), que utilizan las tarjetas de crédito únicamente como instrumentos de pago (no como instrumentos de crédito) debido a los beneficios de los programas de puntos, desplazando en este caso el uso de tarjetas de débito por tarjetas de crédito. Esto último no sólo tiene implicaciones sobre el nivel óptimo de uso de distintos instrumentos de pago, pero puede llevar a generar incentivos para el sobreendeudamiento de los consumidores.

(10) En numerosas ocasiones, los comerciantes argumentan que algunas redes abiertas deciden fijar el valor de la TI en cero.

(11) Las reglas conocidas como *honor-all-cards* u *honor-all-issuers* garantizan al titular de la tarjeta que la tarjeta será aceptada por todo comerciante afiliado a la red de la tarjeta en cuestión, sin importar la institución de depósito que haya emitido la tarjeta. La regla *honor-all-cards* va más allá que la *honor-all-issuers*, ya que garantiza que los comerciantes aceptarán todas las tarjetas (e.g. débito y crédito), que hayan sido emitidas por los miembros de una red. En EE.UU., la regla *honor-all-cards* se abandonó por MasterCard y Visa en 2003, tras un acuerdo alcanzado con Wal-Mart tras una disputa legal.

(12) Ver, por ejemplo, SCHMALENSEE y EVANS (2005), ROCHET y TIROLE (2002, 2003 a, b y c, 2004, 2005, 2008), GUTHRIE y WRIGHT (2007), WRIGHT (2003 a y b, 2004), y GANS y KING (2003).

(13) Ver, por ejemplo, RYSMAN (2006), KLEE (2006), GARCIA-SCHWARTZ *et al.* (2006) BRITS y WINDER (2005), BOUNIE *et al.* (2007), CHING y HAYASHI (2007), y ZINMAN (2007).

(14) No obstante, tal y como se señaló anteriormente, una competencia intensa entre redes puede conducir a un aumento progresivo de las tasas de intercambio, en un afán por atraer nuevos titulares de tarjeta.

(15) Por ejemplo, el desarrollado por la Asociación Bancaria de Colombia.

BIBLIOGRAFÍA

ALEXANDROVA KABADJOVA, B.; TSANG, E., *et al.* (2005), «Competition among payment cards: An agent-based approach», *10th Annual Workshop on Economic Heterogeneous Interacting Agents* (WEHIA 2005), University of Essex, Essex.

AMBRUS, A. y ARGENZIANO, R. (2004), «Network markets and consumer coordination», Cowles Foundation for Research in Economics, *Discussion Paper n.º 1481*: 1-45, Yale University.

— (2005), *Assymetric Networks in two-sided Markets*, Harvard University.

ARAI, K. (2004), *Elimination of Competitors: Some Economics of Payment Card Associations*, The Institute of Social and Economic Research, Osaka University.

ARMSTRONG, M. (2005), *Competition in Two-sided Markets*, Department of Economics, University College London.

ARMSTRONG, M. y WRIGHT, J. (2004), *Two-sided Markets with Multi-homing and Exclusive Dealing*, University College London.

AUTHORITY, E. C. (2005), «Comparative study of competition in retail banking and payment systems markets», E. F. S. Subgroup.

BERGMAN, M. A. (2005a), «Two-sided network effects, bank interchange fees, and the allocation of fixed costs», *Working Paper Series número 185*: 1-32, Sveriges Riksbank.

— (2005b), «A welfare ranking of two-sided market regimes», *Working Paper Series 185*, Sveriges Riksbank.

BOLT, W. y TIEMAN, A.F. (2004), «Skewed pricing in two-sided markets: an IO approach», *DNB Working Paper 13*.

— (2006a), «Heavily skewed pricing in two-sided markets», *International Journal of Industrial Organization*.

— (2006b), «Social welfare and cost recovery in two-sided markets», *Review of Network Economics*, 5(1).

BOLT, W. y TIEMAN, A. F., *et al.* (2003), *Pricing Debit Card Payment Services: an IO Approach*, Washington, D.C., International Monetary Fund International Capital Markets Department.

— (2005), *Social Welfare and Cost Recovery in Two-sided Markets*, Washington, D.C., International Monetary Fund International Capital Markets Department.

BORZEKOWSKI, R. y KISER, E.K., *et al.* (2006), «Consumers' use of debit cards: Patterns, preferences, and price response», *Finance and Economics Discussion Series 16*.

BOSSONE, B. y CIRASINO, M. (2001), «The oversight of payments systems: a framework for the development and governance of payment systems in emerging economies», *Payments and Securities Clearance and Settlement Systems Research Series*, CEMLA/World Bank, julio.

BOUNIE, D.; FRANÇOIS, A. y HOUY N. (2007), «The demand for currency versus debit accounts: reconsideration», *Telecom Paris Working Papers in Economics and Social Sciences*, ESS-07-11.

BRITS, H. y WINDER, C. (2005), «Payments are no free lunch», *DNB Occasional Study 3(2)*, De Nederlandsche Bank.

CABRAL, L. M. B. (2005), «Market power and efficiency in card payment systems: A comment on Roche and Tirole».

CASTELLANOS, S.; CORDELLA, T.; MEDINA, R.; MENDOZA, A.; NEGRÍN, J. L.; ROCHET, J. C. y SOLÍS, F. (2008), «The Role of Interchange Fees in Mexico's Retail Payment System: from Theory to Practice», *Financial Infrastructure Series: Payments Systems Policy and Research*, The World Bank.

CHAKRAVORTI, S. y ROSON, R. (2004), «Platform competition in two-sided markets: The case of payment networks», *Working Paper 2004-09*.

CHAKRAVORTI, S. y TO, T. (2006), «A theory of credit cards», *International Journal of Industrial Organization*.

CHANG, H.; EVANS, D. S., *et al.* (2005), «The effect of regulatory intervention in two-sided markets: An assessment of interchange-fee capping in Australia», *Review of Network Economics*, 4(4).

CHING, A. y HAYASHI, F. (2007), «Payment card reward programs and consumer payment choice», *Working paper*, Federal Reserve Bank of Kansas City.

CIRASINO, M.; GORJON S. y STEPHANOU, C. (2008), «Cooperation versus competition: Efficiency issues in Brazil's retail payment systems», *Financial Infrastructure Series: Payments Systems Policy and Research*, The World Bank.

CIRASINO, M.; GUADAMILLAS, M.; GARCIA, J. A. y MONTES-NEGRET, F. (2007), *Reforming Payment and Securities Settlement Systems in Latin America and the Caribbean*, The World Bank.

COMMITTEE ON PAYMENT AND SETTLEMENT SYSTEMS (1999), *Retail Payments in Selected Countries: A Comparative Study*, BIS, Septiembre.

- (2000), *Clearing and Settlement Agreements for Retail Payments in Selected Countries*, BIS, Septiembre.
- (2003a), *Policy Issues for Central Banks in Retail Payments*, BIS, Marzo.
- (2003b), *A Glossary of Terms Used in Payments and Settlement Systems*, BIS, Marzo.
- (2006), *General Guidance for National Payment System Development*, BIS, Enero.
- EMCH, E. y THOMPSON, T. S. (2005), «Market definition and market power in payment card networks», *Review of Network Economics*, 5(1): 45-60.
- EVANS, D. S. (2003), «Some empirical aspects of multi-sided platform industries», *Review of Network Economics*, 2(3).
- EVANS, D. S. y SCHMALENSEE, R. (2005), «The economics of interchange fees and their regulation: An overview», en *Interchange Fees in Credit & Debit Card Industries: What Role for Public Authorities?*, Federal Reserve Bank of Kansas City, Kansas City: 73-120.
- GALINDO, A. y SILVANI L. (2007), *Interchange Fees in Payment Card Systems in Colombia*, Asobancaria.
- GANS, J. S. y KING, S. P. (2001), «Regulating interchange fees in payment systems», *Melbourne Business School Working Paper* n°. 2001-17.
- (2003), «The neutrality of interchange fees in payment systems», *Topics in Economic Analysis and Policy*, 3(1).
- GARCÍA-SWARTZ, Daniel D.; HAHN, Robert W. y LAYNE-FARRAR, Anne. (2006), «The Move toward a cashless society: A closer look at payment instrument economics», *Review of Network Economics*, Concept Economics, vol. 5(2): 175-198.
- GORJÓN S.; GUADAMILLAS, M.; CIRASINO, M. y VANASCO, V., (2008). «Cooperation versus competition in Argentina's automated clearing house (ACH) market», *Financial Infrastructure Series: Payments Systems Policy and Research*, The World Bank.
- GUADAMILLAS, M. (2008), *Balancing Cooperation and Competition in Retail Payment Systems: Lessons from Latin America Case Studies*, The World Bank.
- GUTHRIE, G. y WRIGHT, J. (2007), «Competing payment schemes», *Journal of Industrial Economics*, LV: 37-67.
- HAYASHI, F. (2006), «Pricing and welfare implications of payment card network competition», *Payments System Research, Federal Reserve Bank of Kansas City Working Paper* 06-03.
- HUNT, R. M. (2003), «An introduction to the economics of payment card networks», *Review of Network Economics*, 2(2).
- HWANG, J.C. y GUADAMILLAS M., (2008), «Main trends in payment instruments and infrastructure usage in selected Latin American countries», *Financial Infrastructure Series: Payments Systems Policy and Research*, The World Bank.
- KATZ, M. L. (2005), «What do we know about interchange fees and what does it mean for public policy? Commentary on Evans and Schmalensee», *Proceedings-Payment Systems Research Conferences*.
- KATZ, M. L. y SHAPIRO, C. (1985), «Network externalities, competition, and compatibility», *The American Economic Review*, 75(3).
- KEMPPAINEN, K. (2003), «Competition and regulation in European retail payment systems», *Discussion Papers* (16).
- KLEE, E. (2006), «Families' use of payment instruments during a decade of change in the U.S. payment system», *Finance and Economics Discussion Paper*, Board of Governors of the Federal Reserve System.
- MANENTI, F. M., y SOMMA, E. (2003), *Plastic Crashes: Competition Among Closed and Open Systems in the Credit Card Industry*.
- NEGRIN, J. (2005), «The regulation of payment cards: the Mexican experience», *Review of Network Economics*, vol. 4: 243-65.
- POSNER, K. A. (2006), «Master Card: Litigation and other risks may be less severe than market expects», *Morgan Stanley Equity Research, Specialist Finance Equity Research Report*.
- RINALDI, L. (2004), *Are Sellers Free to Choose? An Analysis of the Interchange Fee*, University of Leuven.
- ROCHET, J. C. y TIROLE, J. (2002), «Cooperation among competitors: Some economics of payment card associations», *The RAND Journal of Economics*, 33(4).
- (2003a), «An economic analysis of the determination of interchange fees in payment card systems», *Review of Network Economics*, 2(2).
- (2003b), «Platform competition in two-sided markets», *Journal of the European Economic Association*, 1(4).
- (2003c), «The theory of interchange fees: A synthesis of recent contributions», *Review of Network Economics*, 2(2).
- (2004), «Two-sided markets: a progress report», *IDEI Working Papers* (285).
- (2005), «Defining two-sided market», mimeo; disponible en http://www.brousseau.info/semnum/pdf/2004-03-01_tirole.pdf.
- (2008), «Must-take cards and the tourist test», mimeo, TSE.
- RYSMAN, M. (2006), «An empirical analysis of payment card usage», Boston University, Department of Economics, *Working Paper Series*, WP2006-002, enero.
- SCHIFF, A. (2003), «Open and closed systems of two-sided networks», *Information Economics and Policy* (15): 425-442.
- SCHMALENSEE, R. y EVANS, D. S. (2005), «The economics of interchange fees and their regulation: An overview», *Working Paper* (4548-05).
- SCHWARTS, M. y VINCENT, D. R. (2006), «The no surcharge rule and user rebates: Vertical control by a payment network», *Review of Network Economics*, vol 5, n° 1-marzo.
- STEPHANOU, C. y GUADAMILLAS, M. (2008), «Cooperation versus competition in Colombia's automated clearing house (ACH) market», *Financial Infrastructure Series: Payments Systems Policy and Research*, The World Bank.
- VERDIER, M. (2006), «Retail payment systems: What do we learn from two-sided markets?», *Working Paper in Economic and Social Sciences* (ESS-06-02).
- VICKERS, J. (2005), «Public policy and the invisible price: Competition law, regulation, and the interchange fee», *Proceedings-Payment Systems Research Conferences*: 231-247.
- WEINER, S. E. y WRIGHT, J. (2005), «Interchange fees in various countries: Developments and determinants», *Review of Network Economics*, 4(4).
- WORLD BANK (2008), «Payments systems worldwide: Outcomes of the global payment systems survey», *Financial Infrastructure Policy and Research Series*, The World Bank.
- WRIGHT, J. (2003a), «Optimal card payment systems», *European Economic Review* n°. 47: 587-612.
- (2003b), «Pricing in debit and credit card schemes», *Economics Letters*, vol 80, n° 3, Septiembre: 305-309 (5).
- (2004), «The determinants of optimal interchange fees in payment systems», *Journal of Industrial Economics*, n°. 52: 1-26.
- ZINMAN, J. (2007), «Debit or credit», mimeo, Dartmouth College, NH.

Tarjetas y tasas de intercambio: la visión de las entidades financieras

Agustín Márquez Dorsch

I. INTRODUCCIÓN

Las tasas de intercambio aplicadas a las tarjetas han venido siendo objeto de gran discusión, análisis y controversia desde hace ya muchos años. En Europa, se ha centrado cada vez más su investigación y análisis en la Dirección General de la Competencia de la Comisión Europea.

Tradicionalmente, cada país ha desarrollado su propio nivel de equilibrio con el que han convivido entidades financieras, comercios y consumidores, lo que demuestra en principio la existencia de una variedad de fórmulas pragmáticas disponibles. En el ámbito de la creación de la SEPA, sin embargo, las autoridades comunitarias, y en particular el Banco Central Europeo, aspiran a crear un nuevo modelo lo más homogéneo posible para la Zona Euro, a lo que se suma el interés de la Comisión Europea en coordinar las acciones de competencia en toda la Comunidad.

A resultas de ello, dichas autoridades se sienten obligadas a definir la «fórmula teórica» que permita contrastar de manera objetiva los niveles de tasas de intercambio bajo la disciplina de la competencia, lo que les puede alejar de aproximaciones prácticas, como las utilizadas en los países respectivos hasta la fecha, y que probablemente constituyen la única o mejor manera de resolver establemente el problema.

En muchos casos, dichas tasas han sido autogestionadas por la banca con mayor o menor acierto; en otros, han sido objeto de intervención y regulación, como en Australia; en otros países han sido abordadas mediante negociaciones en las que asociaciones de comerciantes y la Administración han estado presentes, como es el caso español, y en otros casos más recientes, han sido objeto de inspección por las autoridades de competencia.

Al mismo tiempo, y como pudo ya mostrarse en un número especializado de *Papeles de Economía Española* del año 2006, las tasas de intercambio han sido analizadas por ilustres académicos de economía de diferentes universidades del mundo, elaborándose diversas aproximaciones formales para la identificación de valores de equilibrio.

Las aproximaciones académicas y las de las autoridades de la competencia apenas han tenido ocasión, hasta ahora, de ser practicadas, existiendo más experiencia en fórmulas de autorregulación, imposición o negociación.

Lo cierto es que la diversidad de aproximaciones realizadas demuestra que no sólo no es un tema sencillo, sino que estamos aún lejos de encontrar la mejor de las aproximaciones, o una doctrina que pueda ser generalmente aceptada por todos los interesados.

Algunos progresos, aunque muy limitados, sí parecen haberse hecho, en particular en los últimos tres años desde la edición del mencionado número de *Papeles de Economía Española*. La Comisión Europea, al menos en su resolución en el caso de MasterCard, ya apunta a la posibilidad de que las tasas de intercambio puedan ser consideradas legales en la medida en que contribuyan a la eficiencia general del mercado y aporten valor a los consumidores. Dicha posibilidad, lógicamente, se asienta en el reconocimiento, ya extendido, de que las tarjetas representan un caso particular de mercado bilateral, en el que cierto equilibrio interno entre los costes que se repercuten a consumidor y comercio puede ser necesario para conseguir un óptimo de precios finales que produzca la máxima eficiencia al mercado en su conjunto.

Adicionalmente, la Comisión ha entendido, como también manifiesta en su última resolución, que las aproximaciones a la fijación de las tasas de intercambio en

función de los costes soportados por las entidades financieras no constituye la mejor aproximación en la que fundamentarse. Con ello, por tanto, da la impresión de estar desandando el camino que hasta ahora se había recorrido, para volver a la posición de partida en la búsqueda de un nuevo modelo o doctrina en la que apoyarse.

La nueva aproximación que la Comisión parece estar ensayando es la de calibrar el que podríamos llamar coste de oportunidad, o de sustitución, es decir, el coste en que, de usar métodos de pago alternativos, incurriría el comerciante.

Sin embargo, aún queda un paso importante por dar para alejarnos del todo de la vieja tendencia a justificar la tasa de intercambio en función de costes, y es el de reconocer el valor que la tarjeta genera a la sociedad en su conjunto. Es evidente que cuantificar dicho valor es una tarea más difícil que la de evaluar los costes, tanto los propios como los alternativos del medio de pago, pero recordemos que es precisamente maximizar la aportación de valor lo que debemos procurar para impulsar el bienestar y la prosperidad social.

La dificultad de encontrar un método de cuantificación de la aportación de valor de un medio de pago a la comunidad no significa que no podamos apoyarnos en la lógica matemática para fijar determinados valores convencionales aproximados o criterios que, una vez establecidos, pudieran permitir que las propias fuerzas del mercado generen por sí mismas ese máximo de aportación. Me estoy refiriendo, lógicamente, a abandonar todo intento de encontrar una fórmula mágica, matemática y única de la que puedan deducirse valores concretos, y recurrir, sin embargo, a aproximaciones más cualitativas o de negociación, que establezcan bases sólidas para que el mercado se ajuste por sí mismo.

Empecemos, sin embargo, por recordar el marco de referencia general del mercado en el que la emisión y el uso de tarjetas tienen lugar.

II. MARCO DE REFERENCIA

Considero importante empezar por recordar que las tarjetas constituyen un mercado complejo y especializado, poco habitual entre los negocios que, sometidos a la disciplina general de libre mercado, acostumbramos a observar en nuestra vida cotidiana.

En el ámbito de las tarjetas bancarias, aparecen cuatro partes involucradas, razón por la que recibe el nombre de esquema de cuatro partes. Participan en él dos tipos de clientes, que son el consumidor y el comer-

ciante. A ellos se unen sus entidades financieras respectivas, responsables de aportarles la tarjeta y el terminal, con sus respectivos servicios de pago y cobro asociados. Cada banco ofrece su servicio al cliente —en principio, y salvo posibles excepciones en algún mercado concreto, aunque cada vez menores—, en libre competencia, de tal manera que el cliente siempre puede recurrir y solicitar oferta a cualquier otro banco.

La razón por la que se entiende que las tarjetas son un ejemplo de mercado «bilateral» es por la necesidad de concurrencia en la voluntad de pagarse entre sí dos clientes, el consumidor y el comerciante, para que el servicio de pago tenga lugar. Cada uno de ellos obtiene, lógicamente, una prestación deseada a un determinado precio, pero la prestación no podría tener lugar si ambos no están de acuerdo en ella. Eso hace que si el precio total pagado por ambas partes en la transacción fuera el mismo en total, pero con otra distribución entre ellos, podría no demandarse finalmente el servicio por ausencia de voluntad de una de las partes, frustrándose el deseo de la otra parte y, por lo tanto, reduciéndose la contribución a la satisfacción o eficiencia de la comunidad como conjunto.

Hay muchos mercados que reúnen condiciones similares y que pueden considerarse por ello igualmente «bilaterales». Entre ellos podríamos mencionar a los medios de comunicación. Los periódicos, las emisoras de radio, las televisiones y muchos *sites* de Internet prestan un servicio a sus usuarios directos de la información, al mismo tiempo que permiten a empresas anunciarse. Hasta tal punto se produce desproporción entre los niveles de sensibilidad al precio de una y otra parte que, en muchos casos, tales servicios se financian exclusivamente con cargo a los anunciantes. De cobrar el servicio a sus usuarios más directos, podría muy bien suceder que éste resultara económicamente inviable, derivando en un perjuicio general para toda la comunidad.

Hay otros supuestos, como los de intermediación en compraventas, por ejemplo en casas o empresas. Frecuentemente, en tales casos el intermediario cobra toda su tarifa a tan sólo una parte, normalmente la compradora. En el caso más concreto de los *head hunters*, que intermedian en la contratación de directivos, parece natural que la comisión de intermediación se cobre a la empresa contratante, mucho más interesada y menos sensible al precio que el directivo.

En los ejemplos mencionados, la estructura de los mercados es triangular: un proveedor se ofrece a dos tipos de clientes simultáneamente. Eso hace que la libre competencia se aplique sin mayor problema, dado que el propio proveedor, en competencia con otros, encontrará por sí mismo el nivel equilibrado de precio que

podrá poner a cada tipo de cliente para maximizar su beneficio, y con ello, seguramente, la aportación de valor al mercado en su conjunto.

El mercado de las tarjetas, reuniendo las mismas condiciones de «bilateralidad» es, sin embargo, un mercado de cuatro partes, en el que se complica aún más el esquema por el hecho de haber dos proveedores que deben interconectarse y participar en la prestación del servicio. Existen otros mercados similares, como el de telefonía, en el que la conversación telefónica entre dos usuarios puede tener que involucrar a dos proveedores interconectados.

En tales casos, la tasa de intercambio que se facturan los dos bancos entre sí cobra un papel importante. Asumiendo, como parece lógico, que la sensibilidad al precio del consumidor es mayor que la del comerciante, la tasa de intercambio pasa a ser el vehículo por el que se trasladan costes del lado emisor al adquirente para «equilibrar» los precios entre los dos lados del mercado, y así aproximarlos al óptimo de prestación de valor a la comunidad como conjunto.

El concepto, en un mercado, al que podemos denominar «multilateral», de equilibrar la repercusión de costes es básico, y por lo tanto también lo es el papel de la tasa de intercambio, dado que lo que está en juego es ofrecer el máximo valor al binomio formado por el consumidor y el comerciante. Pero, además, en nuestro caso, el objetivo no queda simplemente en la aportación máxima de valor en un servicio de pago concreto, dado que el medio de pago está a su vez conectado con otros servicios que precisamente se está tratando de pagar.

En la medida en que, en determinados casos, la adquisición de un servicio sólo se pueda realizar, o se realice de una manera especial, mediante pago con tarjetas, resultará que el servicio mismo de pago se convierte en palanca de otros servicios que podrán realizarse o no, dependiendo del acierto en el *pricing* del propio medio de pago.

La trascendencia es aún, incluso, mayor. El uso de un medio de pago electrónico libera de la utilización del efectivo, que tiene otros costes que resultan ocultos a los clientes involucrados en la transacción, aunque no a la sociedad como conjunto. Existe, por una parte, el coste de producción y distribución del efectivo, que es tradicionalmente subvencionado, por lo que el uso de éste frente al medio electrónico es, en cierta medida, incentivado. Pero, por otra parte, existe también el coste fiscal que, en cierta medida, determinados pagos en efectivo suponen por evasión de impuestos, y que lógicamente derivan en un perjuicio para la sociedad como conjunto.

El medio de pago con tarjeta es, por tanto, un servicio complejo por cuatro razones: porque representa un mercado bilateral en el que concurren dos clientes con diferentes sensibilidades de precio que conviene equilibrar; porque concurren dos proveedores de servicio entre los que resulta imprescindible para lo anterior un acuerdo interbancario de transferencia de costes; porque el medio de pago es un servicio «palanca» del que depende la realización de otros servicios o ventas muy diversas, y porque apoya el desarrollo electrónico de la sociedad en detrimento del uso de un efectivo que oculta determinados costes sociales que no están presentes en la toma de decisiones individuales.

En el caso de las tarjetas, y precisamente como resultado de concurrir en su uso el comercio y el consumidor, y de ser las tarjetas mecanismos de pago estandarizados que pueden ser usados de manera universal, se da un efecto que se ha venido en llamar de «economía de red», y que se ha popularizado mucho con ocasión de la llamada *web 2.0*. Se trata de que una mayor difusión de las tarjetas entre consumidores amplía considerablemente el valor que la tarjeta tiene para el comercio, y también viceversa. Por tanto, aceptar tarjetas tiene un valor para el comercio que se multiplica con el número de consumidores que la poseen. De la misma manera, el valor para un consumidor de tener una tarjeta es una función del número de comercios a los que pueda acceder con ella.

Por todo ello, cuando nos referimos a la necesidad de maximizar el valor o prestaciones para toda la sociedad en la difusión y uso de las tarjetas, estamos hablando de algo que tiene verdadera transcendencia, mucho más que si lo miráramos con la única perspectiva de ajustar el modelo de precios de un servicio aislado en el mercado.

Cualquier lector podría compartir la complejidad y transcendencia de las tarjetas que hasta aquí he querido describir, pero podría finalmente argumentar que, precisamente toda esa transcendencia debe justificarse que su precio sea el mínimo posible, lo que sin duda incrementaría su difusión. Apoyándose en dicha argumentación, podría defenderse un modelo de tasa de intercambio mínima o nula, con el fin de abaratar al máximo el precio soportado por el comerciante. Y, en esa línea, podrían defenderse aproximaciones puras de coste o de coste de oportunidad.

En mi opinión, sin embargo, maximizar el valor a aportar a la comunidad no debe confundirse con minimizar o anular la tasa de intercambio. En primer lugar, porque dicha medida podría tener el efecto de hacer más lesivo el uso de la tarjeta al consumidor, como vía de repercusión de costes bancarios, lo que, de aceptarse su

mayor sensibilidad al precio relativa a la del comercio, podría redundar en un menor aprovechamiento del medio de pago. En segundo lugar, porque el precio debe contemplar cierto margen de estímulo a la inversión en innovación y promoción, con el fin de conseguir un mayor impulso y penetración del dinero electrónico, que, a todas luces, tienen aún un enorme potencial de desarrollo por delante.

Muchos comerciantes, sobre todo los más grandes, son muy conscientes del efecto palanca que el dinero electrónico tiene sobre la venta de productos y servicios. Han desarrollado por ello sus propias tarjetas privadas, que tienen, en general, una gran aceptación por el público y que permiten, sin duda, impulsar las ventas y el grado de fidelización y personalización de la relación comercial con los clientes. Dichas tarjetas privadas no sólo no son cobradas a sus clientes, sino que son apoyadas y promovidas mediante descuentos y otros beneficios para el titular. Todos ellos son precisamente buenos ejemplos del carácter bilateral del medio de pago, y de las ventajas de trasladar el coste de un lado hacia el otro, ya que demuestran que el comerciante está en condiciones de absorber íntegramente el coste, no sólo de la producción y explotación de las tarjetas, sino también de sus ventajas financieras y promocionales, en lugar de repercutírselo al consumidor, con el fin de mejorar sus ventas.

Las tarjetas bancarias se mueven en un ambiente en el que no sobran instrumentos competidores. No sólo son competencia suya el efectivo y los cheques, sino también los medios de pago privados de comerciantes y las llamadas tarjetas de tres partes, tales como American Express, Diners Club y otros.

III. LA DOCTRINA DEL COSTE

Las diversas autoridades en materia de competencia, al igual que algunos académicos, han reflexionado sobre en qué criterio podría basarse la fijación de las tasas de intercambio de tarjetas para considerarlas susceptibles de excepción de la prohibición por acuerdo entre competidores. Durante mucho tiempo, han recurrido para ello al intento de identificar componentes de costes de las entidades bancarias emisoras que podrían ser trasladables en justicia al «lado» adquirente vía las tasas de intercambio.

Probablemente, el primer caso práctico en el que las autoridades se orientaron de esta manera fue el acuerdo de la Comisión Europea con Visa Internacional de 24 de julio de 2002, por el que se le concedió a Visa una exención por cinco años para aplicar sus tasas transfronterizas en Europa, justificadas por costes y diferenciando entre débito y crédito.

Los componentes de costes que se admitieron en ese caso fueron básicamente: los relativos al proceso puro de la transacción, de garantía de pago y de cobertura financiera gratuita en el caso de crédito.

El acuerdo entre la Comisión y Visa, sin embargo, quedó complementado y simplificado en su aplicación por el hecho de añadirse valores máximos al débito en 0,28 euros y al crédito en 0,70 por 100. Visa debía hacer su estudio de costes periódico y tan sólo aplicar estos últimos valores en el caso en que los costes resultaran superiores, como así sucedió.

El 11 de abril de 2005, el Tribunal de Defensa de la Competencia español (TDC) emitió sendas resoluciones por las que se denegaban las autorizaciones singulares que se habían solicitado por Servired y Sistema 4B, y un auto que instaba al Servicio de Defensa de la Competencia a incoar expediente de revocación o modificación de la autorización concedida en su día a EURO 6000. En sus resoluciones, el TDC establecía la obligatoriedad de que las tasas de intercambio diferencien crédito y débito, y de que se ajusten sus valores a costes, empleando criterios mucho más restrictivos de los en su día admitidos por la Comisión en su acuerdo con Visa.

En este caso, se admitían los costes transaccionales más estrechamente ligados a la autorización de la operación y el fraude, aunque este último concepto tan sólo en tarjetas de crédito, pero no se incluían los de financiación gratuita. Estos criterios, en cualquier caso, no llegaron nunca a aplicarse, ya que los sistemas de medios de pago y las asociaciones de comerciantes llegaron a un acuerdo que fue autorizado como terminación convencional.

Otro caso importante en que una autoridad emitió criterios concretos sobre la selección de costes a integrarse en la tasa de intercambio fue el de la Office of Fair Trading (OFT) británica, el 6 de septiembre de 2005, en el caso contra MasterCard.

En este último caso, los componentes de costes que fueron considerados aceptables fueron: los de proceso, en este caso incluyendo los costes de producción y distribución de tarjetas, los de emisión de extractos a clientes y el fraude en tarjetas.

Tampoco estos criterios llegaron a ser de aplicación práctica, ya que la resolución fue anulada posteriormente por sentencia del Tribunal de Apelación el 10 de julio de 2006.

En junio de 2005, la Comisión Europea inició una investigación sobre el mercado de banca minorista y otra sobre el pago con tarjetas. El informe definitivo

conjunto fue finalmente publicado el 31 de enero de 2007, y en él no se arroja mayor concreción en relación con la doctrina de orientación a coste en las tasas de intercambio.

A partir de entonces, la Comisión se centra en investigar a MasterCard y posteriormente a Visa Internacional, habiendo llegado a una situación de reconocimiento de determinadas tasas a MasterCard el 1 de abril de 2009, pero ya sin relación alguna con componentes de costes concretos.

La orientación a costes, por tanto, ha sido objeto de aproximación por determinadas autoridades europeas durante aproximadamente tres años sin conclusión práctica alguna y con criterios no del todo uniformes.

Varios son los argumentos que, aparentemente, parecen estar detrás del reciente abandono de los costes como aproximación preferida de las autoridades europeas. Entre ellos, la dificultad de medir de manera objetiva y contrastable dichos costes de los emisores, así como la dificultad de fijar criterios sólidos e incuestionables sobre qué costes deben incorporarse y cuáles no.

En mi opinión, sin embargo, otros argumentos todavía más claros podrían también conducirnos a desestimar los costes como aproximación a la fijación de las tasas de intercambio. El primero y más claro es que dicha doctrina podría convertir las tasas de intercambio en ineficientes, dado que la fijación del valor de estas últimas en función de costes incurridos no incentiva la reducción de dichos costes. Además, todo negocio requiere un margen de contribución a costes fijos de estructura y beneficio para estimular su desarrollo e innovación, elementos no contemplados en la orientación tradicional a costes. Por otra parte, en la actividad bancaria resulta demasiado teórico dividir los costes entre directos e indirectos, o entre los asociados a medios de pago u otros más amplios de cuenta corriente o de cliente, lo que dificulta su estimación.

Por último, si se acepta que trasladar costes al comerciante puede estimular la actividad entre éste y los consumidores, como ocurre en otros mercados bilaterales, ¿dónde puede fijarse objetivamente la frontera entre qué costes sí deben trasladarse y cuáles no, en función tan sólo de la naturaleza de dichos costes, cuando el punto de equilibrio debería tan sólo venir dado por la comparación entre las sensibilidades al precio de uno y otro partícipe, si lo que se desea es contribuir a la mayor utilidad para el mercado como conjunto?

Es posible que la doctrina de costes haya quedado ya definitivamente desterrada por unas u otras razones. Lo cierto es que nunca llegó a utilizarse de una manera

práctica, porque, incluso en el caso del acuerdo entre la Comisión Europea y Visa Internacional, fueron los valores concretos pactados como máximos los que finalmente resultaron de aplicación.

IV. EL CASO ESPAÑOL

La evolución de las tasas de intercambio en España refleja un caso especialmente interesante, porque representa un ejemplo de tasas basadas en acuerdo entre las partes implicadas, en lugar de en fórmulas o doctrinas que pudieran pretender objetivar sus valores.

En España ha habido dos acuerdos de tasas de intercambio entre los sistemas de medios de pago y las asociaciones de comerciantes, siempre con la mediación del Gobierno.

El primer acuerdo fue suscrito en mayo de 1999 con una duración de tres años. Como resultado, las tasas máximas bajaron de un 3,5 por 100 a un 2,75 por 100, reduciéndose los valores promedios de dichas tasas a un valor aproximado de 1,7 por 100 en el último año.

El 9 de julio de 2001, EURO 6000 obtuvo una autorización singular del Tribunal de Defensa de Competencia por cinco años, siendo el único de los tres sistemas españoles que consiguió dicha autorización.

En 2005, el Servicio de Defensa de la Competencia inició la tramitación de un expediente sancionador a los tres sistemas de medios de pago sobre sus tasas de intercambio «inter-sistemas», como consecuencia de la denuncia que en su día interpusieron distintas asociaciones de comerciantes.

Los tres sistemas alcanzaron un acuerdo para establecer un nuevo procedimiento de fijación de las tasas inter-sistemas basado en la media ponderada de las tasas intra-sistemas de cada red, informada periódicamente por el Banco de España según sectores de actividad. El 29 de julio de 2005 se presentó ante el Servicio la oportuna solicitud de autorización singular para el citado acuerdo, que fue admitida a trámite e incorporada al expediente sancionador en curso. Las tasas inter-sistemas conforme a dicho acuerdo se empezaron a aplicar el 28 de septiembre de 2005.

El segundo acuerdo de tasas de intercambio, denominado «acuerdo marco», fue firmado en diciembre de 2005, y fue el resultado de un proceso de consenso, auspiciado por el Gobierno (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio), entre el sector comercial (representado por las principales asociaciones de comerciantes) y financiero (a través de los tres sistemas de medios de pago).

Dicho acuerdo fue sometido al Servicio de Defensa de la Competencia, quien lo autorizó, tras su valoración por la Comisión Europea, constituyéndose de esta forma en acuerdo de terminación convencional del expediente inicialmente abierto contra los tres sistemas de medios de pago.

Como resultado de dicho acuerdo, por primera vez se introdujo en España la separación de las tasas de intercambio para débito y crédito, siendo en las primeras un valor absoluto y en las segundas porcentual. En dicho acuerdo se contemplaba un período transitorio de tres años (2006-08) en el que las tasas intra-sistema quedaban limitadas por los valores máximos contemplados en una tabla de valores desglosados según tipo de tarjeta (débito vs. crédito), tramo de facturación anual con tarjetas de los comercios (tres tramos) y año.

El procedimiento y los valores contemplados en dicho acuerdo fueron efectivamente aplicados durante los tres años referidos como período transitorio, habiéndose reducido a resultas de ello la tasa de intercambio media en un 49 por 100, hasta llegar al 0,77 por 100 al final del 2008. Como consecuencia de ello, la tasa media de descuento final practicada a comercios a finales del año 2008 quedó en 0,84 por 100.

Todo ello ha supuesto una transferencia económica desde el sector financiero al sector comercial de aproximadamente 2.000 millones de euros durante los tres años mencionados.

Pero el mencionado acuerdo marco no terminaba aquí. Preveía, tras el llamado período transitorio, otros dos años de aplicación durante el 2009 y 2010. Para dicho período se contemplaban dos alternativas. La preferente consistía en que cada sistema hiciera su estudio de costes interno para fijar su tasa intra-sistema en función de dichos costes, sometido ello a las autoridades de la competencia. Para la fijación de dichas tasas en función de los costes, se recurriría a los criterios que para entonces estuvieran admitidos en Europa. La solución alternativa, para su aplicación en defecto de la anterior, era una nueva tabla de valores máximos más reducidos que los de 2008, y también diferenciados por tipos de tarjeta y tramos de facturación de comercios. A estos últimos valores, de aplicación subsidiaria, se les denominó «cuarta columna».

La razón por la que al período de los tres primeros años, durante los cuales se aplicaron valores convencionales, se le denominó precisamente transitorio, y por la que los restantes años se debían condicionar preferentemente a los costes, no es otra que el respeto escrupuloso por lo que entonces, en el año 2005, cuando se firmó el acuerdo marco, se entendía que era la doctrina «oficial» que terminaría imperando en Europa.

Sin embargo, la falta de una doctrina concreta y definitiva de costes, así como la cada vez más clara renuncia de las autoridades a establecerla, es lo que ha propiciado que la Comisión Nacional de la Competencia (CNC) haya orientado la aplicación del acuerdo marco en su último período a los valores convencionales de la cuarta columna, en lugar de los deducibles de los estudios de costes, a raíz de su resolución de 29 de julio de 2009 en respuesta al informe remitido por la Dirección de Investigación de la Comisión.

La aplicación ahora de la cuarta columna supone una reducción adicional de un 19 por 100 en los valores de las tasas de intercambio, quedando en un valor medio de 0,62 por 100. Eso puede suponer una transferencia adicional económica de unos 1.700 millones de euros del sector financiero al comercial hasta el final del 2010.

Es importante destacar que el acuerdo marco no sólo ha establecido valores consensuados para las tasas de intercambio de tarjetas. Adicionalmente creó un observatorio como foro de encuentro y colaboración en el que participan las siguientes partes interesadas: Gobierno, comerciantes, consumidores, sistemas de medios de pago, Banco de España y Comisión Nacional de la Competencia.

No obstante, cabe destacar que la evolución de los pagos con tarjeta en España no ha cumplido las expectativas que, como contrapartida de la reducción de las tasas, se tenía en el acuerdo marco, y que era el incremento sustancial del uso de las tarjetas en detrimento del uso del efectivo en los pagos en el comercio. España está aún muy por debajo de países como Francia, Reino Unido, países nórdicos y Estados Unidos.

De este modo, mientras que el crecimiento medio anual del volumen pagado con tarjeta en el trienio previo al acuerdo marco (2003-05) fue del 15 por 100, en los tres años del período transitorio (2006-08) fue tan sólo del 11 por 100, frustrando el objetivo de impulsar fuertemente el pago con tarjeta y acercarnos así a las ratios de los países más avanzados en este aspecto. Es cierto que este dato ha sido impactado por la crisis a finales de 2007 y durante todo 2008. Sin embargo, aún queda mucho por hacer en comparación con países más avanzados.

En cualquier caso, la evaluación global del acuerdo marco por todos los implicados debe ser positiva, ya que, en contra de lo sucedido en otros países, permitió mantener un período de estabilidad del mercado de tarjetas de pago en España, evitando conflictos entre las partes, precisamente al surgir como resultado del consenso entre todas ellas.

Esto no quita para que aún queden grandes desafíos para las tarjetas en nuestro mercado. La estabilidad en las tasas de intercambio, incluso más allá de 2010, es lógicamente una prioridad, pero no lo es menor estimular el uso e innovación del dinero electrónico como medio de contribuir al progreso tecnológico y digital de la sociedad y, con ello, a la mejora de la eficiencia, la productividad y la seguridad de nuestro mercado en general.

V. LA SITUACIÓN DE LAS MARCAS INTERNACIONALES

Tras haber mantenido sus tasas suspendidas durante casi un año en respuesta a la resolución emitida por la Comisión, MasterCard ha tenido que situar sus tasas de intercambio transfronterizas medias en Europa en valores de 0,2 por 100 en débito y 0,3 por 100 en crédito para recibir el visto bueno de la Comisión. MasterCard, sin embargo, no considera dichos valores definitivos, ya que entiende que no se sitúan en el valor óptimo de mercado, y tan sólo los mantiene provisionalmente en tanto se resuelve su recurso contra la resolución de la Comisión ante la Corte Europea.

Visa Internacional también ha corregido sus tasas transfronterizas a la baja en Europa, a resultados del expediente abierto por la Comisión, situándolas en valores medios de 0,18€ en débito y 0,61 por 100 en crédito. Si bien el valor del débito parece contentar a la Comisión, no sucede así, a resultados de las apariencias, con el valor del crédito.

Pero la Comisión, sin embargo, no sólo ha orientado los niveles de dichas tasas transfronterizas. También ha dedicado interés, como lo demuestra el contenido de su resolución respecto a MasterCard, a la determinación de criterios de aplicación en materia de transparencia.

La medida de transparencia más tradicional, ya desde el acuerdo con Visa Internacional de 2002, ha sido la obligación de publicar las tasas de intercambio para conocimiento público de los comerciantes. A dicha medida se le sumó la de diferenciación entre débito y crédito.

Pero posteriormente ha habido otros criterios que la Comisión ha venido defendiendo. Uno de dichos criterios es la habilitación contractual al comercio para poder hacer *surcharging*, es decir la facultad de añadir al precio del producto o servicio un recargo al cliente por utilización de la tarjeta en lugar de efectivo.

Dicha medida es controvertida, y las reacciones de MasterCard y Visa a la misma han sido precisamente dispares. Por una parte, la Comisión entiende que es una manera de conseguir que las tasas bancarias se some-

tan a la competencia en precio con otras fórmulas de pago, haciendo que comercios y consumidores puedan elegir el método de pago más eficiente en función del coste que, de otra manera, pueden estar sufriendo.

Sin embargo, dicha medida tiene su lado negativo. Existen muchos casos hoy en día en que los comercios realizan un recargo excesivo por el uso de la tarjeta, totalmente desproporcionado con el coste bancario. Dichas actuaciones sólo pueden tener explicación bien en un aprovechamiento por parte del comercio de que el cliente no pueda pagar de otra manera en esos casos ni recurrir a otros comercios, bien en una manera de primar el pago con efectivo para evitar el IVA u otros impuestos.

Algunos sistemas de medios de pago, y muy en concreto Visa, consideran que dicha habilitación a recargar viola, en cierta medida, la regla de *honour all cards*, así como, más en concreto, la de no discriminación entre medios de pago de cara al consumidor.

Otra de las medidas de transparencia, aún más compleja y controvertida, en la que la Comisión se ha mostrado interesada es la que tiene que ver con el concepto de *unbundling*. Según éste, el banco adquirente debe practicar una política de precio en la que los precios de cada tipo de tarjeta queden individualizados y separados. En el intento de fomentar la competencia entre los sistemas de medios de pago con tarjetas, la Comisión parece entender que es importante que las «señales» de precio concretas de cada sistema lleguen lo más diferenciadas posibles al propio comercio. De esta manera, el comercio puede determinar si le merece más la pena cobrar a un cliente con un tipo de tarjeta o con otra, favoreciendo de esta manera al medio más eficiente en precio. La práctica más generalizada, sin embargo, es la de que el precio sea el mismo para todo tipo de tarjetas, incluso si se trata de locales *versus* internacionales. Esta práctica, a la vez que se ha venido en llamar de tarifa plana, es mucho más eficiente desde el punto de vista operativo y, sobre todo, es mucho más cómoda para el propio comercio.

No obstante, y volviendo a la cuestión básica, que es la de la metodología de fijación del valor de las tasas, una nueva fuente de inspiración está siendo evaluada por las autoridades en Europa, y muy en particular por la Comisión. Se trata de la llamada doctrina del turista o de la indiferencia, propuesta inicialmente por los académicos J.C. Rochet y Jean Tirole.

En muy resumidas cuentas, dicha teoría parece sustituir los costes reales en que han incurrido los bancos emisores para el cálculo de las tasas de intercambio por el coste de oportunidad para el comerciante, es decir, básicamente el coste que para este último supone la admisión del efectivo como medio de pago.

Visa Internacional parece haber interpretado, a la hora de revisar sus tasas, que el método de indiferencia puede ser usado para la fijación de una tasa equilibrada en débito, donde la comparación con el efectivo es razonable, pero no así en crédito, donde la financiación otorgada genera otros estímulos de los que se beneficia el comercio y que, al no darse en el pago con efectivo, imposibilitan la comparación o puesta en equivalencia entre los dos medios de pago.

VI. EL MODELO DE LA INDIFERENCIA, O DEL TURISTA

El método de indiferencia parece estar convirtiéndose recientemente en la aproximación teórica preferida de la Comisión, y en particular parece haber sido la inspiradora de sus últimas reclamaciones a las marcas internacionales hacia valores de 0,2 y 0,3 por 100 en débito y crédito, con las que MasterCard se ha alineado transitoriamente (tan sólo en espera del desenlace de su recurso) y Visa tan sólo en débito. Sin embargo, no es una teoría aún madura, contrastada o elevada a categoría de doctrina. Más bien es lo que podríamos llamar una más de referencia, entre otras aproximaciones posibles, que destaca por un cierto grado de formalización aportado por determinados académicos.

Los autores de este modelo establecen una simulación matemática del comportamiento del mercado, asumiendo para ello la situación, a menudo referida por asociaciones de comerciantes y autoridades, de que los comercios se sienten obligados a aceptar tarjetas para poder vender, condición a la que se refieren como *must take cards*.

El comercio sólo decidirá aceptar tarjetas, en los casos en los que éstas supongan un extracoste para él respecto de cobrar en efectivo, si con ello es capaz de ofrecer un mayor valor al cliente que, en definitiva, éste pueda apreciar y recompensar vía una mayor fidelidad o aceptación de mayor precio. Los autores del modelo de indiferencia entienden que efectivamente existe dicho mayor valor, definiéndolo en términos de una «mayor calidad de servicio» que supone para el cliente el disponer de un mayor abanico de opciones de pago.

La supuesta circunstancia, según los autores, de que los comercios se vean obligados a aceptar tarjetas radica aparentemente en la necesidad de dar esa calidad de servicio, en la medida en que se generaliza en el mercado y se convierte en un estándar.

Los autores definen un caso de referencia (*benchmark*) en su análisis económico del comportamiento de los agentes involucrados en las tarjetas. Tal caso es el llamado supuesto del «turista», y se basa en la consi-

deración de un cliente extranjero comprando en un comercio cuando no va a volver a él (se anula así la ventaja para el comercio de fidelización por mayor calidad de servicio) y tiene en su bolsillo suficiente efectivo para pagar con él (se anula la posible pérdida de venta por indisposición de efectivo). En esos casos, se podría decir que el comercio no aprecia ventaja comercial especial en aceptar el pago con tarjeta.

Se define la tasa de intercambio del turista (tasa de referencia, o *benchmark*) como aquélla que consigue igualar la comisión final que sufre el comercio con el coste alternativo de cobrar en efectivo. Es decir, aquélla por la que el comercio resulta indiferente entre un método de pago u otro. Hasta aquí, una cuestión meramente de definición.

Pues bien, los analistas referidos demuestran, con cierto despliegue matemático, que, bajo la premisa de que los titulares de las tarjetas son los que determinan la demanda de operaciones con tarjetas, y no el comercio, el precio al titular por el uso de tarjeta que maximiza la utilidad para la sociedad en su conjunto es precisamente el resultado de restar al coste bancario por operación el coste alternativo que para el comercio tendría el uso del efectivo.

Si la banca está sometida a plena competencia y no se aprovecha de la tasa de intercambio para conseguir un beneficio, el coste por operación se igualará a la suma de los precios bancarios a titular y comercio, y por lo tanto el precio al comercio por operación, correspondiente al óptimo mencionado, será igual al coste alternativo que para él conllevaría el cobro con efectivo.

Es decir que, si la tasa de intercambio fijada por los bancos es tal que sumada al coste de la función adquirente iguala el coste alternativo del efectivo para el comercio, podemos tener garantía de que, habiendo plena competencia bancaria, el precio a los titulares sería el que ofrece la máxima utilidad social.

Es, lógicamente, importante precisar por qué y bajo qué condiciones opera la demostración de dicha proposición. Permítaseme, en mi modestia y con todos mis respetos a los autores mencionados, y por tanto con mis disculpas de antemano si no reproduzco correctamente sus ideas, aportar como anexo I a este informe una interpretación simplificada y posiblemente más divulgativa de la demostración de la conclusión referida, limitándome a la proposición esencial o básica del estudio publicado por los autores.

El resultado tiene, efectivamente, lógica, aunque dentro de las premisas de las que parte y que constituyen, en su conjunto, lo que podríamos llamar «condiciones de contorno». La principal premisa en el modelo des-

crito por los autores es que los comerciantes no influyen o condicionan el volumen de pagos con tarjetas que se hacen, ya que se presupone que aceptan las tarjetas sea cual sea el precio que el banco adquirente les cobre por ello. De esta forma, el volumen de uso de tarjetas viene decidido por los consumidores, que utilizan en mayor o menor medida las tarjetas para pagar según el precio que los bancos emisores les apliquen.

Otra de las condiciones de partida es la puesta en equivalencia entre las tarjetas y el efectivo como medios alternativos de pago, y por tanto se definen las utilidades obtenidas por los titulares y los comercios por el uso de la tarjeta como el coste del pago con efectivo del que se liberan, como si no hubieran otras ventajas que la tarjeta pudiera aportar que no se den en el pago con efectivo.

Si bien el resultado principal es que el precio del banco al comercio por el cobro con tarjeta debe igualarse al coste de oportunidad con el uso del efectivo, también se demuestra que, en los casos en que se contemple la existencia de un margen bancario por operación, la misma condición de óptimo social se da cuando dicho margen es repercutido al comercio por la vía de una mayor tasa de intercambio, y por tanto llevando el precio de éste más allá de su equivalente en efectivo.

Algunos, en concreto la Comisión, han creído ver en dichas demostraciones una potente razón para exigir que el precio al comercio por las tarjetas se equipare al coste del efectivo. Sin embargo, en mi opinión, quedarse ahí es una visión muy limitada del alcance del propio modelo.

Si se acepta la premisa principal del modelo, consistente en la condición de *must take cards* aplicada al comercio, a poco que dicho modelo se quiera extender de forma natural, incluyéndose otros componentes de utilidad social adicionales a los ya considerados, las conclusiones empiezan a empujar claramente a favor de inclinar la balanza de la repercusión del coste bancario más hacia el comercio que hacia el poseedor de la tarjeta, incrementándose el precio óptimo al comercio por el cobro con tarjetas en bastante mayor medida que el del coste alternativo del efectivo. Y todo ello bajo el mismo marco general matemático, de tal forma que, al aceptarse éste por la Comisión, también tendrían que aceptarse las consecuencias de las posibles extensiones naturales del modelo, a las que seguidamente me voy a referir.

Otra cuestión sería la de, por no aceptar las consecuencias de dichas extensiones naturales, rechazar el modelo en su conjunto, lo que nos llevaría a la búsqueda de nuevos modelos, cuestión a la que también me referiré posteriormente.

VII. ALGUNAS EXTENSIONES NATURALES DEL MODELO DE INDIFERENCIA

Cabe realizar determinadas extensiones naturales al modelo de indiferencia manteniendo sus premisas básicas de partida. Entre ellas, las siguientes:

1) El modelo define las utilidades que tanto el titular como el comercio perciben del uso de la tarjeta como los respectivos costes de oportunidad de usar el efectivo. Es decir, la utilidad de la tarjeta es el coste del efectivo del que quedan liberados por usarla. Podría objetarse, en crítica a este punto, que la utilidad de la tarjeta es mayor que el coste alternativo del efectivo. Es decir, que comporta ventajas en términos de seguridad o contabilidad que le convierten en un medio de pago distinto y, por lo tanto, incomparable con el efectivo.

2) De sobra es conocido que los comercios, cuando cobran en efectivo, no pagan por ello todo el coste que el efectivo entraña para la sociedad en su conjunto, dado que gran parte de dicho coste está subvencionado. Por ello, a la hora de calcular la utilidad general que el uso de las tarjetas entraña para la sociedad en su conjunto, podríamos añadir como un factor de utilidad más el beneficio que ello reporta para el Estado como un agente económico más. Las tarjetas suponen para el Estado dos tipos de beneficios respecto del efectivo: la liberación de costes públicos que se empeñan en la impresión y distribución del efectivo y la evitación del posible fraude fiscal asociado con el uso de dinero negro.

3) Se asume en el modelo que los precios que se cobran por la banca al titular son variables, es decir, por operación, y en función de su cuantía se determinará su mayor o menor utilización de las tarjetas. Aunque la realidad no sea así (a los titulares se les cobra normalmente un fijo al año, y no por operación, además puede haber algunos incentivos en forma de planes de fidelización y, en los supuestos de crédito, un cargo de intereses), el modelo puede seguir siendo suficientemente válido.

4) Los costes son considerados fijos por operación. En realidad, los costes bancarios son escalables, o, lo que es lo mismo, el coste marginal tiende a ser menor conforme aumentan los volúmenes. Esta consideración tampoco alteraría la lógica esencial del modelo.

Introduciendo estos ajustes en el mismo modelo matemático empleado, denominado de indiferencia o del turista, y tal y como se intenta justificar en el anexo II de este artículo, es fácil ampliar las conclusiones del modelo.

Haciendo tal ejercicio, podemos concluir que el precio al comercio que permitiría garantizar, en condicio-

nes de plena competencia, que la banca sitúa el precio al titular en el óptimo social, debería ser igual a la suma de la utilidad que la tarjeta reporta para el comercio (coste alternativo del efectivo más el valor económico de cualquier otra ventaja de las tarjetas que no tenga cabida en el cobro con efectivo) más el beneficio unitario que por transacción obtiene el Estado; todo ello en términos unitarios por transacción «marginal», sin perjuicio de que el cobro al titular por la parte restante (hasta igualar el coste marginal de la actividad para los bancos) se produzca de forma variable por operación o cuota fija, neto incluso de posibles incentivos.

Podemos hacer una interpretación lógica más cualitativa que la incluida en el anexo II. En la medida en que la premisa esencial del modelo, que seguimos manteniendo, es que el titular es quien condiciona el uso de las tarjetas, en función de su sensibilidad al precio, y que el comercio viene «obligado» a aceptar dicha demanda, es este último quien debe pagar, por sus propios beneficios, además de por los de los terceros, dado que ésta es la forma de evitar restricciones de demandas que reducirían la utilidad social.

Es decir, si parte de esos factores (beneficios del comercio, del Estado o, en su caso, margen bancario) se repercutiera a los consumidores vía su precio por la tarjeta (en lugar de repercutirse a los comerciantes), los primeros disminuirían la utilización de las tarjetas, lo que redundaría en un menor volumen de pagos electrónicos y, por lo tanto, en una menor utilidad para la sociedad como conjunto.

Incluso cuando dichos beneficios sociales conjuntos, excluido el beneficio percibido por el titular de la tarjeta, es decir, los beneficios del comercio y del Estado que se están repercutiendo al comercio, resultan superiores al coste bancario de procesar la operación, el óptimo se obtiene cuando dicho exceso revierte hacia el consumidor en forma de incentivo por el uso de la tarjeta, estimulándose así aún más la demanda.

En la medida en que las conclusiones a las que llegamos con la extensión natural del modelo llamado de indiferencia alejan el precio «de referencia» que debe aplicarse al comercio del coste alternativo del uso del efectivo, me referiré a dicho modelo en lo sucesivo como modelo básico, con el fin de desligarlo de la idea de indiferencia entre efectivo y tarjetas que insinúa su nombre original.

Puede sonar excesivo que el comercio tenga que sufrir los recargos mencionados, pero ése es el resultado matemático de maximizar la utilidad social si aceptamos la premisa esencial sobre la que se basa el modelo. Resulta incoherente defender el modelo mencionado para acogerse tan sólo a una primera lectura, la más simplificada del mismo, consistente en limitar el precio

del comercio al coste alternativo del efectivo, y no acogerse también a las consecuencias que resultan del mismo modelo a poco que se extiende su aplicación por una vía natural a otros factores de utilidad.

Pero aún hay otro factor de utilidad mucho más importante que los hasta ahora mencionados, y que debemos introducir en el modelo básico, a poco que queramos aproximarnos más a la realidad. Pero el análisis de los efectos de la incorporación de dicho factor bien se merece un apartado por sí sólo.

VIII. EL EFECTO MULTIPLICADOR DE LAS TARJETAS

Si los comercios se sienten obligados a aceptar las tarjetas (aunque la realidad es que hay muchos que no permiten pagar con ellas), es necesariamente porque les reporta una utilidad.

A mi juicio, la utilidad principal, aparte de otras que son integrables en el modelo básico hasta aquí propuesto (menor coste que el efectivo, más seguridad, etc.), está asociada con el hecho de permitir comprar al cliente sin necesidad de llevar el efectivo suficiente encima. En ese sentido, aceptar tarjetas permite vender más.

Llevar la tarjeta permite comprar de una forma menos planificada, más espontánea, además de poder comprar productos o servicios con recurso a aplazamiento o crédito, que de otra manera no se comprarían. Llevar la tarjeta conlleva, por tanto, una mayor disposición a comprar por el titular.

La corrección importante al modelo, necesaria para capturar este efecto, estaría en considerar que tanto el titular como el comerciante obtienen una parte adicional de la utilidad (cuando se usa la tarjeta) de unas mayores compraventas de productos o servicios. Dicha adaptación del modelo puede hacerse en línea con lo que sugiero en el anexo III.

El resultado del análisis propone que el margen que obtiene el comercio procedente de las ventas añadidas «marginales» que se hacen con tarjetas, y que no hubieran ocurrido de no ser por éstas, debe también ser repercutido en el precio del banco al comercio, y no en el del titular.

No debe sorprendernos del todo este resultado en comparación con los «refinamientos» anteriores, ya que, al fin y al cabo, el margen comercial obtenido por el comercio con la venta de productos adicionales no es muy distinto de los otros factores de utilidad para el comercio, que ya habíamos concluido que debían incluirse en el precio al comercio para obtener el óptimo social.

Una vez más, la explicación a este resultado hay que buscarla en la propia base matemática de la que se parte en el mismo modelo básico y, en concreto, en su principal premisa de partida.

La repercusión de todos los componentes de utilidad en el precio al comercio, incluido el margen adicional por nuevas ventas derivadas del uso de la tarjeta, tiene la lógica de conseguir con ello una repercusión menor de coste hacia el titular (o un mayor incentivo), estimulando un mayor volumen de uso de tarjetas y, con ello, de ventas. Mientras un mayor número de ventas sea provechoso para la sociedad en su conjunto, porque los beneficios totales unitarios o marginales superen a los costes, más vale estimular al titular para que los realice. Como alguien tiene, sin embargo, que acarrear con la diferencia hasta llegar a cubrir los costes del sistema, el comercio debe hacerlo, dado que se ha partido de la premisa de que éste no reducirá por ello el nivel de aceptación de las tarjetas.

Si al comercio se le cobrara menos de la cantidad referida, porque la tasa de intercambio fuera inferior a la que llevara a ese precio, la banca tendría que cobrar más a los titulares para cubrir sus costes, lo que situaría este último precio en un valor no óptimo socialmente.

IX. EL POSIBLE PAPEL DEL MARGEN EMISOR

Cuando hemos introducido en las ecuaciones el término del posible margen del banco emisor, y se demuestra que, en las condiciones contempladas por el modelo básico, dicho posible margen debe ser repercutido a los comerciantes, vía la tasa de intercambio, podría discutirse la razón social por la que habría que aceptar dicho margen.

Vaya por delante que la descripción hecha no justifica en principio dicho margen, tan sólo trata de dónde debe repercutirse como solución óptima en caso de que existiera. Lo cierto, sin embargo, es que dicho margen no aporta, aunque tampoco resta, en principio, utilidad social (dado que las transferencias vía precio entre agentes sociales ni añaden ni restan a la utilidad del conjunto).

Otra cuestión está en si determinado margen, cuyo propósito fuera precisamente incentivar la utilidad social de los medios de pago, pudiera estar justificado.

Ya se ha visto, aunque de forma indirecta (en forma de precio negativo), que si determinados incentivos al uso de la tarjeta por los titulares resultan en un mayor uso de las tarjetas por éstos, con sus consiguientes beneficios para el conjunto de la Sociedad, puede merecer la pena pagar tales incentivos a los titulares y, en

esa medida, deben ser repercutidos a los comercios vía la tasa de intercambio.

Ahora bien, esas circunstancias sólo se dan cuando los beneficios del conjunto de los restantes agentes resultan superiores al coste unitario marginal. Por lo tanto, ese incentivo tiene un límite óptimo en la diferencia entre ambos.

Pues bien, podríamos entonces decir que ya está incluido «implícitamente» el posible margen bruto que el banco emisor pudiera tener que conseguir, vía la tasa de intercambio, para hacérselo llegar, vía incentivos, a los clientes con el fin de conseguir mayor grado de utilización de la tarjeta.

Cuando hemos incorporado como un término específico el margen bancario es cuando éste no es cedido, vía un menor precio, a los titulares, y por lo tanto cuando, en principio, se queda en el banco emisor.

Pero los márgenes, en ese sentido, pueden tener un efecto beneficioso en cualquier caso: el de dedicarse a la inversión para mejorar las condiciones del servicio, en particular en forma de un menor coste unitario posterior o una mayor utilidad para titulares y comercios. Este efecto afecta al largo plazo más que al corto.

Podríamos fácilmente concluir que cualquier margen que pudiera ser aprovechado, vía reinversión del sector para mejorar los términos de utilidad social, estaría justificado. No hace falta hacer cambios a las ecuaciones (recogidas en los anexos) porque ya hemos visto que la introducción de cualquier margen bancario no altera la utilidad social total, por lo que, cuando además tiene un efecto «realimentador» positivo demostrable, entonces sí incorpora utilidad y pasa a estar más justificado en su incorporación a la tasa de intercambio. Eso no quita para admitir que debería haber ciertas garantías de la reinversión de dicho margen, con el fin de que no se convirtiera en una simple transferencia de renta desde el comercio a los bancos vía la tasa de intercambio.

X. LA UTILIDAD VARIABLE EN EL COMERCIO

En el modelo de indiferencia básico hasta aquí expuesto se ha considerado que el beneficio o utilidad que el comercio obtiene por cobrar con tarjeta es una constante. Sin embargo, podemos asumir, al igual que se ha hecho con los titulares, que la utilidad sea variable en cada tipo de comercio. Esta situación parece mucho más ajustada a la realidad, más aún a partir del momento en que hemos añadido a la utilidad percibida por los comercios el margen de las ventas añadidas que consiguen con las tarjetas, y que no hubieran conseguido hacer con efectivo (por razón de espontaneidad o aplazamiento del pago).

Un análisis de la modelización del comportamiento de titulares y comercios en esas circunstancias se muestra en el anexo IV.

El incorporar esta nueva premisa, la de utilidad variable según los tipos de comercios, no altera los resultados mientras sigamos entendiendo que los comercios no pueden resistirse a seguir aceptando las tarjetas. El óptimo social seguirá estando en los mismos valores de precio al comercio, con la única diferencia de que, en tales casos, dicho precio debe ajustarse al beneficio «medio» unitario obtenido por el conjunto de los comercios (asumiendo que en él está también incluido el margen de las ventas añadidas) más el resto de términos ya conocidos (beneficio unitario del Estado).

Pero podríamos entonces preguntarnos cómo sería el modelo si asumiéramos que los comercios no están dispuestos a pagar más de su utilidad percibida.

En tales circunstancias, el atractivo de alcanzar a cuantos más comercios y titulares viene dado por un efecto importante de todo mercado bilateral, al que podemos calificar de realimentación positiva entre ambos lados. Si hay muchos titulares que contratan las tarjetas, fundamentalmente por ser bajo el precio de éstas, mayor es el atractivo inducido sobre los comercios de contratar un terminal en punto de venta (TPV), derivado de que mayores serán las oportunidades de rentabilizarlo con ventas a titulares, y viceversa. Este efecto de realimentación positiva entre los dos lados del mercado es lo que, en otros contextos como el de Internet, se ha venido en llamar «economías de red».

Lógicamente, el modelo se complica cuando intentamos capturar este efecto, y pasaríamos a hablar de un modelo enteramente diferente («ampliado» frente al básico).

Sin embargo, hay una política de precios «conceptual» que puede ayudar a obtener el máximo resultado dentro de ese nuevo modelo, que se describe y demuestra en el Anexo IV. Ésta sería una política de segmentación, que consistiría en cobrar a cada uno en función de su utilidad percibida. En ese caso, y practicando la segmentación a modo de ejemplo sobre los comercios pero no a titulares, podríamos contar con un mayor número de comercios disponibles compatible con un menor precio a los titulares, por cuanto que los ingresos procedentes del conjunto de los comercios, al cobrar a cada uno lo que es capaz de pagar, serían superiores a los que corresponderían al caso de practicar un precio único.

Una aproximación a dicha política de segmentación sería la de dividir el conjunto de los comercios y titulares en dos posibles grandes colectivos. Un colectivo A de comercios, de mayor utilidad percibida, sería aquel

que reuniera las siguientes características: sus ventas son de cierto importe, las ventas pueden impulsarse por el uso de las tarjetas y sus márgenes comerciales son altos. Un segundo colectivo, B, sería aquél que cumple condiciones contrarias.

Desde el punto de vista de titulares, también podríamos contemplar una división en dos grupos, C y D, de muy diferente nivel adquisitivo y disposición hacia las tarjetas.

Si nos propusiéramos conseguir la máxima difusión, en el entendido de que ésta fuera compatible con la máxima utilidad social, deberíamos establecer una política de precios que permitiera hacer viable la incorporación tanto de los clientes del segmento D, de mayor sensibilidad al precio, como los comercios de tipo B, que experimentan la menor utilidad por operación.

Si los precios tuvieran que ser fijos, los precios que tendríamos que cobrar para obtener la máxima difusión, tanto a titulares como a comercios, tendrían que ser mínimos (los aceptables por los colectivos B y D), lo que no permitiría posiblemente cubrir los costes de cada transacción.

Si, por el contrario, nos permitiéramos cobrar un precio distinto a cada segmento, siendo superior el de A respecto de B, y el de C respecto de D, los precios medios unitarios de cada lado serían muy superiores a los mínimos, y podrían cubrir mejor los costes.

Uno podría preguntarse si la incorporación de los clientes de tipo D y los comercios de tipo B añaden realmente, dada su baja utilidad percibida, beneficio general a la Sociedad. La respuesta es que eso sería perfectamente posible. Porque cada comercio de tipo B que se añade al mercado permite hacer transacciones en ellos a clientes del tipo C, para los que esas transacciones tienen especial utilidad. Lo mismo podría decirse en sentido inverso entre D y A, poniéndose de manifiesto el efecto de economía de red al que antes me he referido.

Es evidente que esa distinción de precios entre segmentos de comercios y de titulares no puede hacerse de una manera arbitraria, sino que tendría que ir pareja a una lógica de distribución de costes. Por ejemplo, los costes asociados con la incentivación de ventas con pago aplazado, o incentivos de uso, deberían ser repercutibles a los comercios que realmente se benefician de esos valores añadidos por efecto de inducción de ventas añadidas.

Hasta aquí, todo son conjeturas intelectuales. Aunque aportan, a mi juicio, una gran base de lógica, hacen imposible el cálculo matemático del óptimo, y mucho más aún imponer esa solución óptima al mer-

cado por vía de regulación o similar. ¿Cómo podríamos establecer e imponer una frontera bien justificada entre los comercios de tipo *A* y *B* para asignales precios diferentes?

Eso nos lleva a una última cuestión: si bien es perfectamente aceptable que el óptimo de beneficio social pueda apoyarse en que, en función de la diferente sensibilidad al precio de los titulares y de los diversos tipos de comercios, unos tengan que absorber mayor cuota del coste bancario que otros, con el fin de favorecer mayores grados de difusión y aceptación, y por tanto una mayor utilidad social conjunta, no podemos intentar establecer el reparto de equilibrio del coste vía precios precisos matemáticamente calculados e impuestos.

Sin embargo, sí podemos acercarnos suficientemente a ese óptimo de utilidad social basado en segmentación si aceptamos algún criterio de aproximación. En cierta medida, ya constituye en sí misma una aproximación el hecho de aplicar una tasa de intercambio porcentual sobre el importe de las operaciones, lo cuál deriva en un mayor valor absoluto de tasa en las compras de importes altos, que son precisamente las transacciones en las que las tarjetas aportan un mayor grado de utilidad al comercio. De hecho podría ser perfectamente legítimo, en esta línea, el que hubiera una cierta progresividad en el sentido de estimar tasas porcentuales más altas para operaciones que superan cierto umbral de importes frente a las más bajas. También puede considerarse una buena aproximación a la segmentación la de usar diferentes tasas de intercambio según tipos de sectores de comercios, que fue la base de las tasas de intercambio en España con anterioridad al acuerdo marco firmado hace tres años, o incluso una diferenciación en función de la combinación de sectores y niveles de importes. Y también es un ejemplo de aproximación el modelo empleado hoy mismo en España, a resultas del mencionado acuerdo marco, por el que se establecen tres niveles de tasas en función del volumen de ventas realizado por los comercios, aunque en este caso se justificó más la distinción por su diferente contribución a la economía de escala del conjunto. La propia distinción de tasas entre débito y crédito, no deja de ser en sí mismo un método de segmentación.

La única manera de progresar resulta, por tanto, la de fijar determinados criterios de aplicación al mercado aprovechando la lógica que se deriva de los modelos matemáticos propuestos y en la confianza de que, bajo tales criterios cualitativos, las fuerzas competitivas propias del mercado alcancen por sí solas un nivel equilibrado de precios suficientemente válido y razonable para la sociedad, aunque tal vez no pueda demostrarse como óptimo matemático. Eso nos lleva al último apartado de este artículo.

XI. LA APROXIMACIÓN PRÁCTICA

Aunque los modelos matemáticos nos resulten finalmente demasiado complejos para ayudarnos a fijar precios concretos que pudieran ser recomendables, al menos sí sirven para entender la dinámica básica del mercado y orientar las posibles soluciones mediante criterios cualitativos que faciliten el autoajuste del mercado en niveles de equilibrio cercanos al óptimo.

La segmentación es probablemente el mejor recurso para movilizar al mercado hacia su propio equilibrio. En el pasado, las autoridades han insistido en la separación del débito y el crédito, exigiendo diferentes criterios y niveles de tasas de intercambio en cada caso. Tal aproximación de las autoridades se fundamentaba, dentro de su empeño por establecer metodologías de coste, en el reconocimiento de que los costes del débito y el crédito eran diferentes, por la existencia en el segundo caso de costes financieros y riesgo de pago.

Recientemente, la Comisión, como he expuesto más arriba, viene abandonando su apoyo a las metodologías de coste, intentando en su lugar establecer el precio en el coste alternativo del efectivo (demasiado simplificado, como he intentado justificar en este artículo). Eso parece derivar en casi un precio único para débito y crédito, o al menos en niveles muy próximos.

Sin embargo, en mi opinión, la separación entre dos tipos de tarjetas como son las de débito y crédito ofrece una formidable ventaja, y es que permite segmentar el mercado y apoyarse en ello para crear las condiciones que lleven al propio mercado a su autorregulación o autoequilibrio. Me explicaré.

El precio a los comercios por la aceptación del débito podría colocarse en niveles relativamente bajos, próximos al coste alternativo del uso del efectivo. En mi opinión, debería estar ligeramente por encima de dicho nivel, atendiendo a las otras ventajas diferenciales mínimas que aporta la tarjeta al comercio y a los costes ocultos del efectivo para el Estado, al que ya me referiré más arriba.

Lo importante, a efectos de la segmentación a la que quiero referirme, es que si asumimos un precio suficientemente reducido en débito, en mi opinión, podríamos admitir un precio superior en crédito. Eso permitiría segmentar los comercios, dado que los comercios más sensibles al precio podrían perfectamente optar por aceptar tan sólo tarjetas de débito, atendiendo al hecho de que todos los clientes que tienen tarjeta de crédito también la tienen de débito (al menos para extraer efectivo de los cajeros).

En cambio, los comercios menos sensibles al precio por aceptación de tarjetas, y que entienden que éstas les benefician porque permiten un mayor volumen de ventas por compra espontánea o por financiación, podrían aceptar indistintamente los dos tipos de tarjetas.

La propia banca pasa a tener dos productos que compiten entre sí. Si, por la vía de una tasa de intercambio de crédito excesiva, el precio adquirente de crédito fuera demasiado elevado, un gran volumen de comercios bascularían hacia una aceptación exclusiva de débito (dado que no sacrifican más que una pequeña posible parte de su clientela potencial), lo que perjudicaría los propios intereses bancarios. Por esa razón los bancos serían los propios interesados en que la tasa de intercambio de crédito no sea mucho más elevada que la del débito.

En razón de toda esta lógica, considero contraproducente la aparente presión de la Comisión Europea sobre MasterCard y Visa para que las tasas de intercambio de crédito y débito sean casi iguales en niveles ínfimos.

En cualquier caso, la distinción entre débito y crédito no tiene por qué ser necesariamente la única aproximación válida ni la más eficaz en un modelo de segmentación. La distinción de niveles de tasas de intercambio en función de, por ejemplo, dos o más grandes grupos de sectores y/o de tramos de importes de las operaciones pueden ser también aproximaciones más que razonables.

Existen otros criterios cualitativos que también se han contemplado por la Comisión y otras autoridades en otros momentos.

Entre ellos están los criterios de transparencia y la habilitación de la práctica del *surcharging* y el *unbundling*, a los que ya me he referido en apartados anteriores.

En mi opinión, estos criterios pueden tener una cierta cabida; sin embargo, creo que no deben llevarse a sus extremos, porque entonces son mayores los inconvenientes que las ventajas prácticas. Tan sólo pondré dos ejemplos.

La generalización de la práctica del *surcharging* puede llevar a la propia desincentivación del uso de las tarjetas, con los consecuentes efectos negativos sobre la utilidad general del mercado (en especial, en atención

a la realimentación positiva que se produce entre los dos lados del mercado). Pero, sobre todo, puede llevar al abuso por parte de comercios que ofrezcan descuentos importantes por pago en efectivo para evitar impuestos.

El principio del *unbundling* pretende facilitar que la «señal» del precio de cada sistema de pago circule por toda la cadena de decisión para favorecer la competencia eficiente en precio. Sin embargo, para el comercio eso puede suponer un verdadero quebradero de cabeza y cierta complejidad operativa.

Otra alternativa a todo lo anterior podría ser la de abandonar el concepto de tasa de intercambio multilateral y pasar a la aplicación de otros modelos más rupturistas. Entre ellos podrían estar: tasas bilaterales entre cada pareja de entidades financieras en el mercado; tasas unilaterales determinadas por cada entidad al resto, o modelos de los llamados de tres partes, por los que la adquirencia y la emisión pasan a estar contratadas con un «esquema» de tarjetas del que las entidades financieras actúan como agentes.

Sin embargo, estos otros modelos son complejos de crear y, sobre todo, y a pesar de ser mucho más compatibles con la normativa de la competencia, darían como resultado precios al comercio superiores a los que pueden conseguirse con una tasa multilateral.

En definitiva, y concluyendo, mi opinión, afianzada en los resultados y lógica que se derivan de los modelos que pueden aplicarse en un análisis teórico de la dinámica de los agentes que intervienen en el uso de las tarjetas, es que pocos criterios simples incorporados a las prácticas del mercado pueden ser más que suficientes para conducir a éste a autoequilibrarse. En particular, la segmentación entre tarjetas de débito y de crédito, con un valor de tasa de intercambio en las primeras suficientemente bajo, pero superior al coste alternativo del efectivo, valores en crédito superiores pero asumibles, con la posibilidad de distinguir por sectores o niveles de importe, y determinadas condiciones básicas no excesivamente pretenciosas en materia de transparencia, son más que suficientes para resolver un conflicto que lleva demasiado tiempo sin resolverse, y en el que lo que está en juego es mucho, en la medida en que el dinero electrónico pueda constituirse en elemento palanca del desarrollo tecnológico y productivo de nuestra sociedad.

ANEXO I

Justificación simplificada del modelo de indiferencia

Los titulares de tarjetas son dispares en la percepción de utilidad que les reporta el pago con éstas. A unos les reporta gran utilidad o comodidad frente al efectivo y a otros no tanto. Incluso a algunos les reporta una utilidad negativa, porque siempre puede medirse dicha utilidad en relación con el uso alternativo del efectivo, y podrían algunos preferir este último. Existe, por tanto, lo que podríamos llamar una distribución típicamente «normal» (Gauss) de la utilidad percibida por el uso de tarjetas por la población.

A la hora de verificar qué condiciones se cumplen y, en concreto, cuál debe ser el valor «ideal», socialmente hablando, de la tasa de intercambio, es preciso recurrir a una fórmula de «utilidad» o beneficio social. En general, dicha fórmula de utilidad social, obtenida con el uso de las tarjetas, es: $U^t = B_c^t + B_t^t - C^t$, donde B_c^t es el beneficio o utilidad total que obtienen los comercios por el pago con tarjetas, B_t^t es el beneficio o utilidad total obtenida por los titulares y C^t es el coste total de producción del servicio, y por lo tanto, el soportado por la suma de los bancos adquirentes y emisores.

En esta fórmula no he incluido la utilidad y el coste de los productos y servicios que se compran con las tarjetas, porque se entiende que tales bienes se compran de todas maneras, con tarjeta o efectivo, y que lo que queremos representar es tan sólo la utilidad que aportan las tarjetas cuando se usan.

Los precios que se pagan unos a otros (en concreto el titular y el comercio a sus bancos) no se incluyen en una fórmula de utilidad social, dado que lo que es un ingreso para unos es un gasto para otros y, por lo tanto, constituyen términos que se cancelan. Como resultado, la utilidad social total (experimentada por el conjunto de titulares, comercios y bancos) es igual a las utilidades obtenidas por titulares y comercios (comparada con el uso del efectivo) menos los costes en que ha incurrido la banca para dar el servicio.

Las utilidades obtenidas por el uso de las tarjetas deben ser consideradas por diferenciación o comparación con el uso del medio de pago alternativo, que es el efectivo. Por tanto, en una primera aproximación, y considerando en el análisis de los autores del modelo de indiferencia que los dos tipos de medios de pago son equivalentes en cuanto a su finalidad (cosa que más adelante discutiremos), podría decirse que dichas utilidades o beneficios coinciden con los costes alternativos que entraña para ellos el usar el efectivo, entendiendo por costes tanto los directos como los indirectos, como son el tiempo empleado, la incomodidad, la inseguridad, etcétera.

Si el precio que se cobra a los consumidores por las tarjetas es excesivo, pocos usarán las tarjetas, por lo que la utilidad o beneficio social queda limitado al que obtienen esos que la usan (que sin duda es una utilidad media elevada, dado que prefieren usarlas a pesar de un precio alto) y el que pudieran experimentar los comercios que les cobran. En el modelo utilizado por los autores, dichos comercios obtienen un beneficio o utilidad que es considerada constante (por operación, con independencia de que se use mucho o poco) y que resulta igual al coste del que se liberan al no tener que cobrar con efectivo. El modelo también se basa en que los volúmenes de uso de las tarjetas vienen dados por el titular, y no por el comercio (*must take cards*), que no rechaza ni influye en dichas decisiones de pago.

Si bien dichos autores utilizan ampliamente las matemáticas para demostrar sus proposiciones sobre el punto óptimo de utilidad social, me voy a permitir reflejar su principal proposición usando argumentos más cualitativos y, si acaso, una matemática simplificada que, a pesar de ello, creo puede ser igualmente útil.

Imaginemos que partimos de una situación en la que los bancos cobran un precio al titular por usar la tarjeta, P_t , muy elevado. La utilidad social obtenida es la limitada al bajo uso que, en consecuencia, se haría de las tarjetas. Si, partiendo de ese precio alto al titular, lo vamos bajando, se aumenta la utilidad social en la medida de la utilidad obtenida por los nuevos consumidores que se animan a pagar con tarjeta a ese nuevo precio más bajo, más la utilidad constante de los comercios que ahora pueden cobrar a esos clientes con tarjeta.

La sociedad en su conjunto, sin embargo, aumenta también el coste asociado con ese incremento de utilidad por la cuantía del coste marginal o variable en el que, adicionalmente para prestar ese incremento de servicio, incurren los bancos. Mientras la suma de las utilidades añadidas al titular y al comercio superen el coste que se añade, cada bajada de precio resulta en un incremento de la utilidad total social y, por lo tanto, merece la pena.

Lógicamente, cada vez que hagamos una bajada de precio al consumidor por el uso de las tarjetas la utilidad marginal que obtiene la sociedad por cada operación de pago es menor, dado que, si bien la utilidad marginal que se añade por el lado de los comerciantes es constante, la que se añade por el lado de los consumidores es decreciente. Eso se debe a que el titular que en cada bajada de precios se anima a consumir tirando de tarjeta es aquél que entiende que la utilidad que ello le reporta coincide con el precio nuevo rebajado que le están aplicando. Si la utilidad que obtiene fuera mayor, ya habría utilizado la tarjeta antes a un precio superior.

ANEXO I (conclusión)

Justificación simplificada del modelo de indiferencia

La utilidad social es por tanto máxima cuando el incremento de utilidad marginal, que se produce con la última rebaja de precio que hacemos al titular y que es la suma del precio sufrido por el titular (que siempre coincide con su utilidad marginal) más la utilidad constante percibida por el comercio, iguala el coste marginal bancario en la prestación del servicio:

$$P_t (\text{precio al titular}) + B_c (\text{utilidad marginal del comercio}) = C (\text{coste marginal bancario})$$

Podemos ahora aceptar esta igualdad como la única matemática básica que en nuestra aproximación sencilla necesitamos. El óptimo social se obtiene cuando las utilidades marginales de los agentes económicos igualan el coste marginal de producir el servicio, sin incluir las puras transferencias de dinero entre ellos mismos que, lógicamente al añadirse con diferente signo, se cancelan.

Tal vez sea útil detenernos un poco más en el concepto de marginal. En nuestro caso, debemos expresar dichas utilidades y costes marginales como unitarios, es decir por unidad de operación realizada con tarjeta en el punto en el que el precio al titular P_t iguala su utilidad marginal percibida. A resultados de lo anterior, obtenemos el óptimo en: $P_t = C - B_c$.

¿Y qué pasa con el precio al comercio, P_c ? P_c deberá ser igual, asumiendo plena competencia entre bancos, a aquel valor que, añadido a P_t , genere para la banca los ingresos suficientes para cubrir el coste unitario marginal, es decir C . De la expresión matemática anterior se deduciría, entonces: $P_c (\text{precio unitario al comercio}) = C - P_t = B_c$.

La tasa de intercambio a aplicar, conforme a esa situación de óptimo, sería: $TI = B_c - C_a$; es decir, aquélla que, sumada al coste del adquirente, igualaría el precio al comercio final con su utilidad percibida. Este nivel de tasa de intercambio es el que podríamos llamar tasa del «turista», en el sentido de que es la que iguala la circunstancia en la que el comercio experimenta un precio igual al de su utilidad marginal, supuestamente coincidente con el coste alternativo del efectivo. Se equipara con las condiciones de *benchmark* descritas como caso del turista.

Si la competencia no es tan perfecta, en particular entre los bancos emisores, éstos obtienen un margen en cuyas circunstancias el modelo se ajusta sin mucho problema. Cuando los bancos obtienen un margen, la ecuación de utilidad social sigue siendo la misma inicial, dado que (recordemos) los precios aplicados entre los agentes no entran en la ecuación, sean mayores o menores, dado que se cancelan entre sí (el precio pagado por uno reduce su utilidad y el cobrado por el otro la incrementa). La condición de óptimo de dicha función, por tanto, sigue siendo la misma. Es decir, el precio al titular óptimo, P_t , sigue inalterado o, dicho de otra manera, el margen bancario no puede incrementar ese precio, por lo que deberá ser repercutido a los comercios: $P_c = C + M - P_t = M + B_c$ y $TI = M + B_c - C_a$.

Veamos la lógica que hay detrás. En la medida en que ese posible margen bancario fuera cargado al titular de la tarjeta, este último disminuiría su volumen de utilización del medio de pago (dado que su precio se vería sobrecargado y, por tanto, menos clientes obtendrían la utilidad suficiente para compensarlo, por lo que dejarían de usar la tarjeta). Lógicamente, en tales casos la utilidad total social sería inferior al caso de competencia perfecta, porque disminuiría el volumen generador de utilidad, y el margen de la banca no es un añadido a la utilidad.

Pero ¿qué pasa si entonces dicho margen se cobra al comercio y, por lo tanto, no afecta al precio que se aplica al titular? En tal caso, los titulares, al tener el mismo precio que cuando no había margen bancario, usarían en la misma medida las tarjetas, generando idéntica utilidad para ellos mismos y la misma para los comercios, a excepción de que éstos verían disminuida dicha utilidad por el valor del margen bancario que se les practica. Como ese margen es, a su vez, una utilidad o beneficio de la banca, se cancela (lo que es una menor utilidad para el comercio es una mayor utilidad para la banca), y no es tenido en cuenta cuando se integran todos los agentes sociales.

En tal caso, la tasa de intercambio socialmente óptima es aquélla igual a la tasa de intercambio del turista (es decir, la que iguala el precio al comercio con su coste alternativo del efectivo) más el margen bancario. La utilidad social máxima se obtiene, en todo caso, en las mismas condiciones de precio al titular, haya o no haya margen bancario, que, en su caso, debería estar siendo repercutido al comercio vía la tasa de intercambio.

Por todo ello, los autores entienden que la comparación de la tasa de intercambio existente con aquélla aplicable al caso del turista es una buena manera de comprobar el posible aprovechamiento de los bancos. Dicho de otra manera, esa tasa de intercambio a la que podemos llamar «del turista» es la compatible con un precio al titular que maximiza la utilidad social sin beneficio para la banca.

ANEXO II

Extensiones naturales del modelo de indiferencia, o del turista

1. Es fácil, a mi juicio, ajustar el modelo para contemplar la incorporación de ventajas o utilidades adicionales que las tarjetas puedan aportar al comercio en comparación con el pago con efectivo. Podemos perfectamente, en la ecuación de utilidad total social, redefinir el término B_c como los beneficios totales que el comercio obtiene por aceptar el pago con tarjetas en comparación con el efectivo, no limitándolo a tan sólo el coste del efectivo del que se ve liberado. Al fin y al cabo, dicha ecuación de utilidad pretende reflejar, como se expresó en el anexo I, la utilidad que obtiene la sociedad por el uso de las tarjetas, siempre en términos «diferenciales» con el efectivo, y en el entendido de que los bienes y servicios intercambiados son siempre los mismos.

Con esa simple redefinición, el resultado final sería que el óptimo social es aquél en el que el comercio paga por el servicio de adquisición el importe igual al beneficio unitario obtenido por el cobro con tarjeta, consistente en la suma del coste del efectivo del que se ve liberado más cualquier otra utilidad económica aportada por la propia tarjeta que pudiera no ser de aplicación al caso de cobrar con efectivo. Un ejemplo de estas últimas ventajas puede ser la facilidad de contabilización automática o los valores añadidos que, en forma de estadísticas e información de gestión, pudiera ofrecerle el banco adquirente.

Algunos de estos beneficios pueden ser generados exclusivamente por el banco adquirente, y por lo tanto podrían considerarse componentes del precio sometido a libre competencia y no susceptible de incorporarse a la tasa de intercambio, pero sí en cambio cualesquiera otros beneficios que tuvieran su origen en los bancos emisores, como la garantía de pagos, u otros.

2. Tampoco la extensión del modelo básico de indiferencia al supuesto de introducción de un término de beneficio para el Estado (tales como ahorros de impresión y distribución del efectivo o mayor eficacia fiscal) por el uso de las tarjetas resulta complicada. Para ello debemos, en principio, añadir un término más a la ecuación de utilidad, y por lo tanto la fórmula de óptimo, que resulta de igualar la utilidad marginal a cero, sería: $P_t + B_c + B_e = C$, donde B_e es ahora el beneficio que el Estado obtiene por cada transacción que se hace electrónicamente en lugar de con efectivo.

En tal caso, el valor óptimo del precio al titular resulta: $P_t = C - B_c - B_e$, y consecuentemente: $P_c = C - P_t + M = B_c + B_e + M$. Es decir, la tasa de intercambio que pasaría la llamada prueba del turista, y que por tanto sería sintomática de un comportamiento no aprovechado de la banca (sin beneficio), sería: $TI = B_c + B_e - C$.

Es decir, podríamos concluir que el precio del banco adquirente al comercio debería ser igual a la suma de la utilidad que la tarjeta reporta para el comercio (más allá del coste alternativo del efectivo) y el beneficio unitario que por transacción obtiene el Estado.

3. Podemos intentar incorporar al modelo la circunstancia de que el precio que se cobre al titular sea uno fijo o cuota periódica, que es precisamente la forma de facturar más común en banca. En tal caso, según cómo de elevado fuera ese precio, los titulares usarían más o menos las tarjetas. A medida que bajáramos la cuota, se animarían más consumidores a contratarlas y usarlas.

La sensibilidad de los diversos titulares a dicha cuota vendría dada por dos posibles circunstancias: porque estiman de diferente modo el valor de pagar con tarjetas en cada operación o porque, estimando la utilidad de cada transacción del mismo modo, difieren en el volumen de compras que esperan hacer con ellas, trayendo por tanto más cuenta contratarla a quien espera usarla más.

Para que el modelo siga siendo válido, necesitamos asumir que o bien permanece constante la utilidad por operación de los consumidores (en cuyo caso, la reducción de la cuota va animando cada vez a clientes de menor volumen de uso), o bien el uso de las tarjetas es más o menos constante, pero la reducción de la cuota anima cada vez a clientes de menor percepción de utilidad por operación, o bien una combinación simultánea de ambos casos.

Por tanto, extendiendo de esta forma las hipótesis a los casos mencionados, el resultado sigue pudiendo expresarse exactamente igual, si bien entendiendo por P_t el precio marginal por operación en términos de precio fijo por tarjeta al año dividido por las veces que se usa al año por el cliente marginal, es decir, por esos clientes últimos en acceder a usar la tarjeta en el precio P_t , que lógicamente la usan menos que otros que han estado dispuestos a usarla a un precio mayor.

4. En realidad, los costes bancarios son escalables, o, lo que es lo mismo, el coste marginal tiende a ser menor conforme aumentan los volúmenes. Esta consideración tampoco alteraría la lógica esencial del modelo, siempre y cuando la suma de utilidades marginal decrezca a mayor velocidad que el coste marginal. Si no fuera así, no existiría una solución óptima, dado que cuanto más bajo fuera el precio al titular, P_t , incluso cuanto más negativo, más utilidad se obtendría para la sociedad en su conjunto.

ANEXO III

Consideración de los efectos de mayores ventas por el uso de las tarjetas

Para incorporar el efecto de potenciación de las ventas por el uso de las tarjetas en el modelo básico propuesto, habría que considerar que en la fórmula de utilidad social general se añaden nuevos términos que representan la utilidad aportada por los productos o servicios que se consiguen vender de más gracias a la disponibilidad y uso de las tarjetas. Por lo tanto, la utilidad global de las tarjetas ya no sólo viene dada por los beneficios de pagar con tarjeta en comparación con el pago con efectivo, sino por la utilidad adicional de esas mayores ventas, a las que llamaré ventas «añadidas» (no habrían ocurrido de pagar con efectivo).

En este caso, nos vamos a permitir fraccionar la utilidad de dichas ventas añadidas en dos términos: la que obtiene el titular menos el precio que paga por esos productos o servicios, y la que obtiene el comercio, que es el resultante de esos precios cobrados menos el coste del suministro.

Por último, asociaremos un porcentaje « α » a la fracción de las ventas añadidas gracias a las tarjetas respecto de cada unidad general vendida, a un precio de las tarjetas dado, P_t , al titular. Al incorporarse todo ello, podríamos admitir que el punto de precio P_t en el que se da el óptimo de utilidad social es aquel en el que se produce la siguiente igualdad de utilidad marginal por unidad vendida con tarjeta igualada a cero:

$$(1 - \alpha) B_t + \alpha (U_a - P_a) + (1 - \alpha) B_c + \alpha (P_a - C_a) - C = 0, \text{ donde:}$$

- α es el porcentaje de productos o servicios añadidos que se consiguen vender de más (que no se hubieran vendido con efectivo) por cada unidad nueva en general que se compra con tarjetas, cuando se paga con éstas.
- B_t es el beneficio o utilidad percibida por el titular cuando paga con tarjeta en términos comparativos con el efectivo.
- U_a es la utilidad unitaria obtenida por los titulares compradores en cada compra añadida que hacen con tarjeta cuando el precio por usarla se reduce a un valor P_t .
- B_c es el beneficio o utilidad percibida por el comerciante por cada venta, cuando cobra con tarjeta (en términos comparativos con el efectivo).
- P_a es el precio unitario cobrado por el comercio al titular por las compras añadidas.
- C_a es el coste unitario medio de producción de los productos añadidos que se compran con tarjeta cuando el precio por usarla para el titular se reduce a un valor P_t .
- C es el coste bancario marginal de realizar las operaciones con tarjetas, sumando el coste del adquirente con el del emisor.

En esta expresión de utilidad marginal (la obtenida por unidad general de venta con tarjeta propiciada a un precio al titular P_t por el uso de tarjeta), siguen sin aparecer los términos de precio bancario cobrados al titular, P_t , y al comercio, P_c , por ser términos que se cancelan con los beneficios obtenidos por los bancos como un agente más participante en el mercado.

Los dos primeros términos de la ecuación representan la utilidad total obtenida por el titular en cada unidad marginal de compra con tarjeta, y por ello se deberán igualar a P_t , dado que es de esperar que, a dicho precio cobrado por los bancos emisores, se añadan como últimos titulares convencidos a pagar con tarjeta aquéllos cuya utilidad marginal total se iguala al precio que deben pagar para ello. Los dos últimos términos representan la utilidad percibida por el comercio en cada unidad vendida marginalmente. Podríamos poner en duda que esta parte de la expresión pudiera seguir siendo constante, dado que el coeficiente α o el término $(P_a - C_a)$ podrían ser distintos conforme añadimos más titulares convencidos de pagar con tarjeta a medida que se baja su precio P_t . Si acaso, sería lógico pensar que las ventas añadidas provocadas por la tarjeta de manera diferencial al efectivo se producen en mayor medida a precios P_t superiores, ya que la aportación de utilidad por dichas ventas añadidas debe ser superior a la utilidad por sustitución del efectivo, y por tanto ser las más determinantes en la movilización de los titulares hacia el uso de las tarjetas.

En cualquier caso, tanto si asumimos que dicho término general de utilidad marginal para el comercio permanece constante como si es decreciente conforme baja P_t (lo cual considero que sería lo más natural), el máximo de utilidad social sigue produciéndose en el punto en que la utilidad marginal se iguala a cero. Reordenando la expresión, puede representarse de esta forma: $P_t + (1 - \alpha) B_c + \alpha M_a = C$, donde M_a es el margen obtenido por el comercio por cada unidad de venta añadida provocada por el uso de la tarjeta.

Es decir, el precio al titular por el uso de la tarjeta puede ir bajando desde niveles altos hasta que la utilidad que se genera para toda la sociedad (todo el primer miembro de la ecuación), a resultas del uso de la tarjeta, deja de ser superior al coste bancario de tratamiento de la operación con tarjeta. Y todo ello con independencia de que haya o no un margen bancario en el precio. El margen bancario, como ya se ha dicho antes, es un coste para unos y un ingreso para otros, por lo que se cancela en la expresión de la utilidad total social.

En todas estas expresiones, consideramos, al igual que hace el modelo, que la variable independiente es P_t , que es el precio (o incentivo, cuando negativo) que sufre el titular por el uso de la tarjeta.

ANEXO III (conclusión)

Consideración de los efectos de mayores ventas por el uso de las tarjetas

Despejando P_t , obtendríamos: $P_t = C - (1 - \alpha) B_c - \alpha M_a$, o en el caso más amplio de las extensiones mencionadas en este artículo: $P_t = C - (1 - \alpha) B_c - \alpha M_a - (1 - \alpha) B_{e1} - \alpha B_{e2}$, es decir, el precio óptimo a cobrar al titular de la tarjeta es aquél que cubre el coste marginal total bancario (el coste de procesar el pago en una unidad vendida marginalmente a ese volumen dado determinado por P_t , considerando tanto el coste adquirente como el emisor) menos la utilidad o beneficio experimentado por el comercio (que, a su vez, es la suma de la parte de venta marginal que compara con efectivo por el beneficio de cobrar de forma electrónica y la parte de ventas añadidas por el margen de éstas) y el beneficio para el Estado (que, a su vez, es la suma de los ahorros que el Estado obtiene por la liberación del efectivo cuando éste es sustituido y las ventajas para el Estado en términos fiscales u otros derivadas de las ventas adicionales).

Suponiendo que la banca tiene un margen M en el lado emisor, que también puede ser variable y marginalmente decreciente con los volúmenes de utilización de las tarjetas (a mayor uso, menor beneficio unitario), y considerando (como ya hace el modelo original de indiferencia) que el margen adquirente es nulo derivado de la competencia, resulta que el precio adquirente al comercio debería ser todo aquello que, sumado a P_t , diera como resultado el coste C más el margen bancario, es decir: $P_c = (1 - \alpha) B_c + \alpha M_a + B_e + M$, es decir, que el precio socialmente óptimo que el banco adquirente debería cobrar al comercio sería aquél que se iguala a la utilidad o beneficio «diferencial» que éste obtiene por el cobro de la tarjeta respecto del efectivo (en la proporción en que se produce el efecto sustitución, y entendido de forma amplia el beneficio como no sólo el coste alternativo del uso del efectivo, sino también la utilidad adicional transaccional reportada por la tarjeta), más el margen comercial «diferencial» unitario de los productos que consigue vender como resultado del uso de la tarjeta por el cliente (en la proporción en que se produce el efecto de venta añadida), más el beneficio que obtiene el Estado por cada unidad total vendida con tarjeta (la suma de lo que reemplaza al efectivo más lo que se añade) y más la repercusión íntegra del margen bancario, caso de existir.

En tales casos, la tasa de intercambio de referencia óptima (TI_o) que debería ser considerada compatible con la no existencia de aprovechamiento por parte de la banca (no beneficio) sería: $TI_o = P_c - C_a = (1 - \alpha) B_c + \alpha M_a + B_e - C_a$.

En definitiva, la tasa de intercambio debe no sólo complementar el coste del adquirente hasta cubrir la utilidad directa que el cobro con tarjeta le reporta frente al efectivo (por efecto sustitución), sino también cubrir el margen comercial de la unidad de producto que, en términos «diferenciales», consigue vender adicionalmente gracias a la tarjeta (efecto añadido), además del beneficio unitario del Estado.

ANEXO IV

Modelo ampliado que contemple una demanda variable en los comercios

Un nuevo ajuste al modelo básico para contemplar una demanda variable en el lado de los comercios nos lleva a considerar, al igual que hicimos con los titulares, la existencia de una función de distribución estadística de utilidad en el conjunto de los comercios.

Como primera aproximación, podemos seguir suponiendo que, a pesar de que los comercios se rijan por una curva de utilidad variable, siguen sin limitar la demanda procedente de los titulares. En definitiva, podemos, por un momento, seguir manteniendo el principio de *must take cards*.

En tal caso, el incremento de volumen de compras con tarjetas que se produce a resultas de la reducción de P_t se traslada uniformemente a toda la curva de distribución de comercios; es decir, dichas nuevas compras se producen tanto en comercios de alta utilidad percibida (baja sensibilidad al precio) como de baja, siguiendo la misma curva de distribución estadística normal que define la dispersión de su utilidad. En definitiva, el incremento de utilidad para los comercios es B_c^m , queriendo significar con ello la utilidad media por unidad de volumen de su curva de distribución normal.

Según esta primera aproximación, la ecuación de óptimo de utilidad social sería: $P_t + B_c^m = C$, asumiendo, con el fin de simplificar la expresión, que la curva de utilidad B_c incorpora no sólo el beneficio comparado de usar las tarjetas respecto del cobro con el efectivo, sino también el beneficio adicional inducido por el margen generado por ventas añadidas (las que no se hubieran hecho con efectivo por los titulares).

De ahí se deduciría: $P_c = B_c^m$, donde P_c es el precio constante que se cobra a los comercios en las condiciones, compatibles con el óptimo social, en que la suma de los precios bancarios fuera igual al coste sin margen añadido.

Ahora podemos intentar incorporar la posibilidad de que los comercios no se sientan comprometidos con las tarjetas, es decir, que pudieran renunciar al servicio cuando su precio fuera superior a la utilidad que obtienen de él. ¿Cómo se comportan entonces las variables entre sí? La expresión general de utilidad ahora es más compleja, porque el volumen de operaciones hechas con tarjeta ya no viene sólo determinado por los titulares disponibles, sino también por los comercios con terminales en punto de venta.

Pero podemos intentar responder primero a la pregunta sobre la expresión más simple que garantiza el equilibrio entre ingresos y costes en la banca: $P_c + P_t = C$.

Cuanto más alto sea el valor de P_c , más reducido podría ser P_t , y por tanto mayor en principio el volumen de operaciones generado por los titulares. Pero, al mismo tiempo, ese P_c se trasladará a la curva de demanda de los comercios como valor de utilidad marginal, cortando en ese punto la distribución de comercios disponibles para hacer compras y, en consecuencia, introduciendo un límite al volumen efectivo de compras realizables por los titulares, con la consecuente disminución de utilidad social. El punto óptimo estará en un valor intermedio que dependerá del grado de sensibilidad al precio que tenga cada parte.

Pero, llegados aquí, podemos introducir un nuevo refinamiento, a modo de ejercicio meramente conceptual, en principio de imposible aplicación práctica. Imaginemos que no practicamos la misma política de precios a todos los comercios, sino que cobramos a cada uno tanto como éste pueda permitirse, es decir, el mismo valor de su utilidad percibida de las ventas con tarjetas. En ese caso, podemos hablar de una distribución del precio coincidente con la de la utilidad.

Si seguimos manteniendo la hipótesis de que la suma de precios se equipare con el coste unitario marginal (la banca no obtiene margen), tendríamos ahora: $P_c^m + P_t = C$, donde P_c^m debe entenderse como precio medio cobrado al conjunto de los comercios por unidad de volumen. Pero el volumen generado por los titulares, tanto el volumen medio como el marginal, se distribuye uniformemente sobre toda la gama de comercios, por lo que podemos considerar que P_c^m coincide con su propia media de distribución de utilidad, es decir B_c^m .

El precio a cobrar a los titulares pasa a ser: $P_t = C - B_c^m$, resultado que se equipara con el obtenido en el último ajuste al modelo básico, en el que maximizábamos la utilidad social suponiendo que los comercios aceptaban necesariamente las tarjetas, a pesar de su diferente utilidad percibida.

Pero el hecho de que coincida este resultado con el óptimo social en el modelo básico en condiciones de *must take cards* no significa que sea a su vez la solución social óptima en un modelo ampliado en el que los comercios tienen distintos grados de utilidad percibida, y en el que pueden excluirse comercios del régimen de aceptación.

Tomando la curva de distribución de utilidades, podríamos encontrar en su extremo comercios con un grado muy bajo de utilidad por aceptar tarjetas, que incluso podría ser negativo. Esos comercios podrían estar aportando una utilidad social mínima, por debajo del coste que supone procesar las transacciones.

Modelo ampliado que contemple una demanda variable en los comercios

El modelo ampliado debería sugerirnos una nueva ecuación de utilidad social en la que se contemplaran umbrales de corte en las distribuciones de utilidad tanto de titulares como de comercios, por debajo de los cuáles se excluyeran tanto a unos como a otros por no aportar utilidad marginal positiva a la sociedad.

Para acercarnos intelectualmente a dicho modelo ampliado, debemos reconocer un nuevo efecto muy interesante: que cada una de esas curvas de demanda (tanto la de comercios por los terminales en punto de venta como la de consumidores por las tarjetas) depende del nivel de contratación que se dé en la otra parte. Es decir, la demanda de TPV por los comercios depende del nivel de distribución de tarjetas que haya a priori, de la misma manera que la curva de demanda de tarjetas por los consumidores dependerá de la cobertura de TPV que exista, dado que a más puntos de aceptación más utilidad supone tener una tarjeta para el titular.

Este fenómeno es precisamente característico de un mercado bilateral y, en particular, es el que está detrás de las llamadas economías de red, según las cuales el valor del servicio percibido por cada usuario es creciente más que proporcionalmente con el número de usuarios abonados al servicio (según la regla de Metcalfe, el valor de una red es proporcional al cuadrado de su número de usuarios).

Podemos decir que en la utilidad que cada parte percibe en su aprovechamiento de las tarjetas existe un cierto grado de utilidad inducida por el grado de penetración del medio de pago que haya en la otra parte.

Este efecto de realimentación, o de red, de cada lado del mercado sobre el otro puede actuar como un multiplicador de la sensibilidad. Es decir, si el comercio es menos sensible a su precio de lo que es el titular, el efecto de realimentación favorece un mayor desplazamiento del precio hacia el lado del comercio, dado que la reducción del precio al titular consigue, además de un mayor número de titulares, un incremento de la utilidad de los TPV en los comercios, contra un comparativamente menor efecto disuasorio de precio sobre el comercio (en el caso en que para compensar la pérdida de ingresos desde los titulares hubiera que incrementar el precio al comercio).

Pero, volviendo a nuestro intento de reformular el modelo de utilidad general para la Sociedad, una expresión de la misma podría ser: $U^t = B_t^t(B_t^{min}, B_c^{min}) + B_c^t(B_t^{min}, B_c^{min}) - C^t$, donde las utilidades totales que obtienen tanto los titulares como los comercios dependen, por una parte, de su grado de incorporación al mercado (truncándose su distribución en el punto en que su utilidad iguale su valor mínimo de corte) y, por otro, del grado de incorporación de la otra parte (que es lo que ofrece oportunidades de hacer transacciones).

Podemos imaginar una solución óptima de utilidad para una pareja de valores B_t^{min} y B_c^{min} . Dichos valores se obtendrían igualando a cero las utilidades marginales (derivadas parciales) respecto a cada uno de ellos. Es decir: $B_t^{min} + B_c^m = C$ y $B_t^m + B_c^{min} = C$.

Esto es, cuando cortamos la distribución de titulares por excluir a los que tienen menos de una utilidad B_t^{min} , debemos estar generando una utilidad marginal social que es igual a dicho valor mínimo (la que obtiene el último titular incorporado) más el valor de utilidad media de la distribución de utilidades en comercios (dado que el volumen de nuevas compras realizadas por el último titular se reparte entre los comercios hasta su propio nivel de corte); debiendo dicha suma igualarse al coste bancario unitario. Y de forma equivalente aplica al caso de los comercios.

Para conseguir esos cortes en la selección de los comercios y titulares que deben participar en el mercado, en situación de óptimo social, ¿qué precios deberían aplicar los bancos?

Si los precios tuvieran que ser fijos para todos los titulares y comercios, éstos deberían ser: $P_t = B_t^{min}$ y $P_c = B_c^{min}$, pero dichos precios sumados no igualarían el coste de la actividad (dado que $B_c^m > B_c^{min}$ y $B_t^m > B_t^{min}$), por lo que habríamos obtenido una distribución de óptimo social en la que la banca perdería dinero.

La única otra posibilidad de llegar al óptimo social sin que la banca perdiera dinero sería aplicar una cierta política de segmentación. Por ejemplo, y llevándolo al extremo antes mencionado, podría cobrarse a cada cliente y cada comercio el importe que coincidiera con su utilidad percibida. En tal caso, tendríamos: $P_t = B_t$, para $B_t > B_t^{min}$ y $P_c = B_c$, para $B_c > B_c^{min}$, condiciones en las que seguiríamos en el óptimo social, pero con cierto margen de excedente bancario, dado que los ingresos bancarios serían: $B_t^m + B_c^m > C$.

Lo que hasta aquí he querido compartir, consciente de no haber usado una matemática depurada, es que el óptimo social se consigue aceptando a los titulares y comercios que aporten en sus transacciones utilidades marginales positivas para el conjunto de la sociedad.

ANEXO IV (conclusión)

Modelo ampliado que contemple una demanda variable en los comercios

Cuando la demanda de los comercios se consideraba invariable (*must take cards*), el óptimo consistía en un valor determinado de selección de titulares del que se desprendía únicamente el valor del precio que, considerado fijo, debía aplicarse a titulares. El precio al comercio no venía condicionado por ese óptimo, sino por la exigencia de evitar beneficio o aprovechamiento en los bancos.

Cuando la demanda viene dada por la conjunción de titulares y comercios, el óptimo social ofrece dos valores de corte: para titulares y para comercios. Cualquier combinación de políticas de precios puede ser válida siempre y cuando sea compatible con esos valores determinados de corte.

Pues bien, una política de precios fijos puede no permitir cubrir los costes y, por lo tanto, nos llevaría a una situación de subóptimo. Una política, en cambio, de segmentación de precios puede posibilitar el alcance de la distribución socialmente óptima, permitiendo que la banca cubra costes, o incluso obtenga algún beneficio.

Antitrust y tarjetas de pago: en busca de la tasa de intercambio óptima

Juan Delgado
Eduardo Pérez Asenjo

I. INTRODUCCIÓN (*)

Abonar una compra con tarjeta no es gratis. Cada vez que un usuario paga con una tarjeta de crédito o débito se pone en marcha un entramado de flujos financieros en el que participan consumidores, comerciantes, entidades financieras y entidades gestoras de tarjetas de pago. El funcionamiento de este entramado requiere de acuerdos entre entidades financieras competidoras, pero estos acuerdos, aun siendo necesarios, pueden tener un impacto negativo sobre el bienestar si exceden de su objetivo. En concreto, podrían resultar en tasas excesivamente altas que recaerían, en último término, sobre los consumidores. La creciente importancia de las tarjetas como medio de pago hace que la determinación de las tasas por la utilización de las tarjetas y de las condiciones de funcionamiento del mercado sean objeto de atención por parte de las autoridades públicas en todo el mundo.

Desde hace unos años, las tarjetas de crédito y de débito se han convertido en una forma de pago predominante en el mundo, y representan una proporción cada vez mayor de los pagos totales (1). La progresiva sustitución de los pagos en efectivo por transacciones mediante tarjeta de pago es una realidad imparable en los países desarrollados.

Esta creciente importancia ha hecho que la determinación de las condiciones y precios por el uso de tarjetas sea analizada con detalle por reguladores y autoridades de competencia. Los operadores de tarjetas de pago alegan que los acuerdos multilaterales entre distintas entidades competidoras son imprescindibles para el buen funcionamiento del mercado. La cuestión es cuál debe ser el alcance de estos acuerdos para evitar su carácter colusorio y, en consecuencia, para evitar el impacto negativo del acuerdo sobre el bienestar del consumidor.

En los últimos años, la determinación de la tasa de intercambio (TI, la tasa que se transfieren las entidades financieras implicadas en la operación) ha sido objeto de estudio de la comunidad académica, objeto de investigaciones de las autoridades nacionales de competencia, objeto de regulación por parte de diversos organismos regulatorios y objeto de cambios en su fijación por parte de la industria de medios de pago. El nivel de la tasa y su método de determinación han sufrido una evolución diferente en varios países; desde la opción reguladora basada en costes de Australia a la negociación bilateral imperante en Suecia, pasando por muchas alternativas como la ausencia de tasa o la investigación en varios países por posibles acuerdos anticompetitivos de fijación de precios.

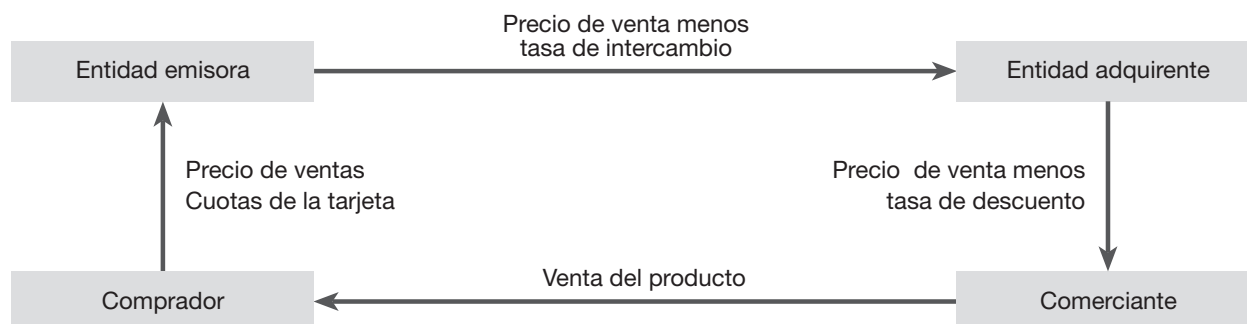
Este artículo repasa el estado actual de la investigación académica y la regulación del mercado de tarjetas de pago, poniendo de relieve las dificultades que existen en el análisis de dicho mercado y los distintos enfoques adoptados en las diferentes jurisdicciones.

El artículo se organiza de la siguiente forma. El siguiente apartado presenta las distorsiones competitivas presentes en el mercado de tarjetas de pago. El apartado III repasa las conclusiones de la investigación académica reciente sobre la determinación de las TI; el IV revisa las medidas adoptadas en distintos países para el restablecimiento de la eficiencia en el mercado de tarjetas de pago; el V recoge las últimas iniciativas regulatorias para la determinación de las TI, y, finalmente, el apartado VI concluye.

II. DISTORSIONES COMPETITIVAS EN EL SECTOR DE LOS MEDIOS DE PAGO

Las transacciones por medio de tarjetas de pago implican a varios agentes: el comprador que paga con

ESQUEMA 1
FLUJO DE PAGOS EN UNA TRANSACCIÓN CON TARJETA DE PAGO



tarjeta, el comerciante que acepta la tarjeta como medio de pago y las entidades financieras del comprador (entidad emisora de la tarjeta de pago) y del comerciante (entidad adquirente). Cuando el comprador paga su compra con tarjeta, el comerciante paga una tasa (tasa de descuento) a la entidad financiera que gestiona su terminal de pago y ésta abona a su vez una tasa (TI) a la entidad emisora de la tarjeta (ver esquema 1). En ocasiones, la entidad emisora también cobra una tasa de emisión o periódica al usuario (2).

En el caso de España, las entidades emisoras y adquirentes son entidades bancarias que forman parte de los distintos sistemas de pago: Servired, Euro6000 y Sistema 4B. Dichos sistemas de pago son, a su vez, gestores de las tarjetas de los principales operadores mundiales de tarjetas, Visa y MasterCard. Estos sistemas de pago fijan de forma colectiva algunas de las tasas que los agentes se pagan entre sí y ciertas condiciones de funcionamiento de las distintas redes. Tal fijación colectiva de precios y condiciones es el objeto de preocupación de las autoridades de competencia: los acuerdos de precios constituyen una práctica prohibida por las legislaciones antitrust (3).

En este caso, sin embargo, un «acuerdo de precios» podría tener efectos positivos sobre la eficiencia. Por un lado, la negociación bilateral de las tasas supondría unos altos costes de transacción y podría resultar inviable, dado el gran número de operadores implicados en las transacciones y la gran cantidad de interacciones que se producen entre ellos. Por otro, el mercado de las tarjetas de pago se configura como un mercado de red en el que los beneficios que una de las partes obtiene del uso de la tarjeta dependen no sólo de la tarjeta en sí, sino también del número de usuarios y/o comercios aceptantes de esa tarjeta. La determinación colectiva de la TI ayuda a internalizar las externalidades de red del mercado de tarjetas de pago. Igualmente, la fijación colectiva de las normas de organización del mercado

de tarjetas de pago puede facilitar el buen funcionamiento de los sistemas de pago.

De esta forma, los posibles efectos negativos sobre la competencia de este acuerdo de precios podrían compensarse por disminuciones en los costes de transacción y por la internalización de los efectos de red que conllevarían, en último término, aumentos en el bienestar del consumidor. El papel de las autoridades de competencia es, por tanto, determinar el balance de eficiencia de la fijación colectiva de los precios y de las condiciones de uso y funcionamiento de las tarjetas de pago.

¿Qué efectos distorsionadores puede tener la fijación colectiva de las TI?

Por un lado, la determinación colectiva de dichas tasas puede llevar a un uso ineficiente de las tarjetas como medio de pago, con el consiguiente perjuicio para el bienestar del consumidor. Por otro, puede constituir un instrumento potencial de colusión, ya que las entidades emisoras y adquirentes son las mismas, pero se intercambian los papeles según la transacción, por lo que pueden existir incentivos al establecimiento de tasas muy superiores a las competitivas (Laffont *et al.*, 1998, y Armstrong, 1998).

En relación con el primer efecto, en muchos casos los comercios se ven obligados a aceptar tarjetas de pago incluso pagando tasas que exceden sus beneficios directos, ya que de otra forma perderían ventas frente a otros comerciantes que sí las aceptaran. Los bancos aprovechan esta mayor disponibilidad de los comerciantes a aceptar tarjetas para aumentar la cuantía de las tasas cobradas a los comerciantes en relación con las cobradas a los tenedores de tarjetas. En muchos casos, la existencia de la *no-surcharge rule* (la prohibición a los comerciantes de cobrar un sobreprecio a los consumidores que pagan con otros medios de pago dis-

tintos de efectivo, como tarjetas de débito o crédito) hace que los comerciantes repercutan parte de los costes de uso de las tarjetas sobre todos los clientes (sean o no usuarios de tarjetas de pago) (4).

En resumen, los costes de uso de las tarjetas acaban siendo absorbidos por comerciantes y compradores, sean o no estos últimos usuarios de tarjetas. Los usuarios de tarjetas no perciben, por tanto, señal alguna sobre el precio de uso de la tarjeta de pago, lo que puede llevar a un uso excesivo e ineficiente de ésta.

En relación con el segundo efecto, existen incentivos a fijar tasas cercanas a las de monopolio, de forma que se maximice el beneficio conjunto. Las entidades gestoras de tarjetas tienen incentivos a cobrarse altas TI entre ellas con el doble objetivo de, por un lado, aumentar los costes de sus competidores y, por otro, inducir una tasa de descuento cercana a la de monopolio.

En resumen, los efectos negativos de la fijación colectiva de las TI tendrían su origen, por un lado, en la eliminación de señales de precios para los usuarios de tarjetas (que distorsionaría el mercado de medios de pago) y, por otro, en el potencial establecimiento de acuerdos colusorios que elevasen el nivel de las tasas.

Además, existen otras reglas que impiden la transmisión de señales de precio correctas a los consumidores, como la ya comentada *no-surcharge rule*, la *honour-all-cards rule* (obligación de aceptar todas las tarjetas que pertenezcan a un sistema) o las *blended rates* (fijar una tasa común para varias tarjetas diferentes). Por tanto, no sólo la fijación colectiva de las TI puede resultar negativa para la eficiencia, sino también el diseño mismo del mercado y las reglas que lo configuran.

En el siguiente apartado, se analizan de forma más detallada las interacciones entre los agentes, y cada uno de estos dos efectos descritos, con base en los últimos avances de la investigación económica en esta materia.

III. UN NUEVO MARCO DE ANÁLISIS PARA LOS MERCADOS DE TARJETAS DE PAGO

El mercado de las tarjetas de pago es un mercado de dos lados (del inglés, *two-sided market*): los operadores de tarjetas compiten, por un lado, para atraer a los usuarios de las tarjetas y, por otro, para atraer un número suficiente de comerciantes con el fin de que los usuarios encuentren útil el uso de tarjetas. Ambos tipos de usuarios están interrelacionados. Un sistema de pago es más valioso para los comerciantes cuantos más compradores lo utilicen, y es más valioso para los compra-

dores cuantos más comerciantes lo acepten. Los emisores de tarjetas y las entidades adquirentes tendrán en cuenta, por tanto, las interacciones entre usuarios y comerciantes, y las externalidades que las decisiones de un lado ejercen sobre el otro a la hora de determinar la política de precios frente a tenedores y aceptantes de tarjetas. Para que estos mercados de dos lados funcionen, es necesario que las dos partes tengan incentivo a utilizar/aceptar la tarjeta, ya que si no se cerraría el mercado por uno de los lados.

En los mercados de dos lados la evaluación de los efectos sobre el bienestar de las medidas de política económica no es obvia, ya que los cambios en el bienestar no se siguen directamente de cambios en el precio (Evans, 2009). En los mercados convencionales, los precios y el bienestar se mueven en direcciones opuestas: una subida de precios reduce la cantidad intercambiada, por lo que disminuye el bienestar del consumidor. Por tanto, los cambios sobre el bienestar se pueden inferir de los cambios sobre el precio. Sin embargo, en los mercados de dos lados (y, más en general, en los mercados con externalidades) esto no ocurre necesariamente, y los precios y el bienestar del consumidor pueden moverse en la misma dirección. Una subida de precios no disminuye necesariamente las cantidades intercambiadas en estos mercados, ya que las externalidades pueden provocar que uno de los lados del mercado aumente su participación en el mismo, de modo que el efecto sobre el bienestar no es trivial y depende de las interacciones entre los dos lados del mercado.

Por ejemplo, en el mercado de medios de pago, un aumento de la TI puede disminuir las comisiones de uso y mantenimiento de tarjetas o financiar programas de puntos o incentivos para su uso (subsidio cruzado), lo que fomentaría el uso de este medio de pago (en sustitución de otros) por el lado de los consumidores, aumentando las transacciones en el mercado, y no estaría claro su efecto sobre el bienestar. Por tanto, en este tipo de mercados es necesario medir las variaciones sobre el bienestar directamente, lo que resulta mucho más complicado que medir los cambios en los precios.

Además, en este tipo de mercados las condiciones maximizadoras del bienestar son más complejas que en los mercados convencionales o «de un solo lado». En los mercados de dos lados, el hecho de que el precio iguale el coste marginal en uno de los lados, o en ambos, no es necesariamente una condición de optimalidad social. O, a la inversa, que el precio difiera del coste marginal en uno de los lados no significa necesariamente que el resultado sea negativo para el bienestar. Respondiendo a este reto, la investigación económica ha desarrollado en los últimos años diferentes modelos del sector de tarjetas de pago.

El artículo precursor de Baxter (1983) ya avanzaba que fijar el coste marginal como precio a ambos lados del mercado no conducía necesariamente al óptimo social. Para alcanzarlo, el lado del mercado que recibe más que su coste debía pagar a la parte del mercado que gana menos que su coste. Baxter (1983) consideraba que tanto los mercados de productos como los mercados de emisión de tarjetas y de pago con tarjeta eran perfectamente competitivos. Desde esta contribución inicial de Baxter, los modelos económicos para el análisis de tarjetas de pago se han ido sofisticando sucesivamente relajando los supuestos de competencia perfecta, permitiendo competencia entre distintas plataformas de tarjetas de pago y entre distintos medios de pago.

Los artículos seminales de Rochet y Tirole (2002) y Schmalensee (2002) introducen interacciones estratégicas entre compradores y comerciantes. La existencia de poder de mercado complica el análisis. El poder de mercado en la emisión de tarjetas (Rochet y Tirole, 2002) o en la emisión y aceptación de tarjetas (Schmalensee, 2002) hace que la TI resultante sea superior a la óptima, dado que los emisores ejercerán su poder de mercado para capturar el excedente de los comerciantes. El principal argumento es que la elasticidad de la demanda de los comerciantes es inferior a la de los consumidores, ya que los comerciantes se ven obligados a aceptar tarjetas para no perder negocio, aun cuando la aceptación de la tarjeta no sea rentable. Por tanto, los operadores de tarjetas tendrán incentivos a aumentar el precio que cobran a los comerciantes por la aceptación de tarjetas.

La existencia de competencia entre distintas redes o plataformas de tarjetas de pago no altera este resultado [Rochet y Tirole, 2003 (5) y Chakravorti y Roson, 2006]. La competencia entre redes reduce el precio total pagado por los usuarios (la suma de las tasas pagadas por comprador y comerciante), pero no lleva necesariamente a una tasa socialmente óptima.

Finalmente, el hecho de que el consumidor pueda elegir entre distintos medios de pago (tarjetas de crédito o débito, efectivo o cheques) tampoco restablece la optimalidad: la tasa de descuento pagada por los comerciantes sigue siendo mayor que la socialmente óptima (Bolt y Chakravorti, 2008). En este caso, los beneficios de los bancos son mayores en presencia de *no-surcharge rules*. En general, las fuerzas de la competencia no son suficientes para alcanzar las TI socialmente óptimas.

El análisis económico evoluciona hacia modelos más realistas, pero a su vez más sofisticados y complejos. La investigación económica pone de manifiesto que en un mercado tan complejo, con varios agentes interrela-

cionados mediante diferentes transacciones bilaterales, el establecimiento de una estructura de precios «adecuada» es un ejercicio complicado. Este precio estará determinado en gran medida por las fuertes externalidades de uso y de red que existen en el mercado, por el poder de mercado y el grado de madurez en cada uno de los dos lados de éste, por la elasticidad de las demandas de los agentes, por los costes subyacentes y por la importancia relativa de los excedentes de los participantes en el mercado: compradores, comerciantes, emisores de tarjetas y entidades adquirentes.

En particular, la TI óptima estaría determinada mediante una compleja interacción de las funciones de demanda de usuarios y comerciantes, de las funciones de costes de bancos emisores de tarjetas, bancos adquirentes y comerciantes, y de las condiciones competitivas en los mercados de emisión de tarjetas, gestión de la transacción y compra de mercancías.

Esta complejidad hace que la literatura empírica para determinar las tasas óptimas sea muy escasa. Como una primera aproximación, esta literatura trata de estimar los costes para el comerciante o para el consumidor de los distintos medios de pago y si el comportamiento de éstos es acorde con la jerarquía de costes de los distintos medios de pago (García-Swartz *et al.*, 2006a y 2006b, para Estados Unidos; Bergman *et al.*, 2007, y Guibourg y Segendorff, 2004, para Suecia; National Bank of Belgium, 2005, para Bélgica; Brits y Winder, 2005, para Holanda, y Carbó *et al.*, 2008, para España). La comparación de los costes, privados y sociales, del uso de los distintos medios de pago es un primer paso para la determinación de la elección óptima de las diferentes modalidades de pago, pero hay que considerar más factores de los apuntados anteriormente.

IV. INTERVENCIÓN PÚBLICA EN LOS MERCADOS DE TARJETAS DE PAGO

En los últimos años, la fijación colectiva de las TI entre los operadores de sistemas de pago de tarjetas de crédito y de débito ha sido objeto de atención de diversas instituciones, principalmente autoridades de competencia, pero también bancos centrales y reguladores financieros y bancarios, en varios países del mundo. La mayoría de los bancos centrales asumen una responsabilidad general de supervisión de los sistemas de pago de sus respectivos países. Explícita o implícitamente, tienen que asegurarse de que el sistema de pagos opera de forma segura y eficiente. Los sistemas de pago están evolucionando hacia una mayor proporción de pagos electrónicos; en particular, los pagos mediante tarjeta de crédito y débito se están convirtiendo en formas de pago dominantes, por lo que los bancos centrales deben aumentar su vigilancia sobre el sector de las tarjetas de

crédito y débito. Sin embargo, la fijación de las TI y otras reglas para el uso de tarjetas pueden tener efectos anti-competitivos, como vimos en los apartados anteriores, por lo que principalmente son las autoridades de competencia las encargadas de abordar estos asuntos.

Tanto la fijación de las TI como el tratamiento que las autoridades públicas le han dado o le están dando a este proceso presentan una casuística diversa en los diferentes países. Sin embargo, algunos rasgos son comunes a varios países que han adoptado, o están adoptando, soluciones similares.

A escala europea, el asunto ha sido objeto de diversos estudios y decisiones por parte de las instancias europeas. En 2005, la Comisión Europea (CE) comenzó una investigación (*sector inquiry*) sobre el sector de la banca minorista, con atención especial a las tarjetas de pago. El informe (6) se realizó a partir de las respuestas de los participantes en el mercado (250 bancos y 26 sistemas de pago), y la conclusión fue la preocupación por la competencia en ese mercado. El sector bancario admitía que las altas TI servían para sufragar los costes de las tarjetas. Sin embargo, estas explicaciones no convencieron a la CE, ya que el estudio demostraba que la actividad de emisión de tarjetas por sí sola tenía beneficios positivos en 22 países europeos. De modo que las TI no parecían imprescindibles para permitir el funcionamiento eficiente de las redes de tarjetas de pago. De hecho, tras la publicación del informe, la CE se reunió con los operadores del mercado de varios países, y en Austria, Irlanda y Portugal se adoptaron reformas voluntarias reduciendo significativamente las tasas de intercambio.

En su informe, la CE no defendía la eliminación completa de las TI, sino que se justificara su existencia, y que su cuantía se fijara en un nivel *justo* como resultado de la competencia, y que fuera suficientemente transparente para los participantes en el mercado. En esa línea, en diciembre de 2007 la CE emitió la decisión MasterCard (7) en la que declaró ilegales las TI transfronterizas que MasterCard aplicaba en el interior del Espacio Económico Europeo porque inflaban el coste de aceptación de la tarjeta por parte de los comerciantes sin lograr eficiencias contrastadas. La CE afirmaba que las tasas de intercambio multilateral (TIM) no eran ilegales en sí mismas, y podían ser compatibles con las normas de competencia de la UE si contribuían al progreso técnico y económico, y beneficiaban a los consumidores. Estas eficiencias pueden descansar en la importancia relativa de los efectos de red en los dos lados del mercado, por lo que las TIM pueden aumentar el *output* total del sistema al internalizar las externalidades de red.

La decisión no se pronunciaba sobre ninguna metodología específica, pero destacaba que cualquier metodología utilizada para la determinación de las TIM debe-

ría ir acompañada de evidencia empírica que incluyera datos de costes e ingresos relativos a los servicios de pago de emisión y adquisición, la elasticidad de pago de tenedores y comerciantes, y las condiciones competitivas en ambos lados del mercado, de forma que se garantizase la compatibilidad con el artículo 81 del Tratado CE. MasterCard no aportó las pruebas empíricas exigidas para acreditar que su modelo de determinación de las TI, parcialmente basado en los costes de operación, tuviera una incidencia positiva sobre la innovación y la eficiencia que permitiera repercutir una parte razonable de los beneficios de las TIM a los consumidores.

En marzo de 2008, la CE iniciaba una investigación formal sobre Visa (8), a la que terminaba enviando un pliego de cargos (*statement of objections*) el 3 de abril de 2009 (9) en el que se le acusaba de establecer las TIM de forma que restringían la competencia entre bancos sin beneficiar al consumidor. Visa había recibido una exención de su sistema de fijación de TIM en 2002 al comprometerse a reducir progresivamente el nivel de sus tasas de una media del 1,1 al 0,7 por 100 y a fijar un límite máximo para las tasas en los niveles de los costes de servicios específicos. Esta exención terminó en el año 2007.

El 1 de abril de 2009, MasterCard (10) anunciaba su decisión de modificar su sistema de fijación de tasas, basándose en el denominado *test del turista*. Este nuevo método, propuesto por la reciente literatura económica sobre tarjetas de pago, constituye la solución defendida por la CE y será explicado en el siguiente apartado.

En algunos países europeos y en Canadá, los operadores nacionales de tarjetas de pago operan sin tasas de intercambio (Bradford y Hayashi, 2008; Weiner y Wright, 2006, y OECD, 2006). La TI es cero para los sistemas de tarjetas de pago Bancontact/Mr. Cash en Bélgica, Interpay en Holanda, Pankkikortti en Finlandia, Bancomat en Luxemburgo, BAX en Noruega e Interac en Canadá. Además, en Holanda, la autoridad de competencia (NMA) impuso una multa a Interpay por fijar una tasa de descuento «excesiva».

En algunos países, la intervención en el mercado de las tarjetas de pago para corregir ineficiencias se ha llevado a cabo por vía regulatoria. En Dinamarca, el operador nacional Dankort no cobraba tasas hasta 2005. En 2005 se le autorizó una tasa anual por comerciante. Además, en una solución novedosa, se fijó por ley un tope para las tasas de descuento, por lo que las TI de los operadores internacionales de tarjetas de pago Visa y MasterCard deben estar alineadas con ese tope de la tasa de descuento.

En Australia (11) se optó por la regulación de las TIM orientándolas a costes. El Parlamento australiano encar-

gó a su banco central el desarrollo de un modelo para reformar los sistemas de TI. El modelo se adoptó en 2003, después de un largo período de consultas con los operadores de los sistemas, comerciantes y representantes de los consumidores. El modelo de cálculo implantado consiste en tomar como TIM los costes marginales de las operaciones con tarjeta, como únicos componentes de gastos del emisor, es decir, las TIM no pueden exceder la suma de ciertos costes en que los emisores incurren a favor de los bancos adquirentes. Visa y MasterCard se vieron obligadas a calcular una comisión de referencia, debiendo la media ponderada de las tasas utilizadas por cada marca estar por debajo de su respectiva referencia fijada.

El modelo dio como resultado una reducción de la TI media en tarjetas de crédito aproximadamente de un 0,95 por 100 a un 0,55 por 100 del valor de la transacción. Además, la reforma eliminó de los contratos con los comerciantes la anteriormente comentada *no-surcharge rule*. El efecto general de esta medida ha sido limitado, puesto que se ha observado que, aunque muchos comercios cargan comisiones por las tarjetas de crédito (y los que lo hacen cargan una cantidad mayor que el coste que les supone), la gran mayoría de ellos decidieron no hacerlo. La regulación orientada a costes implantada por el Banco Central de Australia ha sido una solución parcialmente seguida en otros países como Turquía o Colombia (Troya-Martínez, 2006). En la misma línea, el Banco Central de México acordó reducciones de las TIM con la Asociación de Bancos de México.

En otros países, la intervención de las autoridades públicas se ha producido en el contexto de una posible infracción de la normativa de competencia. En numerosos casos, se ha adoptado un acuerdo entre la autoridad nacional de competencia y los sistemas de tarjetas de pago para poner fin al conflicto. En dichos acuerdos, se fijan generalmente unas TI que se reducen progresivamente en el tiempo. Tal situación se ha dado en Suiza, Chile, Israel y España.

En España, el extinto Tribunal de Defensa de la Competencia no autorizó en 2005 los acuerdos de determinación de las TIM de los tres gestores de tarjetas activos en España (12). El TDC estableció los principios generales que debían presidir cualquier método de determinación de las TI: que éstas no debían ser superiores a los costes (lo cual exigía la previa determinación de los costes con arreglo a criterios objetivos y transparentes); que debían ser diferentes para las operaciones con tarjeta de crédito y de débito, ya que el componente de coste-riesgo era distinto, y que debían ser transparentes mediante la comunicación a los bancos del nivel de las tasas y de los porcentajes relativos a las categorías de costes tenidos en cuenta.

Pocos días después de estas tres decisiones del TDC, el también extinto Servicio de Defensa de la Competencia (SDC) abrió expediente sancionador por acuerdo de fijación de TI intersistemas contra los tres gestores de tarjetas, por denuncia de las asociaciones de comerciantes y empresas turísticas. Estas asociaciones y los gestores de tarjetas iniciaron unas negociaciones que culminaron con el «Acuerdo Marco Regulador de la Fijación de las TI en Transacciones con pago Mediante Tarjeta de Crédito o Débito», de 2 de diciembre de 2005. El acuerdo, auspiciado por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, significó el cierre del expediente por parte del SDC, mediante acuerdo de terminación convencional (ATC), el 16 de noviembre de 2006. El acuerdo establecía las tasas para el período 2006-2008, y suponía una reducción progresiva de éstas. El ATC preveía que a partir del 1 de enero de 2009 se produjera la aplicación efectiva del límite máximo derivado de los estudios de costes que cada sistema debía presentar ante las autoridades de competencia en 2008, salvo que fuera necesario prolongar el período transitorio, y el compromiso de reducción progresiva de las TI, en cuyo caso se aplicarían las tasas previstas en el acuerdo.

En 2009, el Consejo de la CNC determinó que no procedía aplicar los límites máximos para las TI derivados de los estudios de costes y ratificó la aplicación de las TI previstas en el ATC hasta diciembre de 2010 (13) (14).

En Suecia, la fijación de las TI no se produce mediante un acuerdo multilateral que afecte a todos los agentes implicados, sino mediante acuerdos bilaterales entre los emisores de tarjetas y las entidades adquirentes. En varios países, se ha considerado que los acuerdos multilaterales de fijación de TI constituían un caso de cártel, por lo que se ha obligado a la cesación de los acuerdos y a la imposición de una multa. Concretamente, en 2007, la autoridad de competencia polaca sancionó a veinte bancos a una multa total de 164 millones de *zloties* polacos (unos 40 millones de euros), y en Corea del Sur se sancionó a los once bancos que integran la compañía de tarjetas de crédito BC Card con una multa total de diez billones de *wons* (unos seis millones de euros). Además, en Brasil, Sudáfrica y Nueva Zelanda (15) se han abierto investigaciones, se está estudiando la situación y podrían adoptar soluciones similares.

En el Reino Unido (Molyneux, 2006), se lleva a cabo una supervisión continua, y las entidades emisoras y procesadoras han tenido la oportunidad de rectificar o acomodar prácticas a las características competitivas de cada momento. La autoridad de competencia OFT declaró ilegal la fijación de las TI por parte de MasterCard en 2005, decisión que fue recurrida por ésta. Dado que MasterCard cambió la forma en la que fijaba las TI en el Reino Unido, la OFT consintió que el Tribunal de

Apelación revocara su decisión. Sin embargo, actualmente están siendo de nuevo investigadas las TIM de MasterCard y de Visa.

Paralelamente a los distintos procedimientos abiertos en distintos países europeos, la UE está llevando a cabo un proyecto de integración europea de los sistemas de pago mediante la implantación de la Zona Única de Pagos en Euros (SEPA) que sin duda afectará a la determinación de las TIM. La SEPA (16) creará un mercado único de pagos en la zona euro integrando los sistemas de pago nacionales. Pretende garantizar el acceso abierto y justo a los mercados de pagos, y estandarizar la protección al consumidor. Es seguro que cambiará el paisaje de los pagos con tarjeta, ya que cualquier tarjeta se podrá utilizar en cualquier país europeo con la misma facilidad y coste que si se hiciese en el mercado de origen. Debería proporcionar a los comerciantes una mayor capacidad de elección del gestor de sus transacciones, e incluso permitir a instituciones no bancarias entrar en los mercados de pagos. Por ejemplo, en el campo de las domiciliaciones ya se ha acordado la eliminación de las TIM. Por todo ello, en principio la creación de la SEPA supone un avance claramente procompetitivo. Aunque estaba prevista la implantación completa de la SEPA para finales de 2010, es posible que el proceso se retrase.

En Estados Unidos (Weiner y Wright, 2006) las tasas son fijadas de forma unilateral por Visa y MasterCard, y se aplican a todos los bancos y comerciantes que participan en su sistema. La estructura de fijación de las tasas no es nada transparente, y depende de varios factores, entre otros del tipo de tarjeta que se utilice, del volumen de transacciones del comerciante y del tipo de comerciante de que se trate. Sus tasas se encuentran entre las más altas del mundo, y han sido objeto de controversia en los últimos años a través de más de cincuenta demandas de comerciantes y asociaciones de comerciantes contra los operadores de tarjetas de pago. De hecho, el conocido caso Wal-Mart, que los comerciantes entablaron contra Visa y MasterCard a mediados de los noventa, se resolvió en 2003 prohibiendo la *honour-all-cards rule* que Visa y MasterCard imponían a los comerciantes. Además, a finales de 2004, el Departamento de Justicia americano ganó un caso en los tribunales por el que se eliminó la regla de exclusión de Visa y MasterCard, que prohibía a los bancos miembros del sistema emitir las tarjetas de crédito American Express y Discover.

V. PROPUESTAS RECIENTES Y CUESTIONES ABIERTAS

Como se ha comentado en el apartado anterior, la CE ha aceptado el llamado *test del turista* (17) como método para la fijación de las TIM en el contexto de la deci-

sión MasterCard. Este test plantea la situación de un turista (un cliente que no va a repetir compra en ese establecimiento comercial) con suficiente dinero en efectivo y tarjetas de crédito y de débito para realizar una compra. La tasa calculada con este método es la que hace que el comerciante sea indiferente sobre el medio de pago que utilice el turista. Esta tasa iguala los costes del pago en efectivo con los del pago con tarjeta. Es decir, esta tasa debe reflejar las ventajas transaccionales que supone para los comerciantes aceptar las tarjetas de pago en comparación con el pago en metálico.

Este método de cálculo de la tasa, basado en los beneficios transaccionales que obtienen los comerciantes de aceptar tarjetas, solucionaría de forma razonable algunas de las distorsiones expuestas en el primer apartado que generaban una alta TI: el uso ineficiente de las tarjetas como medio de pago, la eliminación de la señal de precios para la elección entre distintos medios de pago, y la distribución no equitativa de los costes entre los usuarios y los no usuarios de tarjetas. Asimismo, impone un tope sobre el montante de las TI, de forma que no pueda utilizarse como un instrumento de colusión. Por otra parte, en caso de que los emisores de tarjetas de pago no considerasen suficientes los ingresos obtenidos a través de la TIM determinada por el *test del turista*, éstos podrían crear nuevos recargos dirigidos únicamente a los usuarios de tarjetas de pago y que no se articulasen a través de la TIM. La aplicación del *test del turista* implica que la TIM sólo remuneraría a los emisores de tarjetas por los beneficios transaccionales que el comerciante obtendría de su uso. El emisor de tarjetas debería recurrir a otros mecanismos (cuota de emisión de tarjetas, tasa por uso, etc.) si desease incrementar sus ingresos. En tal caso, tales costes sólo recaerían sobre los usuarios de tarjetas, que serían conscientes del coste de uso de éstas.

Precisamente, para la efectiva implementación de este método de cálculo de las TIM, la Dirección General de Competencia de la Comisión Europea ha lanzado un estudio que pretende calcular los beneficios transaccionales que obtienen los comerciantes en cada país de la Unión Europea. Se espera que los resultados de este estudio se conozcan en otoño de 2009.

Sin embargo, esta alternativa tampoco está exenta de limitaciones, supuestos y críticas. En primer lugar, esta tasa no es la tasa óptima, sino que es una aproximación a ésta cuyo cálculo es factible. Se utilizan para ese cálculo algunos (no todos) de los parámetros que determinan la tasa óptima, de modo que no se tienen en cuenta otras variables definitorias de la tasa óptima, como los beneficios de los compradores y los costes o el poder de mercado de los participantes en éste. Como aproximación al óptimo, su fijación puede situarse por encima o por debajo del mismo. Si la tasa es demasiado baja en rela-

ción a la óptima, puede dificultar el desarrollo del mercado de tarjetas. Si, por el contrario, es demasiado alta, se mantendría el problema que se trata de solucionar.

En segundo lugar, el diferente grado de madurez del mercado de tarjetas en cada país concreto debe ser un factor a tener en cuenta en la elección de la TI. Si la adopción de tarjetas ya hubiera llegado a un punto de saturación, o si las tasas por adquirir tarjetas ya fueran muy bajas en algún país, la TIM no tendría efectos positivos sobre la adopción de tarjetas. Además, se supone que la TIM contrarresta el poder de mercado de los emisores de tarjetas, pero, si este poder de mercado es permanente en algún país, puede ser necesario atacarlo con otros instrumentos. Estos dos factores confluyen en que la solución óptima podría ser diferente dependiendo de la situación del mercado de tarjetas en cada país concreto. La situación de declive, madurez, crecimiento o inicio en que se encuentre este mercado sugiere diferentes soluciones para las TIM. Ello indicaría que las TIM deberían ser distintas en distintos países, ya que aún existen diferencias relevantes en el grado de madurez de los mercados, en la sustitución de efectivo por pagos electrónicos, y en la estructura comercial y el tipo de mercados multilaterales, entre los países europeos. Si el uso de tarjetas no ha alcanzado aún su madurez, podría requerir que se realizaran subsidios y transferencias de un lado a otro para asegurar una masa crítica de usuarios (18).

En tercer lugar, la CE excluye de los beneficios transaccionales para los comerciantes del pago con tarjetas los que un comerciante concreto obtiene de las ventas que le *roba* a otro comerciante que no acepte tarjetas como medio de pago. Con ello, se pretende que las TI no recojan la disponibilidad a aceptar tarjetas de pago por parte de los comerciantes con el fin de no perder negocio. Esta disponibilidad a aceptar tarjetas es, como vimos en el apartado II, en parte la causa de la suboptimalidad de las TI. Esta exclusión se justifica porque se considera que es un juego de suma cero, y lo que gane un comerciante lo pierde otro, por lo que el colectivo de comerciantes se queda igual (de forma que los únicos beneficiarios serían los gestores de tarjetas). Este supuesto es discutible, ya que la inmediatez de la compra con tarjeta puede hacer que si no se compra en ese momento ya no se compre, por lo que no sería un juego de suma cero, sino que podría haber beneficios para el colectivo de comerciantes. Reforzando este argumento, hay que tener en cuenta que la posibilidad de comprar con tarjeta también afecta a la decisión intertemporal de consumo/ahorro, lo que puede incentivar el consumo y los beneficios presentes de los comerciantes.

Además, la efectiva implementación de este método de fijación de TIM tiene aún muchas cuestiones que resolver, fundamentalmente en relación con la hetero-

geneidad de los beneficios transaccionales que los comerciantes de distintos países pudieran obtener del pago con tarjeta. Finalmente, se debe añadir que algunas de las ineficiencias existentes en el mercado de tarjetas podrían no eliminarse totalmente, aun solucionando el tema de las TI. Existen otras reglas o medidas ya comentadas que impiden la transmisión de señales de precio correctas a los consumidores, como la *no-surcharge rule*, la *honour-all-cards rule* o las *blended rates*. Por ello, el estudio que ha encargado la CE sobre los beneficios transaccionales de los comerciantes también abarca la búsqueda de información sobre este tipo de reglas, de modo que la promoción del uso eficiente de medios de pago también tenga en cuenta la posibilidad de actuar sobre ellas.

VI. CONCLUSIONES

Los medios de pago electrónico han crecido en importancia en las últimas décadas. Actualmente en España cerca del 40 por 100 de las transacciones comerciales se abonan mediante tarjeta de pago. Ello hace que la estructura y la cuantía de las tasas por el uso de tarjetas de pago sean objeto creciente de atención por parte de las autoridades públicas, debido al elevado impacto que tienen éstas sobre la economía y el bienestar.

Este artículo presenta la situación actual del debate y de la teoría económica sobre las distorsiones competitivas que genera la fijación colectiva de la TI en el mercado de tarjetas de pago, y las distintas alternativas que se plantean.

El establecimiento colectivo de las TIM y otras condiciones y estándares para el uso de tarjetas puede tener efectos positivos sobre la eficiencia de la economía, al disminuir los costes de transacción (dado el elevado número de agentes implicados, la negociación bilateral podría no ser factible) y contribuir al buen funcionamiento del mercado. Sin embargo, este proceso no deja de ser un acuerdo entre competidores que puede traducirse en mayores precios por el uso de tarjetas y, en consecuencia, en menores niveles de bienestar.

Los acuerdos de precios o de otras condiciones de mercado entre empresas competidoras están prohibidos por las leyes de defensa de la competencia, a no ser que se demuestre que, en su conjunto, tienen un impacto positivo sobre el bienestar. Esta labor, la evaluación de los efectos globales sobre la eficiencia, ha sido objeto de discusión y debate por académicos, reguladores y autoridades de la competencia.

Como se ha comentado a lo largo del artículo, las ineficiencias derivadas de la determinación colectiva de

las TI tienen dos orígenes: por un lado, la TI elimina cualquier señal de precios a los usuarios de tarjetas, por lo que distorsiona el mercado de medios de pago; por otro, el hecho de que las TI se determinen por acuerdo entre competidores que estarán, según los casos, en un lado u otro del mercado hace que éstos tengan incentivos a fijar precios altos que maximizarán sus beneficios conjuntos. Paradójicamente, al contrario que los acuerdos de precios en mercados convencionales, en el caso de las tarjetas de pago unas TI altas no tienen necesariamente por qué reducir el uso de tarjetas, dadas las externalidades e interacciones entre ambos lados del mercado, lo cual complica el análisis.

La investigación económica sobre los mercados de dos lados se ha desarrollado mucho en los últimos años, lo que ha facilitado la comprensión de las complejas interacciones entre las partes del mercado y la determinación, al menos a nivel teórico, de las TI óptimas. Sin embargo, a nivel empírico, la determinación de la tasa óptima no es un ejercicio trivial. La discusión sobre el papel de las autoridades públicas en la determinación de la metodología de cálculo y la cuantía de aquélla es todavía una cuestión abierta.

Las complejas estructura e interacción entre los agentes hacen que el mercado no determine la tasa óptima y que sea necesaria la intervención regulatoria para restablecer la eficiencia. Éste ha sido el camino seguido por la mayor parte de reguladores y autoridades de competencia. El debate ha pasado de la orientación a costes o la prohibición de las TI al desarrollo de metodologías más complejas, como la recientemente propuesta por la Comisión Europea, conocida como el *test del turista*.

Idealmente, el restablecimiento de la eficiencia debería provenir de la creación de mecanismos de mercado que condujesen hacia la determinación de una TI más competitiva, de forma que no fuera necesaria la intervención regulatoria. En este sentido, la creación de la SEPA debería crear más competencia tanto en el lado emisor como en el receptor de tarjetas de pago, lo que debería repercutir en unas menores TI. Sin embargo, la determinación por parte del mercado de una TI óptima no parece viable en un mercado con interacciones tan complejas como el de las tarjetas de pago. Las autoridades públicas deberán, por tanto, seguir atentamente el desarrollo de estos mercados, incorporando los avances de la investigación económica para evitar que se afecte de forma negativa al bienestar del consumidor.

NOTAS

(*) Los puntos de vista expresados en este artículo son personales y en ningún caso representan la posición de la Comisión Nacional de la Competencia.

(1) Según datos del Banco Central Europeo, los pagos con tarjeta en la zona euro en el año 2007 representaron un 32 por 100 de los pagos totales, mientras que en España el porcentaje llegó hasta el 38 por 100.

(2) En ocasiones, la entidad emisora y la adquirente son la misma, y ésta firma contratos individuales e independientes con el comerciante y el comprador, por lo que no existe tasa de intercambio, como es el caso de la operativa de American Express y Diners Club.

(3) En la legislación española, los acuerdos de precios están prohibidos por el artículo 1 de la Ley 15/2007, de Defensa de la Competencia, y por el artículo 81 del Tratado CE.

(4) Ello puede ocurrir también en ausencia de la *no-surcharge rule*, ya que los costes de discriminar entre usuarios de tarjetas y otros medios de pago puede no resultar efectiva para los comerciantes, como se deriva de la experiencia de Australia que se describe en el apartado IV.

(5) Línea de investigación que continúan en su influyente artículo ROCHET y TIOLE (2007), y que comentamos en el apartado V.

(6) Comunicación de la comisión - Investigación de conformidad con el artículo 17 del Reglamento (CE) n.º 1/2003 en el sector de la banca minorista (informe final) {SEC (2007) 106} de 31 de enero de 2007.

(7) Decisión de la Comisión de 19 de diciembre de 2007 (Asuntos COMP/34579 MasterCard, COMP/36518 EuroCommerce y COMP/38580 Commercial Cards).

(8) Nota de prensa de la Comisión Europea de 26 de marzo de 2008: «Antitrust: Commission initiates formal proceedings against Visa Europe Limited».

(9) Nota de prensa de la Comisión Europea de 6 de abril de 2009: «Antitrust: Commission sends Statement of Objections to Visa».

(10) Nota de prensa de la Comisión Europea de 1 de abril de 2009: «Antitrust: Commissioner Kroes takes note of MasterCard's decision to cut cross-border Multilateral Interchange Fees (MIFs) and to repeal recent scheme fee increases».

(11) Para una referencia, ver WEINER y WRIGHT (2006), y LOWE y MACFARLANE (2006).

(12) Expte. A 314/02, Tasas Intercambio SISTEMA 4B, de 11 de abril de 2005; expte. A 318/02, Tasas Intercambio SERVIRE, de 11 de abril de 2005, y expte. A 287/00, Sistema Euro 6000, de 11 de abril de 2005.

(13) Resolución, de fecha 29 de julio de 2009, de Incidente de Ejecución de Acuerdo en relación con el Expediente V TC 2457/03 del extinto Servicio de Defensa de la Competencia.

(14) Se encuentra en proceso de aprobación la nueva ley de servicios de pago que reconoce la posibilidad de aplicar recargos a las operaciones con tarjeta, o descuentos a las operaciones con efectivo; es decir, se eliminará la *no-surcharge rule* y establece un límite a este posible recargo.

(15) En Nueva Zelanda se está planteando adoptar la solución regulatoria australiana.

(16) Para una información detallada sobre la SEPA, visitar <http://www.sepaesp.es/>.

(17) Introducido por primera vez en ROCHET y TIOLE (2007).

(18) Siguiendo esta línea, hay que tener en cuenta que la mayor difusión de tarjetas de crédito es una nueva vía de crédito, lo que puede ser beneficioso en las circunstancias presentes y en el corto plazo. Con esto, lo que queremos resaltar es que este mercado, y la solución que se dé al problema de las TIM, tiene muchas más implicaciones de las que aparecen a primera vista.

BIBLIOGRAFÍA

- ARMSTRONG, M. (1998), «Network interconnection in telecommunications», *The Economic Journal*, 108: 545-564.
- BAXTER, W. F. (1983), «Bank interchange of transactional paper: Legal and economic perspectives», *Journal of Law and Economics*, vol. 26, n.º 3, octubre: 541-588.
- BERGMAN, M.; GUIBOURG, G., y SEGENDORFF, B. (2007), «The costs of paying-private and social costs of cash and card», *Sveriges Riksbank*, working paper, n.º 212.
- BOLT, W., y CHAKRAVORTI, S. (2008), «Consumer choice and merchant acceptance of payment media», *De Nederlandsche Bank working paper* n.º 197, diciembre.
- BRADFORD, T., y HAYASHI, F. (2008), «Developments in interchange fees in the United States and abroad», *Payments System Research Briefing*, Federal Reserve Bank of Kansas City, abril.
- BRITS, H., y WINDER, C. (2005), «Payments are no free lunch», *De Nederlandsche Bank Occasional Studies*, vol. 3, n.º 2.
- CARBÓ VALVERDE, S.; HUMPHREY, D. B.; LIÑARES ZEGARRA, J. M., y RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, F. (2008), «A cost-benefit analysis of a two-sided card market», Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS), *Documentos de trabajo*, n.º 383.
- CHAKRAVORTI, S., y ROSON, R. (2006), «Platform competition in two-sided markets: The case of payment networks», *Review of Network Economics*, vol. 5, n.º 1, marzo: 118-143.
- COMISIÓN EUROPEA (2007), Comunicación de la Comisión de 31 de enero de 2007 - Investigación de conformidad con el artículo 17 del Reglamento (CE) n.º 1/2003 en el sector de la banca minorista (Informe Final) {SEC (2007) 106}.
- EVANS, D. (2009), «Two-sided markets», Contribución a la *OECD Roundtable on two-sided markets*, junio.
- GARCÍA-SWARTZ, D. D.; HAHN, R. W., y LAYNE-FARRAR, A. (2006a), «A move toward a cashless society: A closer look at payment instrument economics», *Review of Network Economics*, vol. 5, n.º 2: 175-198.
- (2006b), «A move toward a cashless society: Calculating the costs and benefits», *Review of Network Economics*, vol. 5, n.º 2: 199-228.
- GUIBOURG, G., y SEGENDORFF, B. (2004), «Do prices reflect costs? A study of the price and cost structure of retail payment services in the Swedish banking sector 2002», *Sveriges Riksbank working paper*, n.º 172.
- LAFFONT, J. J.; REY, P., y TIOLE, J. (1998), «Network competition: I. Overview and nondiscriminatory pricing», *RAND Journal of Economics*, The RAND Corporation, vol. 29 (1): 1-37.
- LOWE, P., y MACFARLANE, I. (2006), «Reforma del sistema de pagos: la experiencia de Australia», *Papeles de Economía Española* número extraordinario: *Tarjetas de pago y tasas de intercambio*.
- MOLYNEUX, P. (2006), «Tasas de intercambio y competencia: una aproximación a la política del Reino Unido», *Papeles de Economía Española* número extraordinario: *Tarjetas de pago y tasas de intercambio*.
- NATIONAL BANK OF BELGIUM (2005), «Costs, advantages and drawbacks of the various means of payment», *Report of the National Bank of Belgium*, diciembre.
- OECD (2006), «Competition and efficient usage of payment cards», *Policy Roundtables*, DAF/COMP (2006) 32, junio.
- ROCHET, J. C., y TIOLE, J. (2002), «Cooperation among competitors: some economics of payment card», *RAND Journal of Economics*, vol. 33, n.º 4: 549-570.
- (2003), «Platform competition in two-sided markets», *Journal of the European Economic Association*, vol. 1, n.º 4: 990-1029.
- (2007), «Must-take cards and the tourist test», *De Nederlandsche Bank working paper* n.º 127, enero.
- SCHMALENSSEE, R. (2002), «Payment systems and interchange fees», *Journal of Industrial Economics*, 50: 103-122.
- TROYA-MARTÍNEZ, M. (2006), «Competition policy in the financial sector in Latin America», 4º Meeting of the Latin American Competition Forum, San Salvador, Julio.
- WEINER, S., y WRIGHT, J. (2006), «Interchange fee in various countries: developments and determinants», *Review of Network Economics*, volumen 4, n.º 4, diciembre: 290-323.

Tarjetas, transferencias y domiciliaciones: un recorrido por los primeros dieciocho meses de la SEPA

Sergio Gorjón Rivas (*)

I. INTRODUCCIÓN

Tras un período de gestación más o menos amplio y una larga sucesión de debates tanto en la esfera pública como en la privada, en enero de 2008 se producía formalmente el nacimiento de la Zona Única de Pagos en Euros (SEPA, Single Euro Payments Area).

Con más de 4.400 entidades de crédito en disposición de ofrecer la nueva transferencia europea, un parque de dispositivos y tarjetas en curso de adaptación a los nuevos estándares y el reciente lanzamiento del adeudo directo SEPA, este proyecto de armonización de los pagos retail en Europa está resultando un hito decisivo para la plena consecución de un mercado financiero completamente integrado en la Unión Europea.

La SEPA busca eliminar, de manera práctica y efectiva, la distinción que aún existe entre los servicios de pago de carácter nacional y transfronterizo. Por tanto, gracias a esta iniciativa, será posible para cualquier ciudadano y/o empresa europea efectuar sus pagos en euros desde una única cuenta bancaria, utilizando un conjunto común de instrumentos de pago y bajo unas condiciones de eficiencia, seguridad y sencillez equivalentes a las vigentes en su respectivo país.

Así las cosas, la SEPA se inscribe dentro de los objetivos de la Agenda de Lisboa, al tiempo que comparte metas comunes con el plan de acción *e-Europe* relativo a la transición a la economía digital, la expansión del comercio electrónico y la promoción del uso de Internet y de los servicios vinculados a las nuevas tecnologías.

La SEPA es, por tanto, una pieza central en la senda de aprovechar al máximo el potencial que ofrece la UE,

y contribuye así al desarrollo de un sistema financiero más eficiente, competitivo y estable con el que poder alcanzar un crecimiento económico no inflacionario a largo plazo (1). Una aportación nada desdeñable, si se tiene en cuenta que el 24 por 100 de los ingresos bancarios y el 34 por 100 de sus costes están directamente relacionados con el negocio de los pagos.

No obstante lo anterior, la magnitud de la actual crisis financiera podría haber afectado muy seriamente al ritmo de la migración hacia este nuevo escenario para los pagos minoristas en Europa. Aparentemente, las crecientes restricciones en el acceso al crédito y las tensiones que este hecho ha ocasionado sobre la gestión del capital circulante han mermado significativamente el volumen de recursos disponibles para el acometimiento de inversiones de gran calado. En consecuencia, toda planificación estratégica relativa a la SEPA ha quedado relegada a un discreto segundo plano.

Sin embargo, tal y como el Eurosistema se ha encargado de recalcar en repetidas ocasiones, es precisamente en estos momentos de mayor inestabilidad cuando más importantes son los objetivos y ramificaciones de la SEPA. Al posibilitar la simplificación de procesos, la mejora de la información y la reducción de los costes asociados al complejo entramado en que se sustenta la tesorería empresarial, la SEPA se perfila como una oportunidad única para el despliegue de estrategias de gestión de la liquidez más eficaces y efectivas.

Además, en un contexto de creciente volatilidad de la cuenta de resultados, el negocio de pagos se revela como una fuente estable de ingresos, proporcionando así a la banca universal una mayor capacidad para la absorción de los *shocks* externos.

Por ello, una vez superados gran parte de los obstáculos legales para la completa implantación de la SEPA, y tras el despliegue formal de una solución europea para las domiciliaciones, es buen momento para llevar a cabo un análisis detallado del estado actual del proyecto y de las acciones más necesarias en un futuro inmediato, con el fin último de garantizar que la SEPA cristalice con el éxito esperado.

II. CONSTRUYENDO LA SEPA: EL ESCENARIO ACTUAL

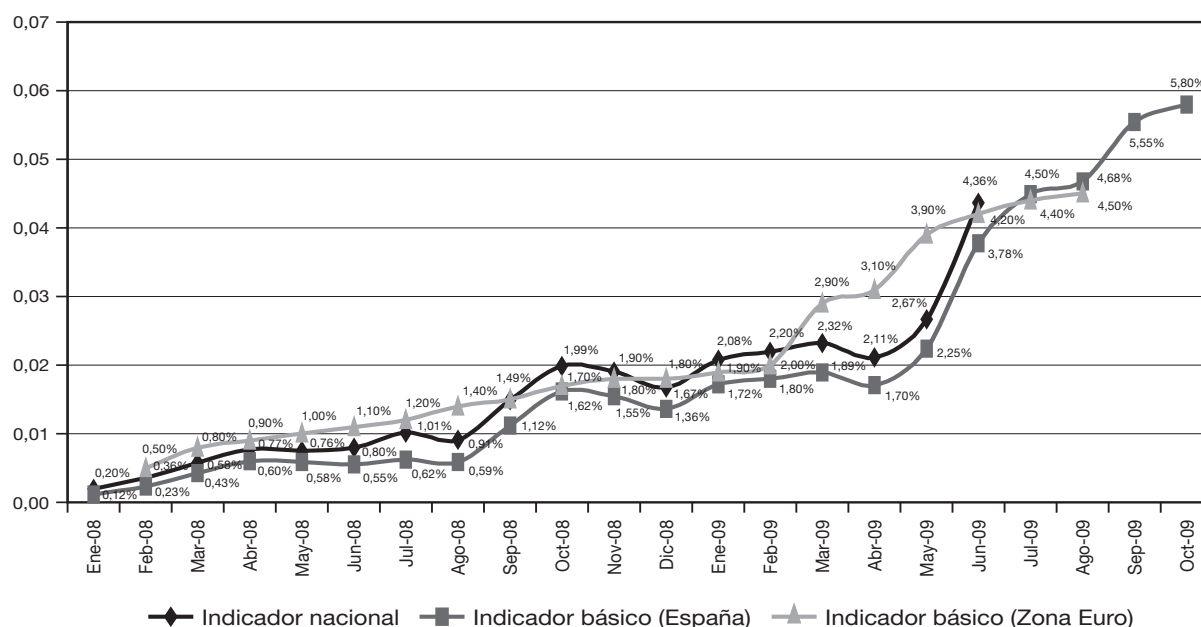
1. Los pioneros: la nueva transferencia europea

Como se señalaba en la introducción, ha sido con las transferencias SEPA (o SCT, en su acrónimo anglosajón) y en el ámbito de las transacciones con tarjetas donde el proyecto de construcción de una Zona Única de Pagos en Euros ha comenzado a tomar carta de naturaleza.

Si nos centramos en el grado de preparación técnica, el lanzamiento de la nueva transferencia europea puede considerarse todo un éxito. Los calendarios tanto para la ejecución de las pruebas como para la realización de los ajustes pertinentes, se respetaron sin excepciones. Además, un total de dieciséis infraestructuras de compensación y liquidación operantes en el área euro (entre las que se encontraban los principales jugadores paneuropeos) culminaron el proceso de adaptación a los nuevos formatos sin mayores problemas.

Estas circunstancias han hecho posible que este nuevo instrumento de pago haya registrado unas cifras de adhesión notablemente elevadas lo que, en última instancia, equivale a otorgarle la más amplia cobertura geográfica (2). Pese a ello, tras año y medio de existencia, y sin perjuicio de las naturales diferencias que puedan deberse a la heterogeneidad entre países y grupos de usuarios, el nivel utilización del SCT en Europa sigue siendo, hoy por hoy, relativamente bajo.

GRÁFICO 1
INDICADORES ESTADÍSTICOS DE LA MIGRACIÓN A SEPA
Evolución del indicador de las transferencias SEPA
(Básico vs. Nacional)



Notas:

- (a) El indicador básico (España) muestra el porcentaje que representan las transferencias SEPA emitidas a través del SNCE, respecto al total de transferencias emitidas por esta vía.
- (b) El indicador básico (Zona Euro) muestra el porcentaje que representan las transferencias SEPA emitidas a través de las distintas infraestructuras de compensación y liquidación establecidas en la zona euro, respecto al total de transferencias emitidas por esta vía.
- (c) El indicador nacional se obtiene semestralmente, y muestra el porcentaje que representan las transferencias SEPA emitidas por las entidades españolas, a través de cualquiera de las infraestructuras de compensación y liquidación establecidas en la zona euro, incluido el SNCE, respecto al total de transferencias emitidas por esas entidades. Se incluyen las cifras de compensación interna o intracompañía.

Fuentes: Banco Central Europeo, Iberpay y Banco de España.

De acuerdo con los datos del indicador básico que elabora mensualmente el Eurosistema (3), en agosto de 2009 el peso de la operativa SEPA en transferencias alcanzaba el 4,5 por 100 del total de las operaciones emitidas en el conjunto de países de la muestra; una situación que, en general, responde a un conjunto de causas comunes.

Uno de estos motivos es el hecho de que buena parte de los países ha optado por concentrar su migración en la operativa transfronteriza. Esto ha supuesto dejar al margen de los beneficios de la SEPA a más del 90 por 100 del mercado potencial así como un importante conjunto de PYME con escasa o nula presencia internacional.

La marcada ausencia del sector público es otro de los factores determinantes de este moderado grado de uso del SCT, pues, en conjunto, se estima que éste representa aproximadamente el 15 por 100 del volumen total de pagos en Europa. En algunos casos destacados,

como el de Francia, la proporción de transferencias iniciadas por las administraciones públicas ronda el 45 por 100 de la cifra global.

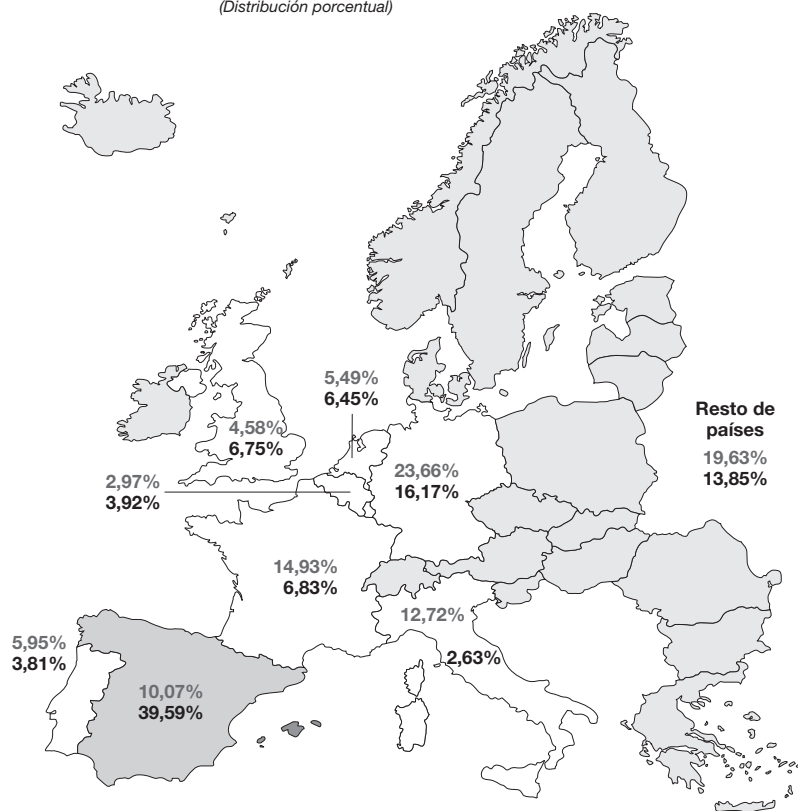
Del mismo modo, en esta primera etapa son muchos los clientes corporativos que han mostrado su renuencia hacia una adopción más generalizada del SCT en tanto no se añadan al mismo una serie de funcionalidades que, por estar ya disponibles en los productos nacionales, se consideran imprescindibles para hacer de dicha transferencia un instrumento realmente útil (4).

En relación con esto último, conviene también señalar que el Eurosistema ha detectado una falta de claridad suficiente en la actual oferta de productos SEPA por el lado de las entidades; un hecho que, a su juicio, permite explicar las dificultades ante las que se enfrentan los usuarios para poder anticipar sus decisiones respecto de la migración.

GRÁFICO 2

**DESGLOSE GEOGRÁFICO DE LAS TRANSFERENCIAS SEPA PROCESADAS POR IBERPAY (5),
CON DESTINO O CON PROCEDENCIA OTRAS CSM**

AÑO 2009 (Datos acumulados a octubre de 2009)
(Distribución porcentual)



Presentaciones

País de destino	Núm. operaciones	Porcentaje
Alemania	63.747	23,66
Francia	40.214	14,93
Italia	34.253	12,72
España	27.133	10,07
Portugal	16.018	5,95
Holanda	14.789	5,49
Reino Unido	12.340	4,58
Bélgica	8.012	2,97
Resto de países	52.871	19,63
	269.377	100,00

Recepciones

País de origen	Núm. operaciones	Porcentaje
España	314.643	39,59
Alemania	128.558	16,17
Francia	54.305	6,83
Reino Unido	53.685	6,75
Holanda	51.240	6,45
Portugal	31.165	3,92
Bélgica	30.290	3,81
Italia	20.891	2,63
Resto de países	110.058	13,85
	794.835	100,00

Porcentaje de SCT presentadas a través de las pasarelas de Iberpay con destino a ese país (datos en gris).

Porcentaje de SCT recibidas a través de las pasarelas de Iberpay procedentes de ese país (datos en negro).

Fuente: Iberpay.

No obstante lo anterior, países como Luxemburgo, Bélgica y Eslovenia ofrecen un alto grado de uso del SCT y, por tanto, se sitúan en posiciones muy alejadas de la tendencia general observable en el resto de los estados miembros. Así por ejemplo, en Luxemburgo el motor de la rápida migración hay que buscarlo en la decisión de su comunidad bancaria de cerrar su cámara de compensación local (LIPSNET) a favor del sistema STEP 2 de la EBA (Asociación Bancaria del Euro). Esta estrategia se acompañó de un acuerdo para una rápida transición a los estándares y formatos SEPA, lo que, en última instancia, ha permitido alcanzar unas cotas de migración superiores al 85 por 100.

En esa misma línea, y tras evaluar una amplia gama de alternativas, la comunidad eslovena optó por la puesta en marcha de una nueva cámara en la que centralizar un tráfico de operaciones hasta entonces repartido por varios canales. Este nuevo sistema está llamado a reemplazar a los anteriores, y su implantación, en marzo de 2009, ha supuesto la progresiva migración hacia los formatos SEPA.

El caso de Bélgica es diferente, puesto que aquí el éxito del SCT tiene su origen, casi en exclusiva, en el fuerte respaldo que las autoridades federales han prestado al nuevo instrumento. A tales efectos, las autoridades están promoviendo activamente el uso del SCT entre los sujetos pasivos como vía preferente para atender al cumplimiento de sus obligaciones tributarias.

España, por su parte, a pesar de mantener una tónica de migración similar a la de la media europea, presenta una serie de notas distintivas que permiten calificar su situación como de más avanzada que la de sus homólogos.

Así las cosas, y a diferencia de otros países, en una primera etapa de la migración (6) sólo estaba previsto que se viera afectado un segmento muy concreto del mercado: en particular, aquel en el que se agrupan las denominadas transferencias *básicas*, *normales* y *ordinarias*. Al presentar éstas características supuestamente más cercanas a las de la transferencia SEPA, se entendía que sería posible una transición más rápida; algo que si bien no se ha producido al ritmo esperado, sí que se ha visto recientemente potenciado con la desaparición de la tipología de las *básicas* y de la de las *normales* con cláusula de gastos «SHA» (gastos compartidos). En consecuencia, para entender la verdadera magnitud de la migración en España no puede pasarse por alto el hecho de que sólo un 50 por 100 del mercado potencial era susceptible de haber migrado hasta noviembre de 2009.

Por otro lado, también distingue a nuestro país el hecho de que el grueso de la operativa SEPA con origen en nuestras entidades tenga como destino otra contra-

partida nacional. Esta circunstancia pone de manifiesto el distinto perfil que la iniciativa está teniendo en España y, como tal, evidencia quizás un mejor alineamiento de las estrategias de las entidades españolas con los objetivos últimos de la SEPA: la completa unificación de los mercados de pagos nacionales y europeos.

2. El dinero de plástico: más allá del chip

A pesar de haber coincidido en el tiempo con el lanzamiento del SCT, la SEPA de las tarjetas ha gozado hasta el momento de una menor visibilidad. Ello responde al hecho de no sustentarse en un nuevo instrumento, sino, más bien, en la realización de adaptaciones para cumplir con las directrices del denominado marco para las tarjetas SEPA (SCF): un conjunto de principios de muy alto nivel.

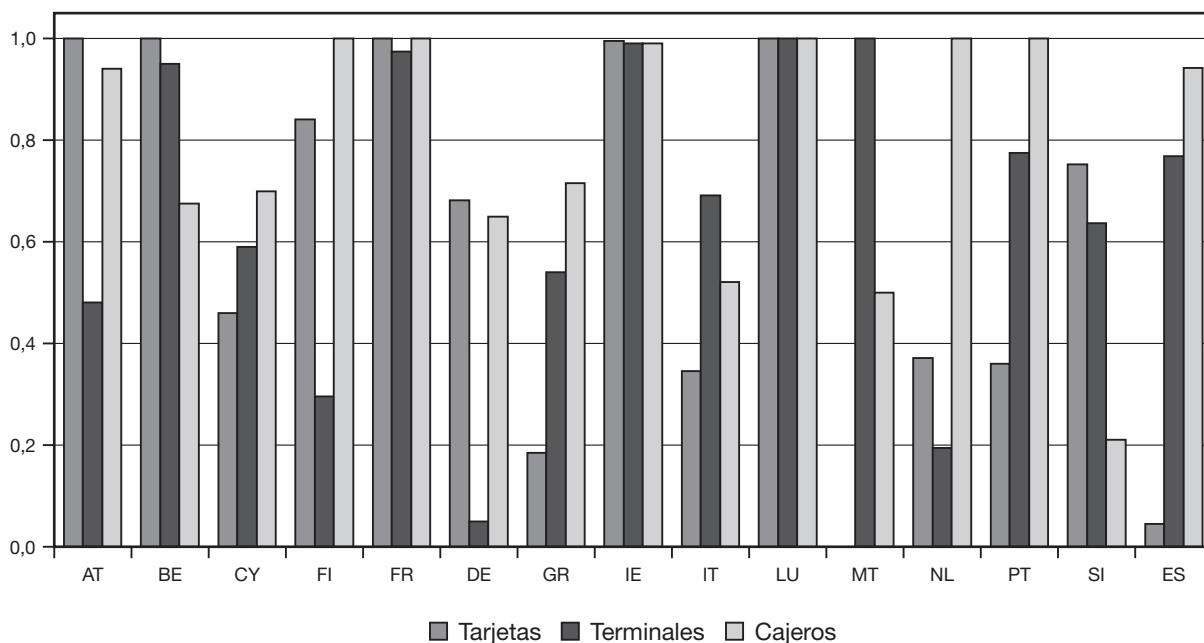
Posiblemente, una de las manifestaciones más palpables del estado actual de la migración sea el grado de adopción efectiva de los estándares EMV: una solución tecnológica consensuada que busca facilitar la aceptación paneuropea de las tarjetas en un contexto de seguridad incrementada. Se trata, pues, de un compromiso de obligado cumplimiento por quienes deseen seguir operando en el mundo SEPA, y que deberá estar completado en diciembre de 2010.

En este sentido, según datos hechos públicos por la Comisión Europea (7), a finales de 2008 el 62 por 100 de las tarjetas en circulación en Europa eran ya compatibles con la tecnología chip, a lo que habría que sumar el 68 por 100 de los terminales de punto de venta y el 83 por 100 del parque de cajeros automáticos.

Dichas cifras, no obstante, impiden ver la enorme heterogeneidad existente entre países, la cual, en buena medida, responde a las diferentes situaciones de origen tanto a nivel de la comunidad como de las entidades individualmente consideradas. Así, cada grupo específico ha optado por la aplicación de sus propias estrategias de migración, en un intento por dar cabida a factores tan diversos como, por ejemplo, el momento del ciclo de inversión en el que se encuentran o el impacto que, en términos de costes y beneficios, estimen que tiene cada línea de acción contemplada.

Como puede constatarse en el gráfico 3, es por el lado de las tarjetas por el que se observan las mayores divergencias. Así, países como Francia (o el Reino Unido) lideran ostensiblemente el bloque de naciones que más rápidamente han completado la migración al EMV. En el otro extremo se sitúan países como España, Bulgaria, Polonia y Rumanía, cuyas pautas de transición están resultando manifiestamente moderadas.

GRÁFICO 3
EUROZONA: ESTADO DE LA MIGRACIÓN AL EMV
(Tercer trimestre de 2008)



Fuente: Consejo Europeo de Pagos.

En general, las regiones pioneras en este proceso (8) han sido aquellas que venían arrastrando un escenario históricamente negativo en materia de fraude con tarjeta de banda magnética; una circunstancia a la que la introducción del chip parece haber puesto fin de manera eficaz.

Por el contrario, en casos como el de España, la generalización de modelos operativos basados en el más amplio uso de la autorización *on-line* han revertido en una baja incidencia del fraude. Tales circunstancias diluyen la magnitud de los potenciales ahorros a obtener en virtud de la adopción del EMV, lo que hace difícil encontrar una fácil justificación económica para la realización de una migración rápida. Si a esto le unimos, además, la falta de una oportunidad de negocio clara en lo que se refiere a la explotación de otras líneas de actividad rentables derivadas de la utilización del chip, no es difícil entender las razones del contenido entusiasmo que hasta ahora han mostrado las entidades españolas.

Pese a todo, es sobre las propias entidades, y no sobre la comunidad bancaria en su conjunto, sobre las que, en última instancia, recae la responsabilidad de definir una política individual de migración al EMV. Por esta razón, y a pesar de que colectivamente la emisión de tarjetas EMV puede aparentar ser baja, siempre es posible encontrar entidades concretas cuyos parques estén ya completamente adaptados.

Con independencia de la cuestión del EMV, el progreso en la SEPA para la tarjetas es igualmente perceptible en otras esferas, tanto en el plano nacional como en el europeo. Así las cosas, una de las manifestaciones más recientes de la implantación del SCF ha sido la profunda reestructuración que está sufriendo la clásica organización de este mercado.

La práctica totalidad de los esquemas aspirantes a sobrevivir en el nuevo entorno SEPA se ha visto involucrado en procesos de segregación de las actividades de procesamiento y de las relativas a la gestión de marca. En España, sin ir más lejos, ha sido el Sistema 4B el último en sumarse a la tendencia. Ello ha tenido lugar por medio de la escisión, en 2008, de parte de su actividad sobre una nueva sociedad procesadora denominada Redes y Procesos.

Con la creación de esta última y el hecho de entrar en competencia directa con la CECA y Sermepa, así como con otros procesadores nacionales y extranjeros, se ha abierto paso en nuestro país una nueva industria independiente de los servicios transaccionales (9), lo que, además, ha permitido sentar las bases para una futura reordenación de este mercado por medio de racionalización y consolidación de las infraestructuras preexistentes (10).

Otro ámbito en el que se han producido destacados avances es el de la estandarización. Se trata de un

campo de particular relevancia, puesto que de su éxito, dependerá en gran medida la completa eliminación de las barreras técnicas que, hasta el momento, han impedido el uso universal de las tarjetas en la zona SEPA.

Estos trabajos han devenido en la aparición, en diciembre de 2008, de un primer marco de estandarización común en materia de pagos con tarjeta (denominado *SEPA Cards Standardisation Volume, o Volumen*). Dicho marco, construido por el EPC (Consejo Europeo de Pagos) sobre la base de alinear las distintas iniciativas de estandarización existentes en Europa, ha sabido desarrollar un conjunto de reglas técnicas que resultan coherentes con los objetivos regionales y que, además, han sido diseñadas de modo que puedan ser aplicadas de manera homogénea en el espacio SEPA.

En resumidas cuentas, este *Volumen* constituye un primer intento por proporcionar al mercado un conjunto armonizado de estándares básicos, de uso voluntario, y en virtud de los cuales poder potenciar las oportunidades para la innovación sin que ello suponga el menoscabo de los actuales niveles de servicio (11). Para sus críticos, es precisamente este enfoque el que explica que *Volumen* diste aún de ser un auténtico conjunto de estándares listos para su inmediata aplicación, lo que, sin embargo, no acaba de empañar su verdadero valor.

De hecho, una consecuencia positiva del enfoque cooperativo con el que se ha gestado *Volumen* ha sido la creación del *Cards Stakeholders Group*, con la participación de representantes del sector de la distribución comercial, de los fabricantes de tarjetas y terminales, de los propios esquemas, de los proveedores de servicios transaccionales y del sector financiero (además de las principales organizaciones activas en el campo de la estandarización para tarjetas: EMVCO, PCI SCC, ISO W9, etc., así como el BCE y la CE).

Esta plataforma asumirá una responsabilidad directa en la gestión de la evolución de *Volumen*, recogiendo y evaluando todas aquellas sugerencias e ideas procedentes tanto del *Cards Stakeholders Forum* como de otras fuentes. Todo ello con el fin último de granjearse el más amplio respaldo entre los *stakeholder* europeos sin perder jamás de vista la dimensión global del proyecto.

3. Domiciliaciones SEPA: se completa el tríptico

Con un peso específico cercano al 25 por 100 de los pagos efectuados en la UE con medios distintos del efectivo, las domiciliaciones bancarias son, en la actualidad, el segundo instrumento en importancia tras las tarjetas, y aquel que ha registrado un mayor crecimiento en los últimos años. Sin embargo, a pesar de su enorme popularidad, los beneficios de este método de pago ágil, segu-

ro, sencillo y fácilmente automatizable se han circunscrito, prácticamente en su totalidad, a la esfera nacional.

Con el lanzamiento de una solución armonizada que permita a las empresas girar recibos desde cualquier Estado contra domiciliatarios residentes en cualquier país adscrito a SEPA se está, por tanto, dando un paso de gigante en la construcción del mercado único de pagos, al tiempo que se transforma al adeudo directo SEPA (SDD) en una pieza capital para el futuro de los sistemas de pago europeos. Por esta razón, posiblemente, el hito más relevante en la convulsa historia reciente del SDD haya sido la confirmación oficial, por parte del EPC, de su firme voluntad de mantener inalterado el calendario originalmente previsto para la implantación del mencionado instrumento.

Dos han sido los factores que más han contribuido a clarificar un panorama que hasta hace poco se antojaba turbio. Por un lado, la adopción por parte de la Dirección General de la Competencia de la Comisión Europea de una política oficial sobre la posible aplicación de una tasa de intercambio a la operativa con adeudos. Por otro, el establecimiento de una fecha límite en la que los proveedores de servicios de pago de los deudores deberán estar en condiciones de realizar, sobre las cuentas de sus respectivos clientes, los cargos que les fueran instruidos en razón a la recepción de un adeudo directo paneuropeo.

De acuerdo con lo establecido en el Reglamento 924 relativo a los Pagos Transfronterizos en la Comunidad (12), hasta el 1 de noviembre de 2012 será posible gravar, voluntariamente y con una MIF (tasa multilateral de intercambio) por transacción máxima de 8,8 céntimos de euro, todas aquellas operaciones transfronterizas que se ejecuten por medio del SDD. Hasta la citada fecha será igualmente posible seguir utilizando, para la operativa exclusivamente nacional, aquellas tasas de intercambio multilaterales que estuvieran funcionando con anterioridad dentro de cada país (13). Llegado este punto, ningún instrumento de adeudo directo (nacional y transfronterizo) quedará sometido a una MIF, aunque se prevé, no obstante, que pueda haber un diálogo entre la industria bancaria y las autoridades de competencia sobre este aspecto. Éste debería conducir al establecimiento de criterios objetivos y cuantificables, compatibles a su vez con el Derecho comunitario de la competencia y el marco normativo comunitario, bajo los que podría incluso llegar a ser posible la inclusión de tasas multilaterales de intercambio (por ejemplo, en las operaciones calificadas como erróneas).

En cuanto a la segunda de las dimensiones señaladas, la relativa al alcance paneuropeo del SDD (*reachability*), el Reglamento reconoce la dificultad de poder aprovechar plenamente las oportunidades asociadas al

nuevo instrumento en ausencia de una garantía de accesibilidad plena a las cuentas de los clientes en la SEPA. En consecuencia, preservando el derecho de oposición del banco del deudor o de su cliente conforme a las reglas del esquema, la normativa impone a todos los proveedores de servicios de pago que actualmente ofrecen algún servicio de adeudos domiciliados en el ámbito nacional la obligatoriedad de aceptar operaciones SDD básicas sobre las cuentas de sus clientes (14).

No obstante, en reconocimiento a las exigencias técnicas que el cumplimiento de dicha obligación supone, esos proveedores disfrutarán de un período transitorio de un año (hasta el 1 de noviembre de 2010) para completar las adaptaciones que resulten necesarias.

Pese a la desaparición de los mencionados inhibidores, a resultas de la intervención de las autoridades europeas, la entrada en funcionamiento del nuevo instrumento paneuropeo de pago no parece estar suscitando aún una respuesta excesivamente entusiasta en el mercado. En lo que se refiere al sector bancario, la comunidad francesa (una de las más críticas con el modo en que se ha desarrollado el instrumento) se ha apresurado a dejar constancia de su intención de no proceder a la implantación generalizada del SDD hasta noviembre de 2010.

En este mismo sentido, otras comunidades, como la española, han optado por reevaluar el escenario de la transición ante lo que consideran una falta de condiciones adecuadas para justificar aún la adhesión masiva al citado instrumento. En consecuencia, en nuestro país, el sector no anticipa el uso extensivo del SDD antes de junio de 2010, sin menoscabo de las decisiones que individualmente pudieran tomar las entidades (15).

Por el lado de los usuarios, la incertidumbre sobre el calendario de adopción es aún mayor. Esta indecisión responde, entre otros motivos, a la falta de claridad sobre las ventajas económicas reales que una migración al nuevo instrumento podría suponerles, además de otros factores, tales como el desconocimiento sobre la profundidad de los cambios que se avecinan, el miedo a quedar expuestos a mayores niveles de riesgo de crédito, la mayor complejidad en la gestión de las órdenes de domiciliación (mandatos) y las dudas acerca de la preservación de ciertas funcionalidades de los estándares locales muy valoradas dentro de cada comunidad.

4. Mecanismos de compensación y liquidación: un nuevo entorno competitivo

La necesidad de contar con unas infraestructuras que proporcionen a las entidades oferentes y usuarias de los instrumentos SEPA unos servicios de compensación y

liquidación adecuados a las operaciones que se intercambian ha supuesto que sean precisamente estos agentes los primeros en sufrir las pertinentes adaptaciones.

Para facilitar dichos desarrollos, en 2006 el EPC hizo público un documento en el que definía un marco con el que guiar la evolución de las citadas infraestructuras en la dirección correcta (también llamadas, genéricamente, mecanismos de compensación y liquidación, o CSM). Este documento se utilizó, igualmente, para enunciar una serie de criterios sobre los que articular el modo concreto en que los proveedores de infraestructuras debían dar soporte a los esquemas de transferencias y de adeudos directos de la SEPA.

En esencia, este marco tenía por objeto consagrar al nivel de las infraestructuras los principios inspiradores de la iniciativa SEPA, promoviendo la separación entre esquema y proceso, el respeto a las reglas de negocio y técnicas acordadas por la industria, la mayor transparencia en los servicios y en los precios y, por último, procurando unas bases para asegurar la más completa interoperabilidad, tanto en el plano geográfico como entre participantes.

Al diseñar el marco, se puso especial atención en preservar la máxima neutralidad respecto a elección de una arquitectura técnica y de negocio concreta, lo que ha posibilitado la emergencia de una amplia variedad de modelos de negocio entre las CSM que, por ende, acaban por enriquecer las opciones a disposición de los usuarios.

En cumplimiento de las premisas del marco anterior, en diciembre de 2007 quince infraestructuras trasladaron al EPC su intención de declararse compatibles con la SEPA. Ello supuso la definición y puesta en práctica de sus correspondientes planes estratégicos particulares con el fin de estar en condiciones de procesar SCT a partir de 2008.

Un aspecto común a todas estas estrategias ha sido la búsqueda de soluciones prácticas con las que asegurar la plena accesibilidad de las respectivas comunidades de usuarios a todo el espacio geográfico SEPA. Esto ha supuesto el establecimiento de una sucesión de enlaces bilaterales entre infraestructuras al tiempo que la aplicación de otras formas de interconexión entre ellas (16).

En este contexto, destaca el carácter pionero de los convenios de interoperabilidad bilateral alcanzados entre Iberpay y alguna de las principales cámaras de compensación de la esfera europea en la primavera de 2008. Dichos acuerdos fueron posibles gracias a la implantación del marco de interoperabilidad técnica elaborado por la Asociación Europea de Cámaras de

CUADRO NÚM. 1
ENLACES ENTRE CSMS (2008)

	<i>Vocalink</i>	<i>STEP.AT</i>	<i>SIBS</i>	<i>SIA/SBB</i>	<i>RPS</i>	<i>Iberpay</i>	<i>EBA</i>	<i>Equens</i>	<i>Seceti</i>	<i>DIAS</i>
<i>Vocalink</i>	X									
<i>STEP.AT</i>		X								
<i>SIBS</i>			X							
<i>SIA/SBB</i>				X						
<i>RPS</i>					X					
<i>Iberpay</i>						X				
<i>EBA</i>							X			
<i>Equens</i>								X		
<i>Seceti</i>									X	
<i>DIAS</i>										X

Fuente: Elaboración propia.

Compensación (EACHA) y del que Iberpay ha sido uno de sus principales promotores junto con Equens, Vocalink, Stet y Seceti (17).

En todos estos casos, la constitución de enlaces bilaterales ha estado presidida por criterios estrictamente comerciales, existiendo un beneficio recíproco en el que se ha justificado la asunción, por cada una de las partes, de los costes derivados de la implementación y operación de la mencionada conexión. Por el contrario, el acceso a la única cámara de compensación paneuropea que existe en la actualidad (STEP2) sólo ha sido posible según las especificaciones técnicas definidas por la anterior, y bajo unas condiciones que han supuesto que las cámaras interesadas se hayan visto obligadas a buscar un banco liquidador que quiera representarlas.

Junto con las adaptaciones realizadas por cierto número de cámaras de compensación locales para cumplir con los compromisos de la SEPA, en los últimos años otras dos grandes tendencias se han instalado en el mercado europeo de las infraestructuras de pago.

Así, en algunos países la SEPA ha servido de acicate para desplegar viejos proyectos de creación de cámaras de compensación centralizadas, como por ejemplo en Austria o Eslovenia. En otros, sin embargo, la comunidad nacional no ha sido capaz de hallar argumentos que permitan justificar la perpetuación de las inversiones en las viejas plataformas. Por esta razón, se ha optado por canalizar progresivamente la operativa con los nuevos instrumentos a través de las infraestructuras PE-ACH que mejores propuestas de valor les ofrezcan (18).

En cualquier caso, conforme a los objetivos de la SEPA, son las entidades las que, en última instancia, deciden libremente qué procesador o procesadores utilizar para su tráfico de pagos, atendiendo fundamentalmente a consideraciones internas relativas a los niveles de servicio, la seguridad y el coste.

5. Las autoridades públicas: catalizadores del cambio

Sin perjuicio del peso específico que la iniciativa privada ha venido teniendo en el desarrollo del proyecto de creación de un espacio armonizado para los pagos en Europa, en los últimos tiempos la intervención pública se ha revelado un complemento necesario para el buen fin del mismo.

Así, en el plano legislativo, la SEPA se ha visto robustecida con la promulgación de un marco jurídico moderno y coherente a escala comunitaria. Este marco hará posible que la ejecución de transacciones de pago en la UE se desarrolle bajo unas condiciones uniformes, lo que debería eliminar potenciales inhibidores y facilitar la aplicación operativa de los nuevos instrumentos, tanto en el sector bancario como por parte de los usuarios finales.

Entre las distintas iniciativas de la Comisión Europea dirigidas al dismantelamiento de los obstáculos técnicos y jurídicos para la SEPA merece especial atención la de la Directiva sobre Servicios de Pago en el Mercado Interior (19). Dicha norma no sólo alinea la disparidad de disposiciones que, en materia de pagos, se hallaban dispersas en 27 regímenes nacionales, sino que, además,

CUADRO NÚM. 2

ESTADO DE TRANSPOSICIÓN DE LA DIRECTIVA SOBRE SERVICIOS DE PAGO (OCTUBRE 2009)

2009/2010	AT	BE	BG	CY	CZ	DE	DK	EE	ES	FI	FR	GR	HU	IE	IS	IT	LI	LT	LU	LV	MT	NL	NO	PL	PT	RO	SE	SI	SK	UK
Marzo																														
Abril																														
Mayo																														
Junio																														
Julio																														
Agosto																														
Septiembre																														
Octubre																														
Noviembre																														
Diciembre																														
Enero																														
Febrero																														
...																														
Abril																														

■ Fecha de adopción de la normativa de transposición.

■ Fecha de entrada en vigor de la normativa de transposición.

Índice de países: AT (Austria); BE (Bélgica); BG (Bulgaria); CY (Chipre); CZ (República Checa); DE (Alemania); DK (Dinamarca); EE (Estonia); ES (España); FI (Finlandia); FR (Francia); GR (Grecia); HU (Hungria); IE (Irlanda); IS (Islandia); IT (Italia); LI (Liechtenstein); LT (Lituania); LU (Luxemburgo); LV (Letonia); MT (Malta); NL (Holanda); NO (Noruega); PL (Polonia); PT (Portugal); RO (Rumanía); SE (Suecia); SI (Eslovenia); SK (Eslovaquia); UK (Reino Unido).

Fuente: Comisión Europea.

establece un mejorado marco prudencial con el que tratar de reforzar la protección de los consumidores, al tiempo que se fomenta la competencia y la innovación.

En la actualidad, la Directiva se halla en las fases finales del proceso de transposición en cada Estado miembro. Para llegar a este punto ha sido necesaria la creación de grupos de trabajo específicos. Éstos, integrados fundamentalmente por el Tesoro y representantes de los bancos centrales, han asumido la tarea de elaborar y someter a consulta pública los correspondientes borradores de ley, procediendo a su revisión ulterior.

Así, por ejemplo, en España se estableció un grupo mixto con la participación de los ministerios de Economía y Hacienda; Industria, Turismo y Comercio; Sanidad y Consumo, así como el propio Banco de España. Tras el oportuno período de consultas, el anteproyecto de ley fue adoptado por el Gobierno mediante acuerdo del Consejo de Ministros de 23 de enero de 2009, a lo que siguió el preceptivo informe del Consejo de Estado y, finalmente, la remisión al Parlamento el pasado 3 de marzo.

Tras la oportuna revisión de las distintas enmiendas presentadas, la Ley de Servicios de Pago fue finalmente adoptada por el Pleno del Congreso de los Diputados

el pasado 29 de octubre de 2009, siendo objeto de publicación en el BOE el 14 de noviembre siguiente, Ley 16/2009, de 13 de noviembre, de servicios de pago.

La segunda de las iniciativas legislativas de la Comisión Europea con una repercusión tangible en la SEPA ha sido la correspondiente al Reglamento de Pagos Transfronterizos en la Comunidad.

Tal y como se ha señalado antes, uno de los grandes hitos de este Reglamento ha sido la clarificación del modelo de financiación para el sistema de adeudos directos SEPA, a la par que se ha resuelto la cuestión práctica de cómo garantizar que dicho instrumento goce de un alcance geográfico paneuropeo pleno.

Adicionalmente, con vistas a promover el buen funcionamiento del mercado interior, y con el fin de potenciar los intercambios transfronterizos en la Comunidad, dicho Reglamento ha hecho extensivo al ámbito de los adeudos domiciliados el principio de igualdad de comisiones entre los pagos transfronterizos y los nacionales; un factor que, a la luz de la experiencia previa, se confirma relevante para acelerar el proceso de implantación de una infraestructura de pagos de ámbito comunitario.

En materia de automatización de los pagos, el Reglamento presta una especial atención al fomento tanto del número internacional de cuenta bancaria (IBAN) como del código de identificación del banco (BIC). Para ello no sólo impone a los proveedores de servicios de pago la difusión de ambos identificadores entre sus clientes, sino que, además, contempla una obligación similar respecto de los proveedores de bienes y servicios que acepten pagos regulados por el mencionado Reglamento (20).

Por último, este texto legal aborda también la controvertida cuestión de las obligaciones de información estadística a efectos de la balanza de pagos. En este sentido, la citada norma opta primero por elevar el umbral mínimo de reporte hasta los 50.000 euros, sin perjuicio de habilitar a los estados miembros para seguir recopilando aquellos datos sobre los pagos que sean de inmediata disposición. Esto último sólo en los casos en que pueda asegurarse que con dicho proceso no se perturba el tratamiento automatizado de los pagos.

No obstante lo anterior, en atención al impacto que estas prácticas puedan tener sobre el desarrollo de un mercado de pagos integrado (21), se emplaza a la Comisión para que reevalúe, antes del 31 de octubre de 2011, la conveniencia de suprimir dicha obligación nacional de información sobre los pagos.

En otro orden de cosas, el Eurosistema ha tratado de dar a la SEPA un nuevo impulso mediante la puesta en marcha de dos grandes líneas de acción. En primer lugar, ha sido el encargado de elaborar y publicar una serie de términos de referencia cuyo uso debería permitir verificar, de forma objetiva, el grado de adecuación de los CSM y esquemas de tarjetas a los principios de la SEPA.

Dichos criterios sintetizan los requisitos que, a juicio del Eurosistema y del EPC, deberían cumplir necesariamente las infraestructuras del mercado para contribuir a hacer de la SEPA una realidad, y están siendo objeto de una autoevaluación por parte de los interesados. En aras a una mayor transparencia, se confía en que dichas infraestructuras hagan públicos los resultados de las auto evaluaciones anteriores.

Evidentemente, sólo aquellas infraestructuras que aspiren a actuar en el ámbito SEPA deberían ser objeto del aludido ejercicio. Además, en la medida en que la SEPA es un proyecto vivo, se entiende que no todas podrán cumplir con los requisitos desde el momento inicial, razón por la cual se les alienta a repetirlo periódicamente.

Hasta hoy, trece CSM y ocho esquemas de tarjetas han completado sus correspondientes auto-evaluaciones, entre las que podemos encontrar a Iberpay, a Ser-

vired, al Sistema 4B y a Euro6000 (22). En general, casi todas ellas coinciden en declararse plenamente compatibles con la SEPA (23).

Por otro lado, en marzo de 2009 el Eurosistema dio difusión a un conjunto de expectativas propias relativas al futuro y a las ramificaciones del proyecto. Estas expectativas tienen por objeto aportar una mayor claridad acerca de la SEPA y estimular así un entorno favorable hacia ella en un momento caracterizado por una cierta pérdida de entusiasmo. En esencia, estas expectativas delinean un conjunto de acciones y comportamientos a adoptar tanto por los proveedores de servicios de pago como por parte de los usuarios con el fin de contribuir, por ende, a la materialización de los beneficios de la SEPA.

Desde el punto de vista de la oferta, estas recomendaciones tienen, a su vez, un enorme valor comercial, ya que proporcionan un marco de referencia conocido al que remitirse a la hora de hablar de su capacidad efectiva para apoyar la migración de sus clientes.

Como se trata de expectativas, el Eurosistema no se plantea realizar ningún tipo de evaluación formal o encuesta para verificar su grado de cumplimiento. Sin embargo, cualquier acción dirigida a la autoevaluación y difusión de los resultados anteriores será bienvenida.

III. CUATRO PREDICCIONES PARA UN FUTURO CERCANO

1. Aumenta la base efectiva de usuarios SEPA

El éxito de la SEPA depende, en última instancia, del grado y de la rapidez con la que se logre generalizar entre los usuarios finales el uso de los nuevos instrumentos de pago armonizados a escala europea.

Como se ha visto, hasta el momento, su nivel de aceptación ha resultado más bien moderado, correspondiendo además buena parte del tráfico actual a operaciones efectuadas en el ámbito interbancario.

En gran medida, ello se explica por la timidez con la que los usuarios masivos de los sistemas de pago (24) han venido acogiendo la SEPA, lo que, además de poner de manifiesto la pervivencia de incertidumbres importantes, permite anticipar la existencia de un enorme potencial de crecimiento por explotar.

Sin perjuicio del efecto que la entrada en vigor de un marco jurídico uniforme vaya a tener de cara a la eliminación de alguno de los mencionados obstáculos, el Eurosistema y la Comisión Europea han coincidido en la necesidad de intensificar sus esfuerzos para disipar

la errónea percepción de que la migración puede posponerse indefinidamente.

En este sentido, haciéndose eco de las opiniones imperantes en ciertos grupos de usuarios y proveedores de servicios de pago, se ha optado por abrir un debate público sobre la conveniencia de establecer una fecha final para la migración a los instrumentos SEPA. Lo anterior debería permitir fijar un marco realista para la desaparición de los instrumentos locales equivalentes (entre 3 y 5 años desde su lanzamiento), minimizando el período de coexistencia paralela de ambas soluciones de pago y despejando, definitivamente, el horizonte para que tanto los usuarios como los bancos puedan acometer una planificación estratégica más adecuada y asignar a ésta los recursos necesarios.

En este contexto, los bancos están desarrollando un importante papel en relación con los clientes corporativos, prestando su apoyo y asesoramiento para ayudar a la empresa a identificar las oportunidades e impactos de la SEPA al tiempo que se les facilita la migración técnica. En consecuencia, se están intensificando los contactos empresa-banco a los efectos de poner a su disposición un conjunto de soluciones sencillas que les permitan empezar a disfrutar de los beneficios sin necesidad de tener que realizar esfuerzos e inversiones significativos.

En términos prácticos, ello se traduce en que la iniciativa privada esté volcada en la prestación de servicios de obtención del IBAN y BIC a partir de los identificadores nacionales, al tiempo que se han comenzado a habilitar estándares transitorios no XML con el fin de facilitar a los clientes que así lo deseen la más rápida migración a la SEPA en tanto sus sistemas internos no hayan sido adaptados para soportar la plena funcionalidad XML.

Asimismo, el sector bancario está mostrando un creciente interés por la cuestión de los servicios opcionales adicionales (AOS). Se trata de un espacio de innovación en el campo de la relación cliente-banco que permite la diferenciación competitiva mediante la oferta de servicios avanzados (25). Con ello, se consigue alcanzar dos objetivos: a) ofrecer a los clientes productos de valor añadido que les ayuden a encontrar un caso de negocio para la migración, y b) abrir nuevas líneas de actividad que proporcionen a los intermediarios nuevas fuentes de ingreso en un contexto de márgenes financieros decrecientes.

Por su lado, las administraciones públicas han comenzado a dar muestras de una mayor sensibilidad hacia la SEPA (26). Así, antes de que finalice el ejercicio 2010 está previsto que la mayor parte de los organismos y entes públicos de la UE hayan abandonado sus forma-

tos nacionales a favor del ISO20022 XML. En línea con lo anterior, seis estados miembros prevén dejar de utilizar sus identificadores de cuenta y de entidad locales, a más tardar, en 2011.

Otro síntoma positivo es el hecho de que en diez de los veintisiete estados miembros las administraciones públicas estén cubiertas por planes de migración a la SEPA (bien generales o específicos, sin perjuicio de que en algunos casos, como en España, dichos planes estén aún en proceso de finalización). Además, en once de los dieciséis países de la Zona Euro es ya posible encontrar al menos una Administración pública en la que se hayan efectuado transferencias SEPA.

Además, como muestra de su firme compromiso con el proyecto, en Austria, Bélgica, Chipre, Eslovaquia, Francia y Holanda ha sido posible establecer una fecha común para la completa migración al SCT por parte del sector público (o, al menos, en lo que respecta a algunos grupos de agentes). En cuatro países más se han producido anuncios similares, si bien no a escala sectorial, sino en lo que respecta a entes concretos.

2. Mejora el nivel de conocimiento acerca de la SEPA

Si hay un aspecto sobre el que todos los agentes de la SEPA coinciden, éste es sin duda el hecho de considerar a la comunicación una pieza central para el éxito de la migración. Ello resulta tanto más importante en la actual fase de implementación en la que nos encontramos, pues es a través de la difusión de información relevante y oportuna como se puede lograr la activación de la demanda y profundizar en la oferta.

Hasta el momento, los esfuerzos de comunicación han sido más bien escasos y, en su mayor parte, no han estado coordinados, dada la ausencia de una clara asignación de responsabilidades en esta materia (27). No obstante, para paliar esta circunstancia, a finales de 2008 se mantuvieron una serie de contactos entre la Comisión Europea, el BCE y el EPC. Estas discusiones fueron de gran utilidad para identificar los diferentes planos de actuación posible, así como los mensajes clave a transmitir en el marco de una estrategia más estructurada. A juzgar por cómo se han intensificado las acciones de comunicación en los últimos meses, podría afirmarse que la mencionada iniciativa ha tenido importantes repercusiones.

Así las cosas, el EPC ha comenzado a asumir un rol más proactivo mediante la elaboración y publicación de un elevado número de folletos informativos dirigidos a colectivos específicos. Todo ello sin perjuicio de la actualización de su documento maestro sobre la SEPA (28)

CUADRO NÚM. 3

ALGUNOS BENEFICIOS DE LA SEPA

Simplificación y automatización de procesos, procedimientos y operativas	Consolidación de las relaciones bancarias	Ampliación del mercado objetivo de productos y servicios
Mejora de las previsiones y presupuestos de tesorería	Creciente competencia en la provisión de servicios de pago	Amplias posibilidades de innovación
Mayores niveles de centralización de fondos y mejora del control	Aumento de la capacidad de negociación de los clientes	Generación de ingresos complementarios a través de nuevas líneas de negocio
Ahorro de costes financieros y gestión optimizada de capitales	Mayor transparencia en las ofertas y en los precios	Mejor aprovechamiento de las economías de escala y alcance

Fuente: Elaboración propia.

con el que aspira a proporcionar a la banca y a otros actores destacados elementos de utilidad para el diseño de sus respectivas estrategias de comunicación.

A su vez, en los foros que cada comunidad nacional dedica a la SEPA se ha abierto un encendido debate acerca de la conveniencia de articular planes de comunicación nacionales, lo que en países como Bélgica, Francia o Austria ha encontrado una muy buena respuesta. A estos efectos ha tenido lugar la creación de grupos de trabajo sobre comunicación en los que se están delineando actuaciones concretas que van desde la difusión de información de carácter más técnico entre los proveedores de servicios de pago hasta el mantenimiento de reuniones bilaterales con ciertos sectores (grandes corporaciones), la organización de cursos y seminarios, la edición de trípticos informativos y la grabación de *spots* televisivos destinados al público en general.

Estas experiencias están sirviendo, a su vez, de retroalimentación a otras comunidades nacionales que tienen la oportunidad de conocer el detalle de las mismas gracias a las reuniones semestrales del Foro de Comités SEPA de la UE, que organiza la Comisión Europea.

En este renovado impulso a la comunicación, la esfera nacional está llamada a jugar un papel de absoluto protagonista. Es en este ámbito en el que se espera vayan a producirse las campañas más efectivas, poniendo especial hincapié en los ahorros y eficiencias que la SEPA ofrece (29) a los diferentes usuarios, así como en los cambios que su implantación tendrá sobre las áreas tecnológicas, comerciales, jurídicas y financieras.

3. La innovación se hace más presente

Si bien inicialmente la SEPA electrónica, o eSEPA, gozó de un menor predicamento dentro de la agenda de trabajo del EPC, es ahora, con la finalización de los aspectos

relativos al diseño de los servicios básicos, cuando emerge de nuevo con fuerza la idea de avanzar en la potenciación de los valores añadidos alrededor del pago.

En un contexto caracterizado por una creciente presencia de las TIC en el mundo empresarial y, en consecuencia, por su profundo impacto sobre los canales de negocio, distribución y relacionales en general, la eSEPA se presenta como una oportunidad única para ampliar el atractivo de los nuevos instrumentos de pago (30) al tiempo que permite aprovechar su potencial para inducir otro tipo de cambios de gran calado dentro de la actividad corporativa.

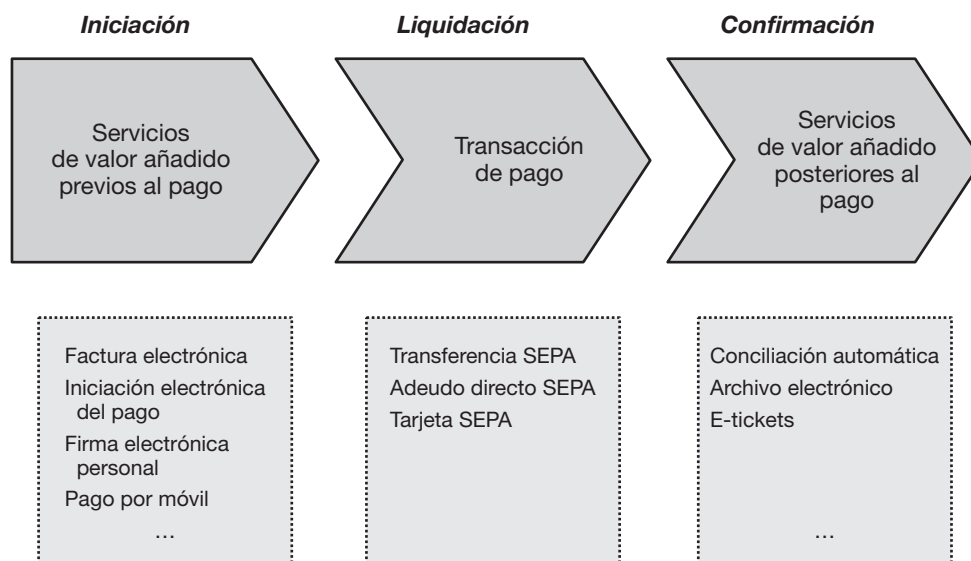
Sin perjuicio de ser ésta un área caracterizada por la proliferación de iniciativas dispares, así como por soluciones propietarias (muchas de ellas procedentes de fuera de la esfera bancaria), el EPC ha asumido recientemente el reto de buscar fórmulas de cooperación que posibiliten, a escala interbancaria, la estandarización y la interoperabilidad paneuropea sobre la base de utilizar los instrumentos ya desarrollados.

Por el momento, se ha progresado de manera destacada en el ámbito de los mandatos electrónicos, que han pasado a convertirse en un servicio opcional susceptible de ser ofrecido a aquellos clientes que así lo deseen tanto en el SDD básico como en el B2B.

Adicionalmente, se han puesto en marcha una serie de trabajos en los ámbitos de los pagos por móvil y de los pagos *on-line*, habiéndose establecido un plan de acción concreto en lo que atañe a la iniciación y recepción de operaciones de crédito y de débito a través del teléfono móvil.

Esta iniciativa, cuyo foco actual son los pagos de proximidad (31) con tarjetas y transferencias SEPA, así como los pagos remotos mediante la SCT, se beneficia además de la contribución de importantes actores sectoriales como la asociación de operadores de telefonía

GRÁFICO 4
SERVICIOS DE VALOR AÑADIDO ALREDEDOR DEL PAGO
(Ejemplo)



Fuente: Banco Central Europeo.

móvil GSM (GSMa) o EMVCo. Tras una fase de análisis y una posterior de consulta con el mercado, se aspira a estar en disposición de poder implementar las recomendaciones y las directrices consensuadas, así como las correspondientes propuestas de modificación de los *Rulebooks* en agosto de 2010 a más tardar.

La otra línea de trabajo, la relativa a los pagos *on-line*, persigue el establecimiento de un marco que garantice la interoperabilidad técnica entre esquemas distintos, habilitando así un procedimiento estandarizado con el que poder adquirir un compromiso de pago en tiempo real por compras realizadas por Internet, con plena garantía de pago para el comercio y a cumplimentar de forma inmediata e irrevocable mediante la instrucción de una transferencia SEPA.

Por otro lado, y aunque fuera del ámbito de actuación del EPC, la Comisión Europea ha promovido la creación de un grupo de expertos en factura electrónica cuyos trabajos, aún en curso, tienen por objeto ayudar al establecimiento de un marco europeo para la e-factura. De tener éxito esta iniciativa, ello resultará crucial para poder ahondar en la automatización de los procesos y las tareas presentes en la cadena de pagos y cobros, lo que se verá facilitado gracias a la inclusión de elementos específicos dentro de los estándares SEPA y en sus guías de implementación.

Todos estos proyectos están llamados a tener una profunda repercusión no sólo sobre el sector privado, sino,

igualmente, sobre el público, sirviendo de acicate para el desarrollo del gobierno electrónico, logrando así la optimización de los procedimientos, reducir las cargas administrativas y promover un creciente acceso transfronterizo a los procesos de contratación pública (32).

4. Hacia una gobernanza más transparente y participativa

Desde sus inicios, uno de los grandes caballos de batalla en el proyecto de la SEPA ha sido la cuestión de su gobierno. Indiscutiblemente, la creación del EPC como órgano de representación de la industria bancaria europea ha sido decisiva para contribuir con éxito tanto al diseño como a la promoción de las reglas y estándares que soportan los nuevos instrumentos de pago paneuropeos. Sin embargo, su importante labor de cara a la consecución de un mercado de pagos integrado en Europa se ha visto sistemáticamente empañada por una serie de circunstancias que limitan la efectividad de sus actuaciones.

Estas restricciones son, entre otras, las relativas a la capacidad real del EPC para imponer sus acuerdos sobre las comunidades nacionales, las que afectan a la falta de una mayor transparencia sobre el proceso de planificación estratégica y de toma de decisiones, así como aquellas que tienen que ver con el escaso margen del que disfrutaban los usuarios para influir en las propuestas de cambio e innovación formuladas por los bancos.

A esto hay que añadir además una preocupación creciente del lado de la Comisión Europea y del Eurosistema por lo que parece estar siendo un enfoque práctico cortoplacista, en el que prima la minimización de los costes derivados del cambio frente a la construcción de una auténtica visión de futuro, global y sostenible.

No obstante, la reciente emergencia en algunos países de una serie de buenas prácticas en materia de buen gobierno de los sistemas de pequeños pagos, así como la mayor presión a la que, tanto las autoridades como la opinión pública, han venido sometiendo al EPC parece estar dando sus frutos en la dirección correcta. Esta circunstancia hace posible anticipar transformaciones aún más profundas.

Así, el EPC ha progresado notablemente en su relación con los clientes gracias a la convocatoria de sendos seminarios y, en particular, con la formalización de un foro a través del que tratar de articular un diálogo continuado con los mismos: el denominado *Customer Stakeholder Forum*.

Pese a su valía, la mayor restricción de esta plataforma sigue siendo, a día de hoy, su marcado carácter informativo, pues juega, principalmente, el papel de herramienta de comunicación con la que disipar aquellas dudas de carácter técnico que los potenciales usuarios pudieran tener acerca de unos nuevos instrumentos cuyo diseño ha sido acordado con anterioridad.

Sin embargo, el renovado énfasis dado a los *stakeholders* con motivo de la creación del *Card Stakeholders Group* permite albergar una cierta esperanza de futuras mejoras en lo que respecta a la positiva evolución de la interacción entre el sector de pagos y otros interesados, aunque ésta tienda a desarrollarse a través de canales complementarios al anterior.

En este mismo sentido, hay que destacar también la mayor predisposición que ha mostrado el EPC en los últimos tiempos de cara a dinamizar los trabajos en materia de innovación; un campo en el que se están escalando los esfuerzos de la industria bancaria y para cuyo desarrollo no se duda en explorar fórmulas abiertas de colaboración con otros organismos como, por ejemplo, la ya mencionada GSMA.

Asimismo, el EPC ha tomado en consideración las recomendaciones del Eurosistema en el sentido de invitarles a aumentar su capacidad de influencia efectiva sobre las diversas iniciativas de estandarización mundial de las que está formando parte en la actualidad a nivel consultivo. En consecuencia, se han comenzado a estudiar diversas propuestas con el fin de lograr reforzar la posición que actualmente ocupa en dichas instituciones.

Más allá de la esfera de actuación del EPC, se está considerando también la posible creación de un foro de coordinación europeo de la SEPA. Se trata de una propuesta consensuada entre la Comisión Europea y el BCE que persigue ahondar en la mejora de la estructura de gobierno de la SEPA.

En dicho foro se daría cabida a los representantes de las principales partes interesadas y serviría de base para la fijación de prioridades, la evaluación de los avances alcanzados, la definición de propuestas de actuación y, en último término, para garantizar una línea de comunicación permanente con el mercado que permita mantenerles puntualmente al día acerca del estado de los trabajos y de las iniciativas que se están barajando en cada momento para el logro de una verdadera SEPA. La Comisión Europea y el BCE asumirían una labor de gestión activa del mismo.

IV. CONCLUSIONES

Tras un año y medio de vida, y recién introducido el adeudo directo, la SEPA sigue perfilándose como una promesa de futuro cuyos beneficios (estimados en 123.000 millones de euros) sólo han podido disfrutarse de manera testimonial.

Con cerca de 70.000 millones de transacciones anuales y una tercera parte del volumen de pagos bancarios a escala mundial, este espacio común europeo para los pagos ofrece un enorme potencial que reclama ya un conjunto de acciones expeditivas.

Resulta, por tanto, necesario que las administraciones públicas y los usuarios corporativos se comprometan firmemente con la SEPA, adoptando una estructura organizacional adecuada que posibilite la puesta en marcha de programas de migración ambiciosos.

Tanto las autoridades públicas como los bancos están llamados a acelerar este proceso, despejando las incertidumbres acerca de la irreversibilidad del proyecto, a la vez que se asiste a los clientes en la reingeniería de sus sistemas, procesos y tecnologías con el fin de hacer la transición lo más sencilla, atractiva y provechosa que sea posible.

Comunicación e innovación serán, por tanto, los dos pilares que sustentarán la migración en los próximos años, contribuyendo así a hacer de la SEPA una realidad tangible para ciudadanos y empresas.

NOTAS

(*) El autor agradece los valiosos comentarios recibidos de Francisco Linares y Rosa Martín. Este artículo es responsabilidad exclusiva de su autor y no refleja la opinión del Banco de España.

(1) Según estudios de London Economics, incluso en mercados altamente integrados como es el caso de la UE, una mayor cohesión podría suponer un crecimiento adicional del PIB real cercano al 1 por 100 en el transcurso de diez años.

(2) Según cifras de los registros oficiales del EPC, al término de la primera ventana de adhesión cerca del 95 por 100 de los emisores potenciales de transferencias en Europa se había dado formalmente de alta en el esquema. En España, dicha cuota se aproximaba al 100 por 100.

(3) Elaborado con base en los datos sobre las operaciones canalizadas a través de las infraestructuras de compensación y liquidación operantes en la zona euro.

(4) Tales como la posibilidad de retroceder una operación errónea o la inclusión de una serie de códigos normalizados que permitan identificar la clase de operación subyacente. Conviene señalar, no obstante, que muchas de estas funcionalidades bien se han incorporado ya a las últimas versiones del *Rulebook* o está previsto que así tenga lugar en alguna de las futuras actualizaciones del mismo.

(5) La Sociedad Española de Sistemas de Pago (Iberpay) tiene como principal objetivo la gestión del Sistema Nacional de Compensación Electrónica (SNCE), prestando además una serie de servicios a la comunidad financiera relacionados principalmente con la distribución, recogida y tratamiento de efectivo.

(6) La que media entre el 28 de enero de 2008 hasta la entrada en vigor de la Ley de Servicios de Pago (que, inicialmente, se preveía fuera a tener lugar el 2 de noviembre de 2009).

(7) *Annual Progress Report on the State of SEPA Migration in 2008*.

(8) No obstante, no puede hablarse de un patrón único de conducta. Hay casos, como el de Francia, en los que la migración al chip se ha producido desde solución de chip nacional a otra con aceptación internacional. Por el contrario, en Bélgica y en el Reino Unido la transición no contó con esta etapa intermedia, siendo necesario un importante esfuerzo de comunicación para lograr cambiar los hábitos de los usuarios.

(9) Todas estas compañías gozan de personalidad jurídica propia, así como de órganos de gobierno y de gestión completamente independientes de los de los esquemas y/o entidades que, en su caso, decidan subcontratar sus servicios libremente.

(10) Según estimaciones de la Comisión Europea, las ineficiencias derivadas de la actual configuración de los sistemas de pago minoristas en Europa se sitúan en torno al 2 ó 3 por 100 del PIB o, lo que es lo mismo, alrededor de 100.000 millones de euros al año. En el 50 por 100 de los casos, dichas ineficiencias están ligadas a la fragmentación del mercado de las infraestructuras. Por tanto, la consolidación reportará sustanciales beneficios a la sociedad. Se prevé que, para el 2010, sólo sobrevivan 7 de los 11 procesadores europeos actuales.

(11) A pesar de sus limitaciones, el hecho de contar con un documento de estas características es un logro encomiable, pues ayuda a despejar incertidumbres, facilitando la planificación estratégica a esquemas y entidades, al tiempo que sienta las bases para que la elección de un proveedor de servicio responda únicamente a criterios comerciales, y no a restricciones de carácter técnico, legal o contractual.

(12) Reglamento (CE) n.º 924/2009 del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de septiembre de 2009 relativo a los pagos transfronterizos de la Comunidad y por el que se deroga el Reglamento (CE) n.º 2560/2001.

(13) Siempre y cuando no se hayan producido intervenciones en el correspondiente mercado nacional, por ejemplo de las autoridades de la competencia, tendentes a su reducción o eliminación.

(14) Las transacciones que se soporten a través del esquema B2B (cuando tanto el deudor como el acreedor son personas jurídicas) están exentas de esta obligación.

(15) Lo mismo ha ocurrido en otros países como: Holanda (mediados 2010), Portugal (julio 2010) y Eslovenia (noviembre 2010).

(16) En España esto ha supuesto, principalmente, el establecimiento de una pasarela con el sistema STEP2 de la EBA.

(17) Se trata de un conjunto de reglas de carácter técnico que permiten asegurar el intercambio uniforme de instrucciones de pago entre las citadas infraestructuras.

(18) Sin perjuicio de sus diferencias, éste viene siendo el caso de países como Bélgica, Luxemburgo y Finlandia.

(19) Directiva 2007/64/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de noviembre de 2007, sobre servicios de pago en el mercado interior, por la que se modifican las directivas 97/7/CE, 2002/65/CE, 2005/60/CE y 2006/48/CE, y por la que se deroga la Directiva 97/5/CE.

(20) Sujeto, eso sí, a que la naturaleza de la operación (es decir, el hecho de tratarse de una relación comercial transfronteriza) así lo aconseje.

(21) Al no utilizar todos los países el sistema de pagos como canal para recabar la información relevante a los efectos de la balanza de pagos.

(22) Para un mayor detalle, visitense las páginas web oficiales de las mencionadas organizaciones.

(23) Sin perjuicio de los resultados anteriores, el Eurosistema está inmerso en revisar y comparar las diferentes autoevaluaciones con el fin de verificar su consistencia e identificar, en su caso, aquellos aspectos que pudieran ser todavía objeto de preocupación.

(24) En concreto, según datos procedentes de la Encuesta SEPA 2008, realizada por Deloitte y Atos Consulting entre 185 representantes de las grandes empresas y el sector público de la zona del euro, sólo el 15 por 100 de aquéllos admitía contar con soluciones SEPA plenamente funcionales en sus respectivos ámbitos en la fecha señalada.

(25) Es decir, un conjunto de funcionalidades complementarias por las que los clientes estén dispuestos a pagar. Éstas, además, son útiles para retener al cliente, al tiempo que facilitan la expansión geográfica de la actividad. A modo de ejemplo, encontramos servicios tales como: a) la inclusión de avisos de cobros y pagos; b) el archivo electrónico de los mensajes; c) la oferta de pagos urgentes; d) la financiación de facturas; e) la captura automática y el procesamiento de los ficheros de remesas directamente de los clientes y otros muchos.

(26) Los datos que siguen proceden de la *Segunda Encuesta sobre el Estado de Preparación y Migración de las Administraciones Públicas a la SEPA*, realizada por la Comisión Europea en 2009.

(27) Así lo evidencian, por ejemplo, los resultados de las sucesivas encuestas que el BCE ha realizado entre 300 compañías de distintos tamaños en los ejercicios 2007 y 2008. A pesar del destacado avance en el número de encuestados que afirma tener conocimiento de la SEPA, merece una especial consideración el hecho de que la principal fuente de información siga siendo la prensa, en lugar de los proveedores de servicios de pago y/o las autoridades públicas.

(28) Conocido como *Making SEPA a Reality*, y accesible a través de la web oficial del EPC.

(29) Tales como los derivados de la mejora en la gestión de la liquidez, los correspondientes a la optimización de los procesos de contabilización y automatización de las operaciones de *back-office*, los inherentes a la mejora y simplificación de la gestión de pagos, los procedentes de la estandarización y homogeneización de la arquitectura de los sistemas, la reducción del uso del efectivo y de los niveles de fraude, etcétera.

(30) Y, en consecuencia, disminuir el peso específico del efectivo y el coste de más de 21.000 millones de euros que, se estima, provoca su manejo en la Unión Europea.

(31) Excluyendo expresamente los pagos P2P.

(32) Un sector clave para la economía europea con cifras equivalentes al 16 por 100 del PIB de la Unión Europea.

BIBLIOGRAFÍA

BANCO CENTRAL EUROPEO (2009a), «Terms of Reference for the SEPA Compliance of Card Schemes».

— (2009b), «Expectativas del Eurosistema sobre la SEPA».

— (2008a), «Single Euro Payments Area: Sixth progress report».

— (2008b), «Terms of reference for the SEPA-compliance of infrastructures».

CAPGEMINI CONSULTING (2007), «SEPA: potential benefits at stake - Researching the impact of SEPA on the payments market and its stakeholders».

CAPGEMINI CONSULTING, RBS & EFMA (2008), «World payments report 2008».

COMISIÓN DE SEGUIMIENTO DE LA MIGRACIÓN A LA SEPA (2009), «La SEPA en España: 1er Informe de situación».

— (2008), «Plan de acción para SEPA de la Comunidad Bancaria Española».

— (2007a), «Addendum al Plan Español de la Migración a la SEPA».

— (2007b), «Plan Español de Migración a la SEPA».

COMISIÓN EUROPEA (2009a), «Annual Progress Report of the State of SEPA Migration in 2008».

— (2009b), «Commission's 2nd Survey on Public Administrations' Preparedness and migration to SEPA».

— (2009c), «Mid-Term Report of the European Commission Expert Group on e-Invoicing».

— (2007), «Directiva 2007/64/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de noviembre de 2007, sobre servicios de pago en el mercado interior, por la que se modifican las directivas 97/7/CE, 2002/65/CE, 2005/60/CE y 2006/48/CE y por la que se deroga la Directiva 97/5/CE».

CONSEJO EUROPEO DE PAGOS (2009a), «Making SEPA a Reality: The definite guide to the Single Euro Payments Area».

— (2009b), «SEPA Cards Standardisation Volume version 3.2.1».

— (2008), «Questions and Answers clarifying key aspects of the SEPA Cards Framework».

— (2006), «SEPA Cards Framework Version 2.0».

DELOITTE & ATOS CONSULTING (2008), «SEPA Survey 2008».

EUC (2009), «Position paper on SEPA direct debit».

INNOPAY (2009), «Online payments 2009: European market overview».

LEINONEN, H. (2006), «Understanding the changing economics of SEPA», gtnews.com, agosto.

LONDON ECONOMICS, PRICEWATERHOUSECOOPERS & OXFORD ECONOMIC FORECASTING (2002), «Quantification of the macro-economic impact of integration of EU financial markets», informe preparado para la Dirección General de Mercado Interior de la Comisión Europea.

MCKINSEY & COMPANY (2005), «European payment profit pool analysis: Casting light in Murky Waters».

MILNE, A. (2007), «Governance and innovation in UK retail payments», *Communications & Strategies*, No. 66

PARLAMENTO EUROPEO (2009), «Position of the European Parliament adopted at first reading on 22 April 2009 with a view to the adoption of a Regulation (EC) No .../2009 of the European Parliament and of the Council on cross-border payments in the Community and repealing Regulation (EC) No 2560/2001».

Compatibilidad entre cajeros automáticos y terminales en punto de venta

Santiago Carbó Valverde
Francisco Rodríguez Fernández

I. INTRODUCCIÓN

La transición de los medios de pago en papel hacia los medios de pago electrónicos constituye un cambio económico-social de relevancia en la mayor parte de las economías avanzadas, dado el importante ahorro de costes que se estima que esta transición puede conllevar. En Europa, éste ha sido precisamente uno de los principales objetivos de acción pública que, en lo que a pagos minoristas se refiere, ha tenido —y tiene en su agenda hasta 2012— la llamada Área Única de Pagos Europea (SEPA, por sus siglas en inglés).

El uso creciente de tarjetas de pago (de débito y crédito) respecto al efectivo es el principal ejemplo. Sin embargo, en un gran número de países —y algunos de los europeos, como España, no son una excepción— la transición de medios de pago basados en papel a los electrónicos se está produciendo a un ritmo más lento del que cabría esperar.

En lo que al uso de las tarjetas de pago se refiere, cabe preguntarse si el desarrollo conjunto que las entidades bancarias hacen de los cajeros automáticos, donde la tarjeta se emplea principalmente para retirar efectivo, y de las terminales en punto de venta (TPV), donde la tarjeta se usa para efectuar transacciones de compra, puede ser uno de los factores de los que se deriva tal dilación en la sustitución de efectivo por medios de pago electrónicos. Como se muestra en este artículo, algunos estudios ofrecen resultados que sugieren que el cambio de medios de pago basados en papel a tarjetas de pago puede estar ralentizándose por la coexistencia de estas dos tecnologías. Pese a las relaciones e interacciones entre los cajeros automáticos y los TPV y su relevancia práctica, sus efectos sobre la demanda de tarjetas en relación con el efectivo no han sido analizados empíricamente hasta la fecha.

¿Por qué analizar el papel de estos canales de uso de tarjetas en las entidades bancarias? En primer lugar, porque las entidades de depósito son las principales emisoras de tarjetas en la mayoría de los países. En particular, estos servicios de pago son generalmente ofrecidos como parte de un conjunto de productos bancarios que, por otro lado, se encuentran habitualmente interrelacionados en términos de costes, beneficios y precios. Asimismo, la mayor parte de las transacciones con tarjeta tiene lugar en cajeros automáticos y TPV, servicios que son fundamentalmente ofrecidos por los bancos y que determinan un aspecto fundamental de este tipo de tecnologías, que se analiza en este artículo, como son las externalidades de red.

El objetivo de este artículo es analizar el grado de compatibilidad de los diferentes canales de uso de tarjeta (cajeros y TPV), examinando las pautas de adopción e interacción de las transacciones con cajeros automáticos y con TPV (a débito y crédito). Para evaluar la compatibilidad entre cajeros automáticos y TPV, se emplean datos sobre transacciones y precios a escala individual para una muestra significativa de cajas de ahorros españolas, trimestralmente, desde 1997:1 hasta 2007:4. Para llevar a cabo el análisis, se consideran además determinados factores de demanda y oferta que podrían influir en estas relaciones, así como también la estructura bilateral del mercado (*two-sided market*) en la que los precios de un lado del mercado (los que pagan los usuarios de tarjeta) están estrechamente vinculados con los del otro lado (los que pagan los comerciantes por el servicio de los TPV). El artículo se estructura en cuatro apartados, que siguen a esta introducción. El apartado II ofrece una revisión de la literatura sobre difusión y compatibilidad de tecnologías, prestando especial atención a las aportaciones referentes a los canales de uso de medios de pago; en el III se realiza un análisis descriptivo de la evolución reciente de las tarjetas de pago, los cajeros automáti-

cos y los TPV en España, en el IV se muestran algunos resultados empíricos derivados de una investigación más amplia de estas cuestiones. El artículo concluye con un breve resumen de los resultados y consideraciones finales.

II. DETERMINANTES DE LA ADOPCIÓN Y DIFUSIÓN DE CAJEROS AUTOMÁTICOS Y TPV: UNA REVISIÓN

Tratar de definir la relevancia de los cambios en la tecnología y su difusión es uno de los elementos fundamentales de los análisis de las innovaciones económicas y financieras. Desde los trabajos seminales de Griliches (1957) y Mansfield (1961) sobre difusión de tecnología, numerosos estudios empíricos se han centrado en las innovaciones en la industria financiera. En lo que se refiere a los determinantes de la adopción y la difusión de los canales de uso de tarjetas de pago de las entidades bancarias, debe tenerse en cuenta que se trata de un mercado bilateral (*two-sided market*) en el cual un banco emisor proporciona, por un lado, tarjetas a los usuarios para que estos las usen en los establecimientos comerciales en los que, por otro lado, los comerciantes disponen de un TPV que les ha sido proporcionado por otro banco que, en este caso, se denomina emisor. El propio semanario *The Economist* se hacía eco recientemente de la relevancia adquirida por los mercados bilaterales y de la dificultad de evaluar los efectos que sobre el bienestar tienen los cambios en los precios o en la demanda en cada uno de los lados del mercado (1). En este punto, es importante señalar que, por lo tanto, los usuarios de tarjeta pueden emplearla no sólo en operaciones de compra en TPV, sino también para retirar efectivo en cajeros automáticos, entre otros servicios que ofrecen estos últimos. Sin embargo, existen pocos estudios empíricos que examinen la interacción de diferentes tecnologías en la adopción y difusión de cajeros y TPV que, en cuanto a los diferentes usos que proporcionan, pueden considerarse como innovaciones «rivales», e incluso incompatibles en las industrias de red (Katz y Shapiro, 1986; Church y Gyal, 1993; Colombo y Mosconi, 1995, y Miravete y Pernías, 2006).

El primer estudio en analizar las pautas de adopción de canales de distribución de pagos electrónicos fue el de Hannan y McDowell (1987), quienes utilizaron como procedimiento de estimación un modelo de tasa de ocurrencia, *hazard rate model* (2). Este estudio muestra que la apertura de cajeros automáticos por los intermediarios bancarios rivales incrementa la probabilidad condicional de que una entidad abra un cajero automático. Otros estudios posteriores han identificado también la difusión de cajeros automáticos y tarjetas de pago como una tendencia «epidémica»

explicada principalmente por la precedencia de los rivales (Ausubel, 1991; Humphrey *et al.*, 2000; Snellman *et al.*, 2000, y Rysman, 2007). Sin embargo, la intensidad de uso de los TPV, como principal factor determinante del uso de medios de pago electrónicos en comercios, no ha sido analizada empíricamente. Del mismo modo, la relación de la adopción de TPV con la de los cajeros automáticos tampoco ha sido analizada empíricamente.

Durante la década de 1980, en muchos países desarrollados, los consumidores adoptaron progresivamente las tarjetas de débito como un medio para retirar dinero de sus cuentas en los cajeros automáticos. En este sentido, el objetivo de los bancos era reducir el coste de algunos de los servicios ofrecidos hasta ese momento en la oficina. De forma similar, en la década de 1990, los bancos intentaron fomentar el uso de tarjetas en terminales en punto de venta para la realización de transacciones de compra, instalando TPV en comercios para facilitar el pago con tarjeta. Sin embargo, la evolución del consumidor y de los comerciantes en cuanto a la aceptación de tarjetas y TPV ha sido relativamente lenta en muchos países, y su uso y difusión en cajeros automáticos y puntos de venta se han solapado de alguna forma. El estudio realizado por Humphrey *et al.* (1996) señala precisamente que, si bien los cajeros automáticos y TPV han aumentado el uso de las de débito, la sustitución de efectivo por estos instrumentos no se ha producido a la misma velocidad. Este resultado sugiere que el uso de tarjetas de débito para retiradas en cajeros automáticos podría imponer algunas restricciones al objetivo de los bancos de sustituir efectivo por tarjetas. De forma similar, Amronmin y Chakravorti (2009) han demostrado que las retiradas en los cajeros automáticos disminuyen con el aumento del uso de tarjetas en comercios.

Otros estudios, como Humphrey y Berger (1990) y Humphrey *et al.* (2000), sugieren que la fijación eficiente de precios de los medios de pago implica una mayor utilización de medios de pago electrónicos, al resultar éstos más económicos que el efectivo y otros medios basados en papel como el cheque. Sin embargo, estos estudios matizan también que las ventajas en coste de las tarjetas dependen en gran medida del tipo de tarjeta empleada. En particular, Humphrey y Berger (1990) estiman que las tarjetas de débito son significativamente más económicas que los medios de pago basados en papel, mientras que las de crédito son medios de pago relativamente caros. Las diferencias entre tarjetas de débito y de crédito merecen especial atención. En cuanto a las de débito, ponerlas a disposición de los usuarios no es suficiente para incrementar su difusión. Como señalan Amronmin y Chakravorti (2009), en la mayoría de las economías las tarjetas de débito se adoptan —de algún modo, de forma inducida por las entidades ban-

carias— como un medio de acceso al efectivo en los cajeros automáticos. Con la adopción de TPV por los comerciantes, estos instrumentos pueden ser utilizados de manera alternativa para realizar compras. Por lo tanto, el uso último del débito dependerá de la actitud de los consumidores hacia el efectivo, así como de la disponibilidad y precios de uso de los TPV y los cajeros automáticos. Las oficinas bancarias merecen también especial atención en este punto, ya que se entiende que una red de oficinas bancarias más extensa podría también reducir el uso en los TPV, dado que las oficinas, junto con los cajeros automáticos, son las principales distribuidoras de efectivo.

En cuanto a las de crédito, estas podrían no estar directamente relacionadas con la rivalidad entre transacciones con tarjeta en cajeros automáticos y en TPV, aunque podrían tener algunos efectos indirectos significativos en la demanda de medios de pago basados en papel. En particular, las tarjetas de crédito podrían incrementar la deuda de los consumidores y/o permitirles aliviar sus restricciones de efectivo (Wright, 2004). Lejos de resultar sorprendente, se ha encontrado que la adopción de tarjetas de crédito reduce significativamente la tenencia de efectivo (Boeschoten, 1992). Esto es así porque muchos consumidores perciben las tarjetas de crédito como un débito diferido de bajo coste. Además, Brito y Hartley (1995) demuestran que si bien la financiación mediante tarjetas de crédito podría parecer irracional, dado que muchos usuarios las emplean indistintamente de su precio, también proveen servicios de liquidez al permitir a los consumidores evitar algunos de los costes de oportunidad de instrumentos de pago como los billetes.

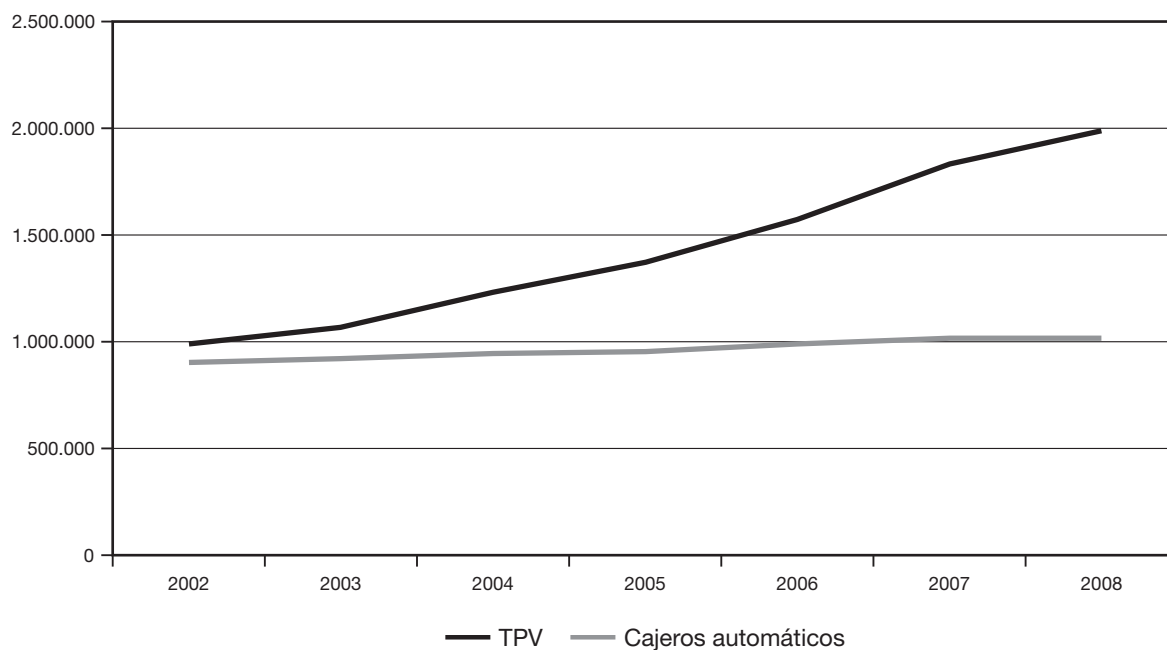
Este conjunto de factores hace del análisis de la intensidad de uso de cajeros automáticos y TPV y sus posibles interacciones un tema de especial interés para el análisis empírico desde varias perspectivas. En primer lugar, como en la literatura empírica aplicada a otras tecnologías, sería conveniente analizar y separar la influencia en la adopción de estas tecnologías de factores de demanda (*demand-driven adoption*) y de factores tecnológicos (*technology driven adoption*). Un segundo aspecto de interés es la estimación de las tasas de difusión de los cajeros y TPV. Una tercer elemento de interés es la consideración de la estructura de red de este tipo de mercados, dado que los pagos con tarjeta funcionan como redes, y el valor de una red se ve incrementado con cada consumidor nuevo que utiliza tarjetas en sus propios cajeros automáticos o TPV, y en cualquier otro banco que los acepta en sus cajeros automáticos o TPV. Estas redes están organizadas generalmente como mercados bilaterales, como se señaló previamente. En estos mercados, dos (o más) partes interactúan en una «plataforma», y su interacción desarrolla externalidades de red. En el mercado

de tarjetas, estas externalidades se producen porque el valor de la red de distribución (cajeros o TPV dependiendo del caso) se incrementa con cada nuevo consumidor que utiliza las tarjetas, cada comerciante que las acepta en su punto de venta y cualquier otro banco que las acepta en sus cajeros automáticos (Hannan *et al.*, 2003). Un cuarto ingrediente final de relevancia es la inclusión del poder de mercado en el análisis, dado que la difusión de una tecnología no puede estimarse de manera apropiada a menos que la capacidad de los proveedores para fijar precios por encima de los costes marginales sea controlada. Como consecuencia, la configuración como industria de red bilateral requiere la consideración de los precios desde ambos lados del mercado: el usuario de tarjeta junto al banco emisor, por un lado, y el comerciante junto al banco adquirente, por otro (Rochet y Tirole, 2002 y 2003; Rysman, 2009). Esto implica, a su vez, que los precios tienen que considerar todas las fuentes de ingresos de las tarjetas, incluyendo las comisiones anuales de los usuarios, las tasas de descuento de los comerciantes y las tasas de intercambio (pagadas por los bancos adquirentes a los bancos emisores por la utilización de las tarjetas del emisor en cajeros automáticos y TPV ajenos). Requiere también identificar las comisiones específicas pagadas por los usuarios por el uso de tarjetas en cajeros automáticos (Rochet y Tirole, 2003).

III. INTENSIDAD DE LA ADOPCIÓN Y DIFUSIÓN DE CAJEROS AUTOMÁTICOS Y TPV EN ESPAÑA

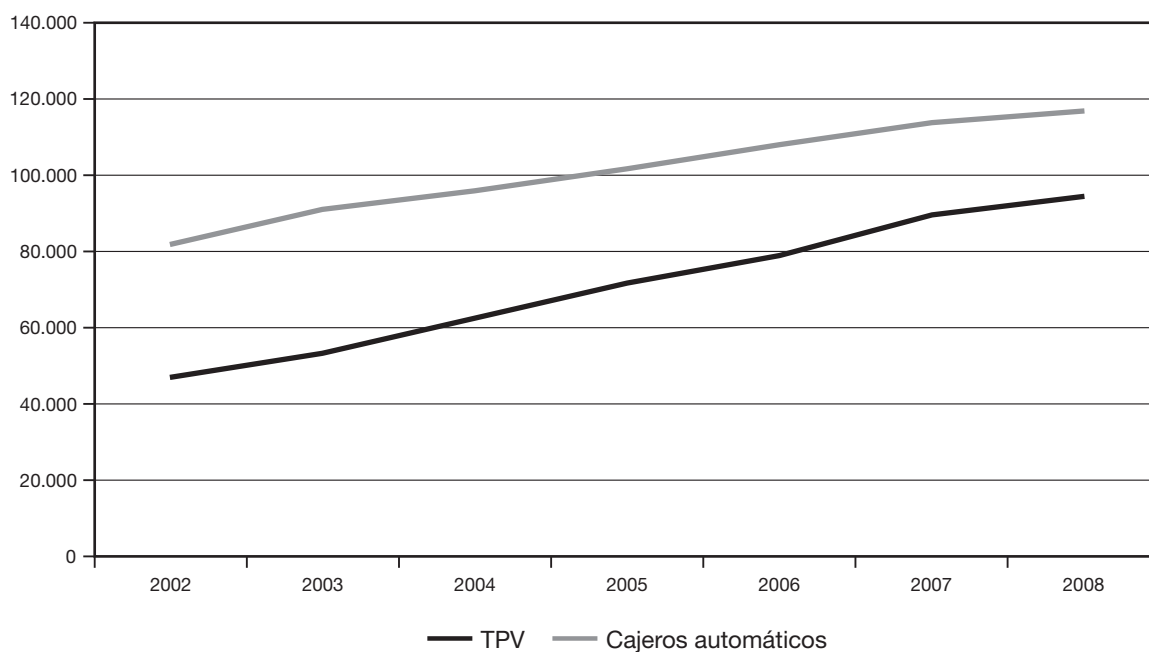
¿Cómo han evolucionado los cajeros automáticos y los TPV en España en los últimos años? La relevancia del caso español en este sentido es significativa, siendo el tercer país del mundo, tras Estados Unidos y Japón, con un mayor número absoluto de cajeros y TPV. En particular, en España se contaba ya con 61.714 cajeros y 1.557.355 TPV a finales de 2008. Si bien tanto el número de cajeros automáticos como el de terminales en punto de venta han crecido significativamente entre 2002 y 2008, el crecimiento de los TPV es particularmente significativo (gráfico 1). El importe total de las operaciones en TPV ha experimentado igualmente un crecimiento muy significativo, equiparándose a la cuantía monetaria de operaciones en cajeros a finales de 2008. Tomando como referencia el periodo 2002-2008, el importe del volumen de operaciones en TPV (gráfico 2) se ha duplicado prácticamente, alcanzando los 94.414 millones de euros en 2008, frente a los 46.829 millones de euros en 2002. En cualquier caso, debe señalarse que en 2009 el uso de tarjetas de pago parece haberse resentido de forma notable con la crisis financiera, y las transacciones en los dos primeros trimestres del año se han reducido prácticamente a la mitad con respecto al mismo periodo de 2008.

GRÁFICO 1
NÚMERO DE CAJEROS AUTOMÁTICOS Y TPV



Fuente: Banco de España y elaboración propia.

GRÁFICO 2
IMPORTE DEL VOLUMEN DE OPERACIONES
(En millones de euros)



Fuente: Banco de España y elaboración propia.

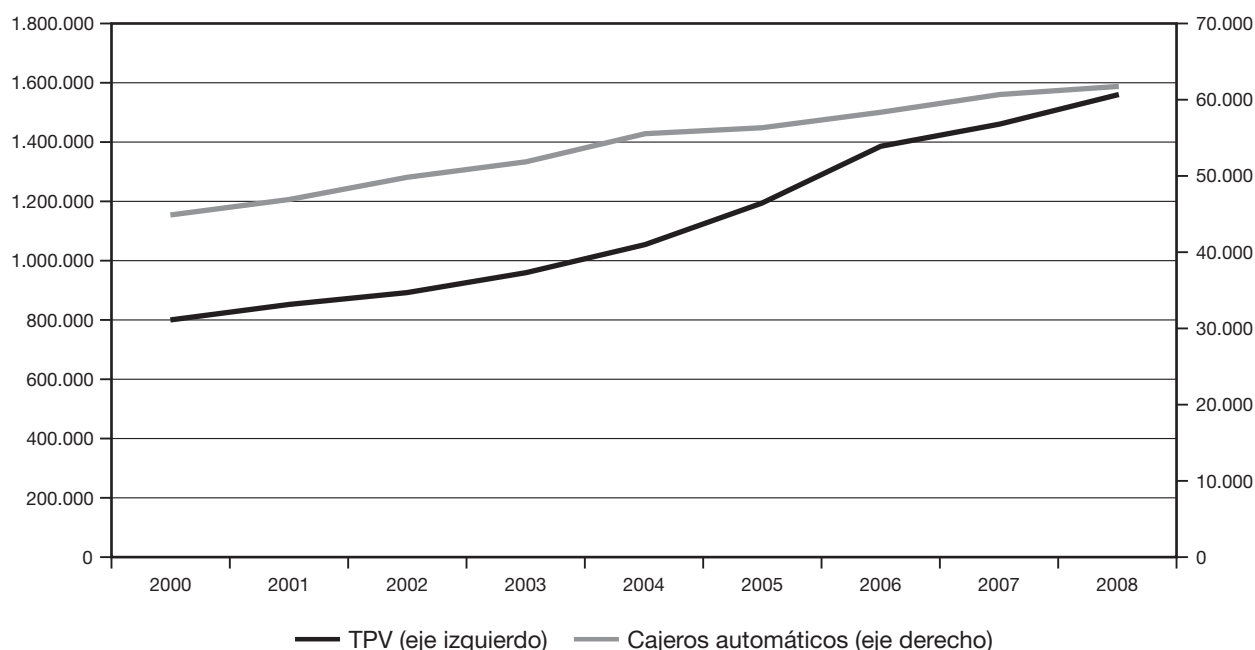
Los datos parecen indicar que en los últimos años, crisis financiera al margen, las transacciones en cajeros y TPV han aumentado en paralelo, aunque estas últimas lo han hecho de forma más significativa. Cuando, en lugar de los importes, se compara el volumen de transacciones, la diferencia en las tasas de crecimiento de los TPV frente a los cajeros automáticos resulta aún más marcada. Tanto es así que, entre 2002 y 2008, las transacciones llevadas a cabo en TPV se han visto duplicadas, pasando de 991 millones a 1.985 millones (gráfico 3). Sin embargo, aun siendo destacado, el crecimiento del volumen de transacciones en cajeros en el mismo período ha sido menos intenso (13,3 por 100).

Asimismo, se ofrece una comparación de la evolución temporal del volumen de tarjetas en circulación en España para el período considerado, distinguiendo entre las de débito y las de crédito (gráfico 4). En este sentido, se observa que el número total de tarjetas en circulación ha aumentado desde 46 millones en 2000 hasta 75 millones a junio de 2009. Sin embargo, desde 2007, se observa un estancamiento en el crecimiento de las tarjetas de débito, mientras que las de crédito han seguido manteniendo tasas de variación significativas. Esta tendencia se explica, en parte, por el creciente endeudamiento de los hogares hasta 2007 y el uso de las tarjetas de crédito para operaciones de pago a plazo (*revolving*).

IV. ALGUNOS RESULTADOS EMPÍRICOS

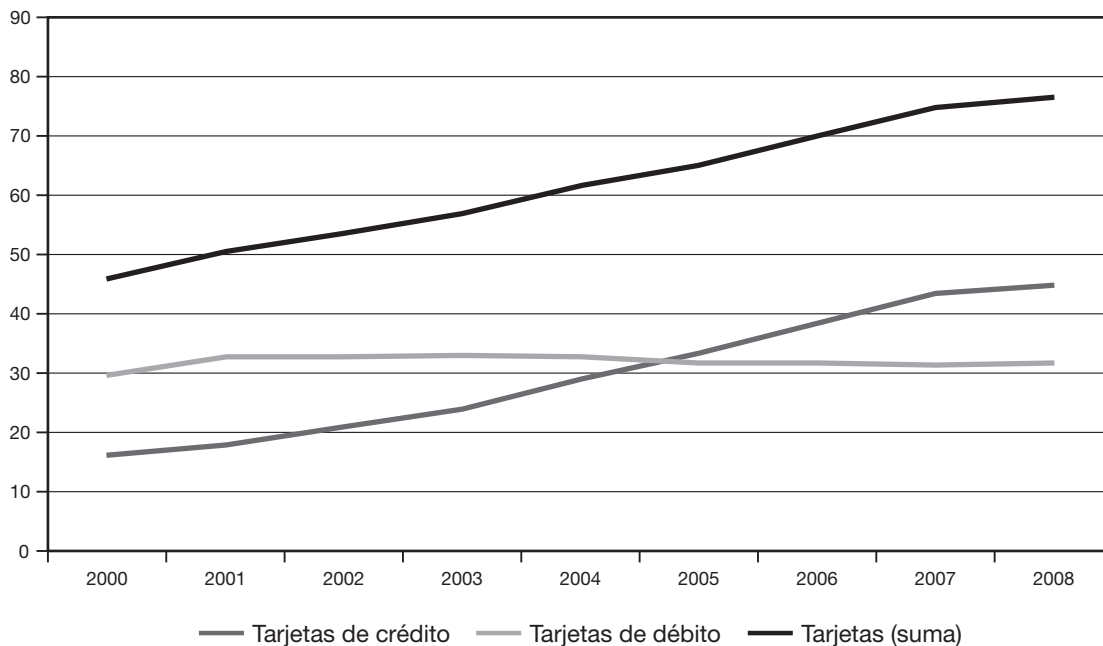
En este apartado se presentan algunos resultados empíricos obtenidos en una investigación de ámbito más amplio de los autores (Carbó y Rodríguez, 2009). Todos los datos empleados en esta investigación se obtienen de una muestra representativa de cajas de ahorros españolas (3), con carácter trimestral, para el período 1997:1-2007:4. En la investigación citada se emplean varias metodologías para aproximar la intensidad de uso de los cajeros automáticos y los TPV en España. El modelo básico de referencia sigue una metodología similar a la del trabajo seminal de Hannan y McDowel (1987), si bien, en lugar de una de tasa de ocurrencia discreta, se adopta un modelo continuo. Sin entrar en excesivas complejidades técnicas, es preciso señalar que esta distinción no es trivial. El modelo discreto tradicional asume que, una vez que se pone a disposición de los usuarios un cajero automático, la adopción se ha producido. El modelo continuo, sin embargo, asume que es la variación en el número de transacciones (respecto a algún valor de referencia de la entidad bancaria en cuestión o de la industria) la que determina no ya sólo la adopción, sino algo más importante, su intensidad. Por lo tanto, la aproximación continua parece adaptarse mejor a la realidad del mercado de las tarjetas, los cajeros automáticos y las terminales en punto de venta.

GRÁFICO 3
VOLUMEN DE OPERACIONES
(En miles)



Fuente: Banco de España y elaboración propia.

GRÁFICO 4
TARJETAS EN CIRCULACIÓN
(En millones)



Fuente: Banco de España y elaboración propia.

Al igual que en la mayor parte de los estudios empíricos anteriormente señalados, se distingue entre la adopción atribuible a factores de demanda y la atribuible a factores tecnológicos. En términos simples, la forma reducida del modelo sería la siguiente:

$$h_i(t) = \exp(X_i' \beta) \quad [1]$$

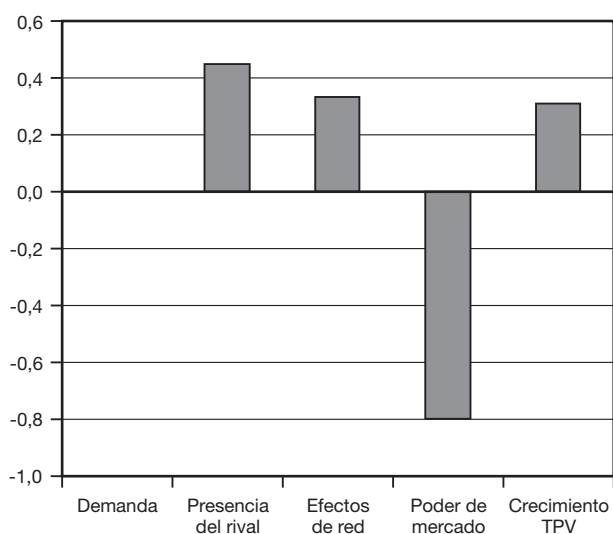
donde $h_i(t)$ es una tasa de ocurrencia continua que denota la probabilidad condicional de que el banco i adopte la innovación (cajero o TPV) durante el período t ; X_i es un vector de variables explicativas relevantes para explicar el uso de cajeros y TPV del período t ; y β representa un vector de coeficientes. Cabe mencionar que, dado el carácter continuo de la tasa de riesgo (en lugar de discreto), no se trata en términos estrictos de una probabilidad, ya que su valor puede ser mayor que 1. De manera más precisa, es posible definir la tasa de adopción como la velocidad no observada a la que ocurren los eventos (intensidad de uso de cajeros automáticos y de TPV, en nuestro caso).

Por otro lado, dada la continuidad de la tasa de adopción, es necesario relativizarla respecto a alguna unidad de tiempo y, en este sentido, para hacerla interpretable, esta tasa se divide por la longitud del intervalo de tiempo que mide la adopción (s). El valor s se vuelve más pequeño hasta que la ratio alcanza un límite. Para los

propósitos de medición de uso de cajeros y TPV, la variable dependiente es definida como el valor total de las transacciones de los cajeros automáticos (o, alternativamente, TPV) dividido por la suma del valor total de los activos bancarios, las transacciones de los cajeros automáticos y las transacciones de los TPV. Por las razones anteriormente señaladas, el estudio considera también la diferencia entre transacciones a débito y a crédito. El conjunto de variables explicativas incluye parámetros de demanda (transacciones de cajeros automáticos y TPV retardadas un período para analizar cómo la demanda puede inducir el uso futuro de la tecnología), aproximaciones de precedencia del rival (cajeros automáticos y TPV de las entidades que compiten con la analizada), parámetros que reflejan los efectos de la red propios e indirectos («crecimiento de tarjetas x cajeros automáticos propios»; «cajeros automáticos de los competidores x expedición propia de tarjetas», «crecimiento de tarjetas x TPV propios» y «TPV de los competidores x expedición propia de tarjetas»). De manera similar, se emplea un indicador del poder de mercado (basado en el margen de beneficio) al informar sobre los resultados: el índice Lerner (ratio «precio-coste marginal/precio») aplicado a los servicios de los cajeros automáticos y los TPV, incluyendo una estimación de los precios y costes a ambos lados del mercado. Finalmente, se incluye un conjunto de variables de control (crecimiento de los cajeros automáticos de la entidad, crecimiento de los TPV

GRÁFICO 5

**EFFECTOS MARGINALES ESTIMADOS
DE UN CONJUNTO REPRESENTATIVO DE
VARIABLES SOBRE LA ADOPCIÓN
DE CAJEROS AUTOMÁTICOS**



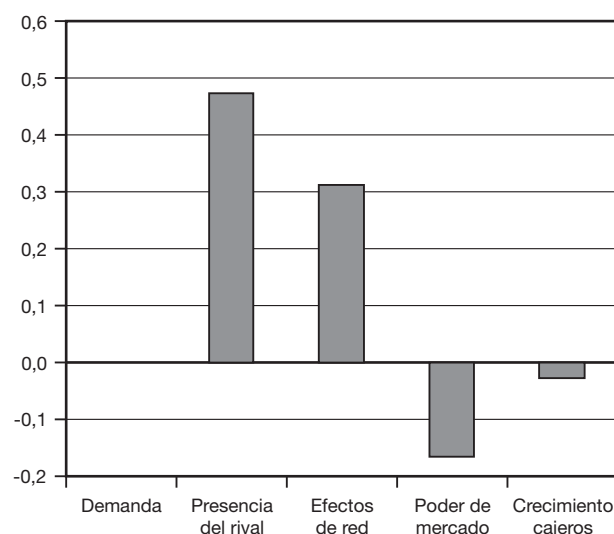
Nota: Estimaciones correspondientes a los efectos marginales de las principales variables explicativas en el modelo de adopción de Carbó y Rodríguez (2009).

de la entidad, activos totales de los bancos, oficinas bancarias, salario medio bancario y PIB regional), así como una tendencia temporal.

Los principales resultados correspondientes al modelo de tasa de ocurrencia continua se presentan en el gráfico 5 para los cajeros automáticos. Las estimaciones se muestran en términos de efectos marginales. Cabe destacar, en primer lugar, que la intensidad de la adopción se debe principalmente a la precedencia del rival (positivamente), los efectos de la red (positivamente) y el poder de mercado (negativamente), mientras que la influencia de los factores conducidos por la demanda resultan no significativos. El caso del poder de mercado es particularmente interesante, dado que sugiere que incrementos en los márgenes por el lado de los cajeros automáticos —de ese modo, incrementos en los cajeros automáticos y/o en las tasas anuales de los titulares de las tarjetas— tienen un impacto negativo en la intensidad de uso de cajeros automáticos, mientras que incrementos en los márgenes por el lado de los TPV no parecen reducir (sino aumentar) el uso de estos dispositivos. Las pautas de intensidad de uso de TPV de débito y de crédito resultan similares, salvo una diferencia principal. En particular, el crecimiento de los cajeros automáticos parece afectar negativamente a la intensidad de la adopción de las tecnologías TPV a débito, pero no a crédito. El despliegue de TPV, sin embargo, no parece afectar a la intensidad de uso de cajeros automáti-

GRÁFICO 6

**EFFECTOS MARGINALES ESTIMADOS
DE UN CONJUNTO REPRESENTATIVO DE
VARIABLES SOBRE LA ADOPCIÓN
DE TERMINALES EN PUNTOS DE VENTA**



Nota: Estimaciones correspondientes a los efectos marginales de las principales variables explicativas en el modelo de adopción de Carbó y Rodríguez (2009).

cos. Cabe destacar, entre los factores determinantes, que un 1 por 100 en el incremento del número de TPV se estima que está aparejado a un incremento del 0,30 por 100 en la adopción de cajeros automáticos.

Por otro lado, en el gráfico 6 se muestran los parámetros estimados para los terminales en puntos de venta. De nuevo, la precedencia del rival parece imponerse como criterio fundamental de adopción de TPV, pudiendo obviarse los factores de demanda. Los efectos de red afectan también positivamente a la intensidad de uso de TPV, mientras que el poder de mercado, aun siendo negativo, parece tener un efecto más reducido en el caso de la adopción del TPV que en el caso de la cajero. Esta diferencia puede interpretarse señalando que, en el uso de tarjeta en uno y otro canal de distribución, mientras que el usuario no paga ningún tipo de comisión por las compras en comercios (sino que lo hace el comerciante), habitualmente ha de pagar comisiones en las operaciones en cajeros automáticos. El gráfico 6 permite también observar que el efecto del crecimiento de un 1 por 100 en los cajeros automáticos sobre la adopción de TPV es de -0,02 por 100. En este sentido, si bien el aumento de los cajeros puede disminuir el uso de las TPV, esta «incompatibilidad» es compatible con una sustitución de efectivo por tarjetas de pago, dado que el papel de los TPV para impulsar este cambio parece más intenso que el de los cajeros para frenarla.

V. CONCLUSIONES

Nuestros resultados sugieren que la adopción de los cajeros automáticos y los TPV se ve mayoritariamente influida por factores de oferta. Adicionalmente, el crecimiento de las transacciones en los cajeros automáticos interfiere negativamente con la difusión de TPV, si bien esta relación no parece observarse en sentido inverso. Este comportamiento parece ser una especie de *horse race*, cuya traducción en este contexto se refiere a la «carrera de caballos» que parece desarrollarse entre dos tecnologías que evolucionan en paralelo, en la cual los bancos han ido desplegando cajeros automáticos para trasladar servicios ofrecidos al consumidor en las oficinas bancarias fuera de éstas. En cualquier caso, debe considerarse que los cajeros automáticos han representado igualmente una reducción importante de costes en las oficinas bancarias. Nuestros resultados sugieren que este comportamiento se encuentra también conectado con dos estructuras de fijación de precios para cajeros automáticos y TPV. Nuestro análisis muestra que el efecto de los TPV en la reducción de tenencias de efectivo es muy significativo, lo que sugiere una contribución significativa del desarrollo de esta tecnología a la transición desde el efectivo a las medidas de pago electrónicos. En este sentido, a medida que se trata de lograr un mercado único europeo de pagos minoristas, es preciso tener en cuenta que las significativas diferencias entre países en la difusión y uso de los cajeros automáticos y los TPV puede conllevar una divergencia en las pautas de sustitución de medios de pago basados en papel por medios de pago electrónicos.

NOTAS

(1) «Two sided to every story», *The Economist - print edition*, 8-15 de octubre de 2009.

(2) Los modelos de tasa de ocurrencia (*hazard rate*) estiman la probabilidad de ocurrencia de un fenómeno, como puede ser la adopción de una determinada tecnología, y sus factores determinantes.

(3) Se trata de 37 entidades que pertenecen a la red Euro6000.

BIBLIOGRAFÍA

- AMRONMIN, G., y S. CHAKRAVORTI (2009), «Whither loose change? The diminishing demerit for small denomination currency», *Journal of Money, Credit and Banking*, 41: 315-335.
- AUSUBEL, L. M. (1991), «The failure of competition in the credit card market», *American Economic Review*, 31: 50-81.
- EVERY, R. V.; ELLIEHAUSEN, G. E.; KENNICKELL, A. B., y P. A. SPINDT (1986), «The use of cash and transaction accounts by American families», *Federal Reserve Bulletin*, 72: 87-108.

- BOESCHOTEN, W. C. (1992), «Currency use and payment patterns», *Financial and Monetary Policy Studies*, 23, Londres. Kluwer Academic Publishers.
- BRITO, D., y HARTLEY, P. R. (1995), «Consumer rationality and credit cards», *Journal of Political Economy*, 103: 400-433.
- CARBÓ, S., y F. RODRÍGUEZ (2009), «Competing technologies for payments: ATMs, POS terminals and the demand for currency», trabajo presentado en *American Economic Association Meetings*, San Francisco, enero 09.
- COLOMBO, M. G., y R. MOSCONI (1995), «Complementarity and cumulative learning effects in the early diffusion of multiple technologies», *Journal of Industrial Economics*, 43: 13-48.
- CHURCH, J., y N. GYAL (1993), «Complementary network externalities and technological adoption», *International Journal of Industrial Organization*, 11: 239-260.
- GRILICHES, Z. (1957), «Hybrid corn: An exploration in the economics of technological change», *Econometrica*, 25: 501-522.
- HANNAN, T., y M. McDOWELL (1987), «Rival precedence and the dynamics of technology adoption: An empirical analysis», *Economica*, 54: 155-171.
- HANNAN, T.; KISER, E.; PRAGER, R., y J. MCYREWS (2003), «To surcharge or not to surcharge: An empirical investigation of ATM pricing», *Review of Economics and Statistics*, 85: 990-1002.
- HUMPHREY, D., y BERGER, A. (1990), «Market failure y resource use: economic incentives to use different payment instruments», en HUMPHREY, D. (ed.), *The US Payments System: Efficiency, risk, and the Role of the Federal Reserve*, Kluwer Academic Publishing, Norwell, MA: 45-86.
- HUMPHREY, David B.; PULLEY, L., y J. VESALA (1996), «Cash, paper, and electronic payments: A cross-country analysis», *Journal of Money, Credit y Banking*, 28: 914-939.
- (2000), «The check's in the mail: Why the United States lags in the adoption of cost-saving electronic payments», *Journal of Financial Services Research*, 17: 17-39.
- KATZ, M. L., y C. SHAPIRO (1986), «Technology adoption in the presence of network externalities», *Journal of Political Economy*, 94: 822-841.
- MANSFIELD, E. (1961), «Technical change and the rate of imitation», *Econometrica*, 29: 741-767.
- MIRAVETE, E., y J. PERNÍAS (2006), «Innovation complementarity and scale of production», *Journal of Industrial Economics*, 54: 1-29.
- ROCHET, J. C., y J. TIROLE (2002), «Cooperation among competitors: Some economics of payment card associations», *RY Journal of Economics*, 33: 1-22.
- (2003), «Platform competition in two-sided markets», *Journal of European Economic Association*, 1: 990-1029.
- RYSMAN, M. (2007), «An empirical analysis of credit card usage», *Journal of Industrial Economics*, 55: 1-36.
- (2009), «The economics of two-sided markets», *Journal of Economic Perspectives*, 23: 125-144.
- SNELLMAN, J.; VESALA, J., y D. HUMPHREY (2000), «Substitution of non-cash payment instruments for cash in Europe», *Bank of Finland Discussion Papers*.
- WRIGHT, J. (2004), «The determinants of optimal interchange fees in payment systems», *The Journal of Industrial Economics*, 52: 1-26.

Sustitución de efectivo por tarjetas: el papel de los programas de incentivos

José Manuel Liñares-Zegarra

I. INTRODUCCIÓN

Durante los últimos años, diversos estudios han analizado los costes y beneficios para la sociedad derivados del uso de medios de pago electrónicos, y en particular, de las tarjetas de pago, tanto de crédito como de débito (1), poniéndose de manifiesto el sustancial ahorro en costes que supondría un mayor uso de dichos instrumentos de pago electrónicos para la sociedad. A pesar de ello, los instrumentos de pago en papel (particularmente, dinero en efectivo y cheques) continúan siendo utilizados por gran parte de los consumidores, inclusive en los países más desarrollados.

En este contexto, los bancos emisores de tarjetas han puesto en marcha diversas estrategias con la finalidad de incrementar su uso y adopción. Una de dichas iniciativas ha consistido en el uso de programas de incentivos (2), probablemente asumiendo que dicha estrategia podría incrementar considerablemente el uso y adopción de tarjetas (3). En cualquier caso, la complejidad del propio mercado de tarjetas hace que los bancos emisores muestren una gran incertidumbre en relación con su eficacia. Considerando la teoría microeconómica y del comportamiento del consumidor como marco de análisis, poco se sabe acerca de las preferencias de los consumidores en relación con las tarjetas de pago y, particularmente, la capacidad de los programas de incentivos para extender su uso. Así, el análisis de los programas de incentivos se ha convertido en una cuestión clave en la industria bancaria y de los medios de pago en la actualidad (4). En cualquier caso, su estudio es aún limitado y restringido, al menos parcialmente, debido a la carencia de datos microeconómicos relacionados con las preferencias de los consumidores hacia instrumentos de pago y, en particular, programas de incentivos (5).

El presente artículo aborda estas cuestiones desde diferentes perspectivas, prestando especial atención al

impacto que podrían tener los programas de incentivos en la sustitución de transacciones con efectivo por las realizadas con tarjetas, considerando paralelamente los posibles efectos directos e indirectos sobre las diversas partes que participan en una transacción con tarjeta.

El artículo tiene la siguiente estructura. Las contribuciones teóricas y empíricas en relación con los programas de incentivos y su influencia sobre el comportamiento del consumidor son presentadas en el apartado II. El III aborda, desde una perspectiva global (considerando todas las partes implicadas en el mercado de tarjetas), los complejos efectos que los programas de incentivos pudiesen estar ejerciendo sobre el mercado y, en particular, sobre la sustitución de efectivo por tarjetas (preferencias de pago). El artículo termina con un breve resumen de las principales conclusiones que se derivan del estudio.

II. LOS PROGRAMAS DE INCENTIVOS Y EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR EN EL MERCADO DE TARJETAS DE PAGO

Las tarjetas que incorporan programas de incentivos fueron emitidas por primera vez en los años ochenta por la red de tarjetas *Diners Club*®, ofreciendo a sus titulares puntos aéreos (canjeables por millas aéreas) en función del volumen de compras efectuadas. Paulatinamente, otras compañías y redes de pagos competidoras fueron adoptando dicha estrategia, como fue el caso de *Discover*® en los Estados Unidos, que empezó ofreciendo lo que hoy en día es uno de los más conocidos programas de incentivos en el sector: los reembolsos en efectivo (como porcentaje del volumen de compras realizadas con tarjetas).

Como el sentido común sugiere, los programas de incentivos podrían tener algún tipo de influencia en las

preferencias de los consumidores. Algunos estudios han analizado el comportamiento del consumidor ante la adquisición de bienes y servicios sin emplear tarjetas de plástico para realizar el pago. La hipótesis de partida es que muchos consumidores son sensibles a la influencia de promociones (premios) y recompensas, y dependen del grado de persuasión de dichos incentivos y del modo en el que los consumidores se enfrentan a ellos (Kahneman y Tverski, 1979; Hines y Thaler, 1995). Dichas relaciones, sin embargo, se hacen aún más complejas cuando los incentivos están relacionados con la adopción de una tecnología, y cuando el conocimiento de los consumidores del producto y los incentivos que presenta son heterogéneos (Friestad y Wright, 1994). Éste probablemente es el caso de las tarjetas de pago.

La mayor parte de dichos estudios han encontrado efectos positivos y significativos de diversas formas de programas de incentivos en las compras en general (Hsee *et al.*, 2003). Así, las recompensas obtenidas en la compra de ciertos productos parecen tener cierta influencia sobre otros productos relacionados, un resultado que también tiene importantes implicaciones sobre la elección de instrumentos de pago. En particular, Heilman, Nakamoto y Rao (2002) muestran que cuando los consumidores obtienen algún tipo de recompensa monetaria de forma inesperada (cupones para la compra de un producto) no sólo incrementan la demanda de dicho producto, sino que incrementan el consumo total de otros bienes y servicios.

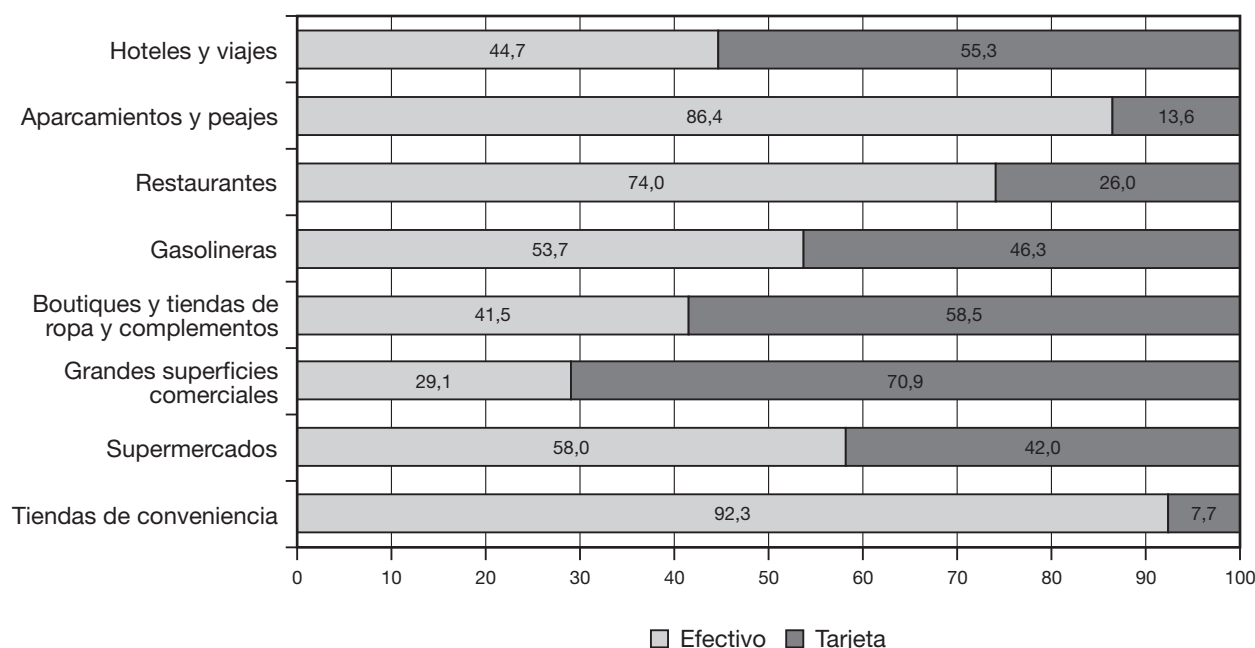
En una transacción con tarjeta existen diferentes partes implicadas, además del comprador y el comerciante. Así, los bancos emisores y adquirentes, junto con las redes de pagos, están presentes de algún modo en dicha transacción, siendo cada uno de ellos responsable en cierto modo de los costes y beneficios que se derivan. Como señalan Chakravorti y Roson (2004), algunos beneficios proporcionados por las redes de tarjetas a diferentes tipos de consumidores y comerciantes pueden estar relacionados con los programas de incentivos suministrados por sus respectivos bancos emisores. Las tarjetas de pago son utilizadas por los consumidores para realizar transacciones (compra de bienes o servicios) que les reportan algún tipo de beneficios tangibles (premios, descuentos, puntos) e intangibles (conveniencia, seguridad, etc.). En este sentido, Arango y Taylor (2006) encuentran que la intensa competencia en la industria de tarjetas de crédito en Canadá ha significado que los consumidores paguen comisiones cercanas a cero, e incluso negativas, debido a los premios, descuentos y otros programas de incentivos de los que se benefician. Los beneficios relacionados con algún tipo de programa de incentivos (como puntos aéreos que servirán para canjear billetes de avión) pueden ejercer influencia sobre las decisiones de pago

de los individuos. Así, los bancos emisores de tarjetas están empleando con mayor frecuencia los programas de incentivos para inducir a los consumidores a pagar con sus respectivas tarjetas; prueba de ello es que tanto el número como los tipos de incentivos disponibles han seguido creciendo en los últimos años. Desde el uso de cupones que permiten el reembolso en efectivo (un porcentaje de las compras realizadas) hasta la obtención de puntos por repostar en gasolineras, que pueden ser usados a posteriori durante vacaciones, en hoteles o para el canje de otros productos, los usuarios se han visto beneficiados por el hecho de elegir usar una tarjeta en un determinado establecimiento comercial en lugar del efectivo o cheques.

A pesar de la importancia de los programas de incentivos que se ha mencionado anteriormente, entre los estudios que han analizado el comportamiento del consumidor muy pocos han estudiado sus preferencias hacia los instrumentos de pago, y casi ninguno se ha centrado en el papel desempeñado por los programas de incentivos como una herramienta para modificar las preferencias de pago en puntos de venta. En particular, Feinberg (1986) y Soman (2001) presentan algunas conclusiones muy interesantes para el mercado de tarjetas, en el que comparan el gasto medio entre aquellos que prefieren pagar con tarjetas y aquellos que prefieren hacerlo en efectivo o cheques, encontrando que el perfil de gasto de los primeros es mucho mayor. Asimismo, los consumidores usan con mayor probabilidad sus tarjetas de crédito para comprar productos duraderos, sugiriendo que las preferencias por instrumentos de pago se diferencien considerablemente en relación con el tipo de comerciante y el sector comercial. Particularmente, para el caso español (gráfico 1), Carbó y Liñares (2009) muestran (6) que los consumidores usan principalmente dinero efectivo para pagar sus compras en tiendas de conveniencia (el 92,3 por 100), restaurantes (el 74,1 por 100) y aparcamientos/peajes (el 86,4 por 100). Sin embargo, las tarjetas se configuran como la forma de pago preferida en grandes superficies comerciales (el 70,9 por 100) y para el pago de hoteles y viajes (el 55,3 por 100). Estos estudios también sugieren que la elección de un instrumento de pago viene motivada, por lo general, por consideraciones más simples como conveniencia, aceptación, accesibilidad (7), costumbre y factores subjetivos tales como la posibilidad de obtener un regalo u otros incentivos «sin un coste aparente» (8).

Otros recientes estudios empíricos también han explorado las preferencias de los consumidores hacia instrumentos de pago usando encuestas de presupuestos familiares (Hayashi y Klee, 2003; Mester, 2003; Klee, 2006; Rysman, 2007; Zinman, 2008). Dichas encuestas presentan información detallada de los ingresos de las familias, sus activos y datos demográficos, que permi-

GRÁFICO 1
PORCENTAJES DE TRANSACCIONES REALIZADAS CON TARJETA O EFECTIVO
EN DIFERENTES SECTORES COMERCIALES



Fuente: Carbó y Liñares (2009), y elaboración propia.

ten predecir eficazmente las preferencias de uso de diferentes instrumentos de pago. Ching y Hayashi (2008) y Carbó y Liñares (2009) identifican algunos efectos generales de los programas de incentivos en la elección de instrumentos de pago. Los primeros encuentran una relación positiva entre las tarjetas con programas de incentivos y la intensidad de uso de las tarjetas, mientras que los segundos encuentran que el impacto de los programas de incentivos es mucho mayor entre los titulares de las tarjetas de débito en términos del número de transacciones realizadas.

En la actualidad, es bastante común encontrar tarjetas que ofrecen reembolsos en efectivo de un porcentaje del valor de las compras realizadas en determinados establecimientos comerciales (9). En los últimos años, los programas de incentivos han crecido incluyendo nuevos tipos de beneficios para sus titulares: descuentos en productos en comercios afiliados a los bancos emisores y, por ejemplo, donaciones recurrentes a instituciones benéficas y ONG.

Los efectos de los programas de incentivos en la elección y uso de un instrumento de pago pueden estar condicionados idiosincrásicamente por la aceptación del comerciante (Whitesell, 1992; Locke, 2007; Amromin y Chakravorti, 2009). En cualquier caso, los comerciantes son conscientes de que un creciente número de clien-

tes optan por pagar con sus respectivas tarjetas, lo que supondría que los programas de incentivos podrían estar detrás de esta tendencia. Los incentivos de las tarjetas de débito tienden a ser menos generosos que los vinculados a tarjetas de crédito. La diferencia en los tipos de recompensas probablemente se deba a las diferencias en las tasas de intercambio aplicadas a ambos tipos de tarjetas. Mientras los incentivos ofrecidos por los bancos emisores se han incrementado durante los últimos años, el número de titulares de tarjetas (así como las tarjetas emitidas) que incorporan programas de incentivos varía sustancialmente por países. En este sentido, un reciente estudio de Carbó y Liñares (2009) pone de manifiesto que el 30,6 por 100 de titulares de tarjeta recibe descuentos, el 42,45 por 100 recibe puntos, el 7,23 por 100 recibe regalos y el 10,64 por 100 recibe reembolsos en efectivo. Esto implica que aproximadamente el 60 por 100 de los titulares de tarjetas (de débito o crédito) recibe algún tipo de programa de incentivos (gráfico 2).

III. LOS COSTES Y BENEFICIOS DE LOS PROGRAMAS DE INCENTIVOS Y SU IMPACTO EN LA SUSTITUCIÓN DE EFECTIVO POR TARJETAS

La puesta en marcha de programas de incentivos por parte de los bancos emisores conlleva unos determinados costes (10) que, si se consideran desde una pers-

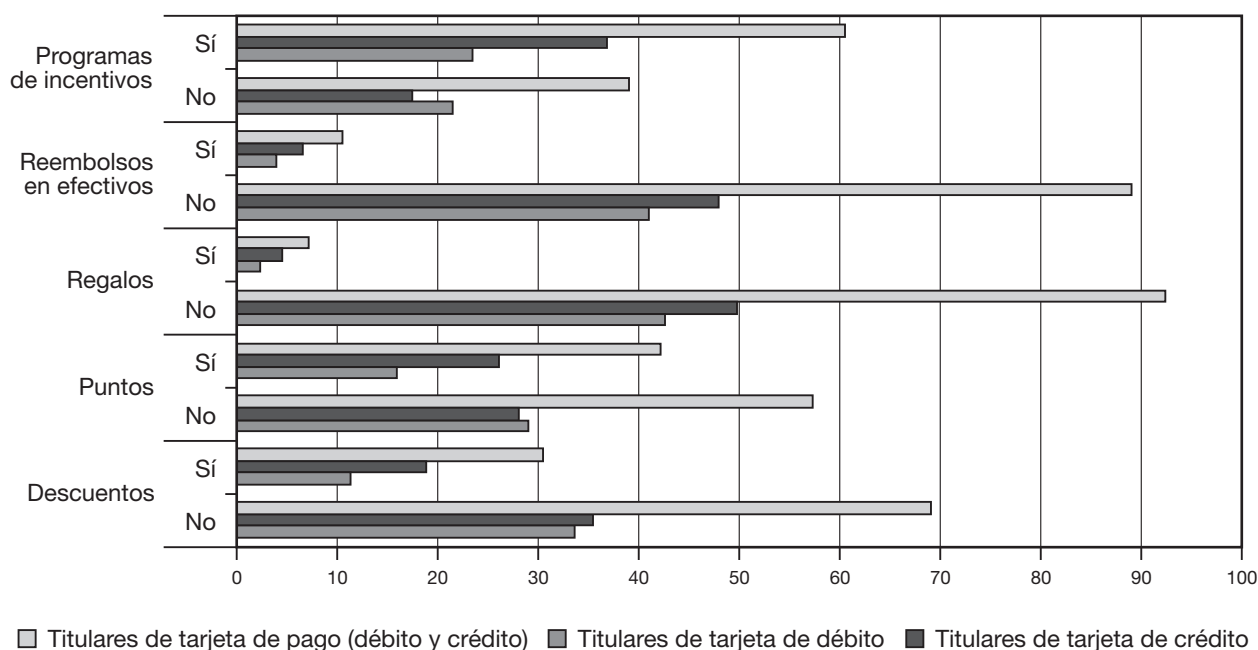
pectiva social, no existe consenso en relación con sus beneficiarios reales. En Levitin (2008) se pone de manifiesto que los programas de incentivos son financiados en parte por un muy regresivo sistema de subsidio cruzado, cuyos flujos monetarios van de consumidores de bajos ingresos (con una marcada preferencia al pago en efectivo) hacia consumidores de elevados ingresos. Para dar mayor complejidad al papel de los incentivos, los resultados y pruebas empíricas disponibles en Hayashi (2008) sugieren que la provisión de incentivos pudiera no ser el mecanismo más eficiente de asignación de recursos en EE.UU.; sin embargo, los programas de incentivos son una parte esencial del negocio de tarjetas en los Estados Unidos.

Mientras es difícil determinar respuestas absolutas sobre los beneficios o costes de los programas de incentivos, pocas dudas existen en torno a que dichos programas disfrutan de cierta popularidad entre los consumidores, en comparación con el comportamiento observado por los comerciantes. Para algunos sectores comerciales, las transacciones realizadas con tarjetas que incorporan programas de incentivos implicarían una reducción de sus márgenes de beneficios (11). Las tasas de intercambio se trasladarían hacia menores ventas de los comerciantes, dado que, dependiendo del tipo de tarjeta (crédito o débito) y dependiendo del incentivo que generan a los comerciantes, podrían

suponer un porcentaje (en torno al 1-3 por 100) de cada venta para cubrir los costes de aceptación (como es normal, durante los últimos años una proporción significativa de las tasas de descuento están vinculadas a las tasas de intercambio). Los comerciantes que aceptan tarjetas (por motivos estratégicos o de conveniencia) tienen que asumir el coste derivado de las correspondientes tasas de intercambio cargadas por los bancos emisores, además de otras comisiones cargadas por los bancos adquirentes, que en conjunto configuran las tasas de descuento. Una situación diferente se plantea en el caso de un pequeño establecimiento comercial, en el cual pueden existir diferencias sustanciales en las tasas de intercambio aplicadas, al depender en última instancia de su poder de negocio. Asimismo, dado que los acuerdos con las redes de tarjetas no permiten fijar precios diferentes en función de la tarjeta con la que el cliente paga, los comerciantes deben aceptar todas las tarjetas sin tener en cuenta las tasas de intercambio propias de cada una de ellas.

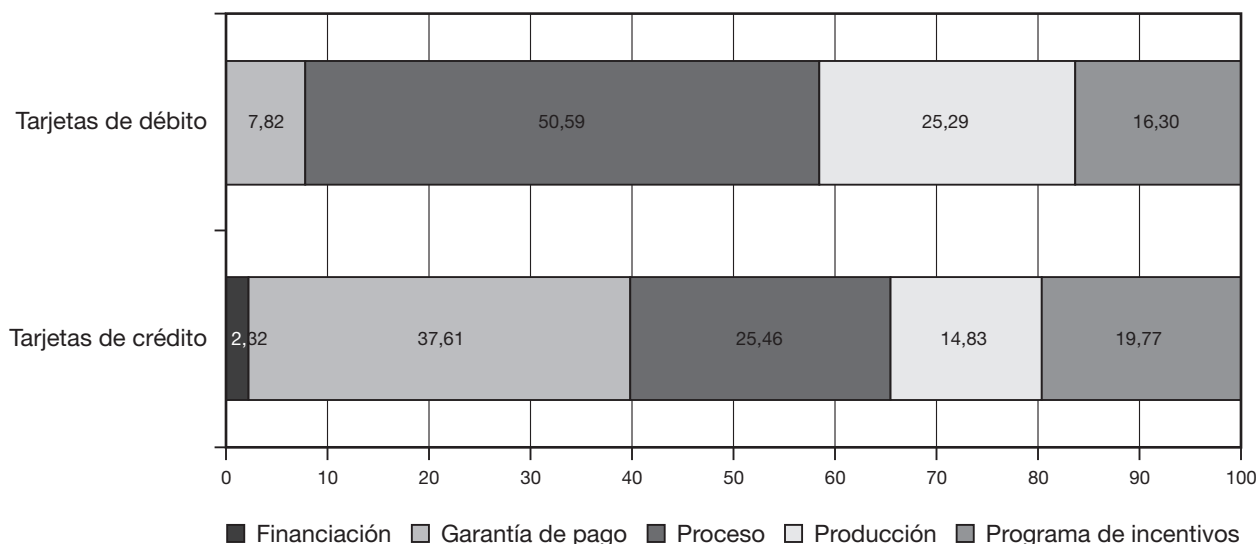
En este contexto, surgen diferentes hipótesis, que no han sido completamente estudiadas hasta la fecha, en torno a los efectos finales (positivos o negativos) en el mercado de tarjetas, estrechamente relacionados con los programas de incentivos: a) los comerciantes podrían trasladar costes —el coste que representan los programas de incentivos— a todos los

GRÁFICO 2
DISTRIBUCIÓN DE LOS PROGRAMAS DE INCENTIVOS RESPECTO AL TOTAL DE LA MUESTRA
(En porcentaje)



Fuente: Carbó y Liñares (2009), y elaboración propia.

GRÁFICO 3
DISTRIBUCIÓN DE LOS COSTES DE LOS BANCOS EMISORES ESPAÑOLES
(Porcentaje de los costes totales por transacción)



Fuente: Carbó et al. (2009), y elaboración propia.

consumidores mediante incrementos en los precios de los bienes y servicios (12); b) los comerciantes asumen el coste considerando los beneficios indirectos que genera a sus respectivos negocios la aceptación de tarjetas, creyendo que los clientes que usan una tarjeta de pago que incorpora algún tipo de programa de incentivos tienden a realizar transacciones de mayor valor (en muchos casos, los premios vienen determinados en función del valor de las transacciones), lo que conlleva un mayor gasto medio de los consumidores en cada establecimiento comercial que acepta tarjeta, y por último, c) desde la perspectiva de las redes de tarjetas, se argumenta que los programas de incentivos tienen un efecto positivo en la reducción de los costes sociales (consumidores y comerciantes conjuntamente), puesto que los titulares de tarjeta incrementarían el uso de un método de pago eficiente, rápido y seguro en comparación a los medios de pago basados en papel (efectivo o cheque). Sea cual fuese el caso, en conjunto se ponen de manifiesto diversas cuestiones fundamentales y nada triviales respecto al papel de los programas de incentivos y sus beneficios sobre consumidores, comerciantes, instituciones financieras o a la sociedad en su conjunto. No hay una respuesta cierta en relación con esta cuestión, ya que, como se ha podido observar, depende de varios factores, como por ejemplo quién paga en última instancia dichos programas y hasta qué punto los programas de incentivos son capaces de afectar marginalmente al comportamiento del consumidor (en términos de eficacia) al decidir usar tarjetas en lugar de efectivo.

Una gran parte de la población en diversos países usa tarjetas de forma rutinaria, y se espera que continúe creciendo durante los próximos años. Una de las grandes ventajas de los comerciantes, además del probable incremento en las ventas, es que los emisores de tarjetas soportan todo el riesgo de crédito (13) en un contexto de incertidumbre como el actual.

A pesar de que los comerciantes y la propia industria de tarjetas continúen debatiendo la cuestión de las tasas de intercambio y el papel de los programas de incentivos, se puede discutir poco en relación con su importancia creciente en los últimos años. La relación entre un incremento de las tasas de intercambio y la financiación de los programas de incentivos, y viceversa, no ha sido completamente estudiada. Los bancos emisores de tarjetas pueden financiar sus programas de incentivos mediante otras fuentes, como podrían ser comisiones cobradas a los titulares de las tarjetas o intereses cobrados por tener saldos pendientes. De cualquier forma, es necesario profundizar en el estudio de dicha relación causal, además de en su impacto en los precios finales de los productos.

En relación con la sustitución del efectivo por las tarjetas, es posible que aquellos consumidores que tienen tarjetas que incorporan programas de incentivos usen más frecuentemente sus tarjetas que aquellos que no las tienen. La captura de nuevos titulares, en mercados que aún no son maduros y en donde se espera que existan economías de red, puede resultar difícil, especial-

mente en países en los que la mayor parte de consumidores ya posee una (o más) tarjetas de pago. Es decir, cuando la adopción *per se* no es un problema, sino más bien lo es la intensidad del uso de la tarjeta en comparación con el efectivo. En este sentido, surge nuevamente el papel desempeñado por los programas de incentivos de cara a estimular el uso de tarjeta entre la base de clientes existentes en el mercado.

Al observar el mercado, parece ser, al menos aparentemente, que estos mecanismos están funcionando. Así, con la excepción de pagos de elevado valor monetario, como pueden ser el caso de las hipotecas o las letras por la compra de un bien duradero (e.g. un coche), los consumidores parecen decidirse por el uso de tarjetas cuando existen programas de incentivos de por medio. En muchos casos, es una forma de lealtad de marca que los emisores intentan conseguir con la esperanza de ganar usuarios que habrían pagado con dinero en efectivo, cheques u otra tarjeta alternativa. Particularmente, este incremento en las ratios de uso de las tarjetas que incorporan incentivos podría haber significado un incremento en el gasto de las tarjetas, cuestión que aún está abierta a la investigación empírica. Aunque, por otra parte, es poco probable que los receptores de recompensas gasten más, simplemente sería el efecto de incrementar el uso de sus tarjetas con programas de incentivos en lugar de otros métodos de pago alternativos (efectivo, cheques, etcétera).

Los emisores de tarjetas con programas de incentivos tienen como cliente objetivo, por lo general, a aquellos situados en el rango de ingresos medio-altos, en lugar de consumidores de perfil bajo, quienes, por lo común, no cualifican para obtener límites de crédito elevados, o incluso tarjetas. Así, dicho grupo podría ver afectadas sus pautas de consumo, puesto que la estructura de tasas de intercambio de los comerciantes podría ser un mecanismo de distribución de ingresos desde los consumidores de bajos ingresos, sin acceso a tarjetas y con preferencias por el pago en efectivo, hacia aquellos que ostentan niveles elevados de renta. Asimismo, muchos comerciantes pagan tasas de intercambio más elevadas en el caso de que sus clientes paguen con tarjetas de crédito con incentivos en vez de con una tarjeta sin programas de incentivos u otros medios de pago alternativos. Por otra parte, al no poder rechazar pagos con tarjetas que incorporan incentivos ni discriminar precios basándose en el método de pago usado, mayor será la parte del coste que los comerciantes pasen a sus precios finales, compensando a su vez las tasas de intercambio. Aunque los titulares de tarjetas que reciben algún tipo de incentivo son en parte compensados por recibirlo, enfrentándose a precios más elevados, otros tipos de consumidores no lo son. En algunos países se ha empezado a distinguir las tasas de intercambio aplicadas a tarjetas de crédito y débito (como es el

caso español), además de aquellas que incorporan programas de incentivos o no. La aceptación de tarjetas de débito puede resultar interesante para un negocio más pequeño, cuyo volumen de ventas no puede compensar fácilmente la presencia de tasas de intercambio elevadas como lo podría hacer una gran superficie comercial, que tiene un mayor poder de negociación. Así, muchos pequeños comercios ven dichas comisiones como disuasorias para aceptar tarjetas, preferirían aceptar efectivo o, en un caso extremo, hacer uso de financiación ofrecida por ellos mismos.

El consumidor medio en España tiene diferentes tarjetas de pago en su poder. En este contexto, los programas de incentivos son propiciados también por la propia competencia del sector, ofreciendo una amplia gama de ellos, creando lealtad de marca y explotando al máximo la vida útil de la tarjeta, en términos del mayor número de transacciones que puede realizar una tarjeta de pago a lo largo de su vida. Todo ello llevaría a una consideración adicional de que podrían compensar los costes en que han incurrido para ofrecer los programas de incentivos. Para asegurar el alcance a todos los consumidores y el efecto deseado sobre el uso de tarjeta respecto a cualquier otra forma de pago (sustitución de efectivo por tarjeta, propiamente dicha), los emisores tienen grandes incentivos también para ofrecer esos programas. Los programas de incentivos se han convertido así en un «coste necesario de hacer negocio» para las entidades que emiten tarjetas. Los incentivos se han hecho cada vez más solicitados y generan expectativas por parte de los titulares de tarjeta, los cuales son más perspicaces en relación con la percepción del valor que generan en cada transacción. Así, para las redes de tarjetas, crear programas de recompensa tiene que ser compatible con los intereses de sus clientes y con sus estilos de vida, y por último, generar lealtad a la marca.

En la actualidad, muchas tarjetas de pago están siendo co-patrocinadas por comerciantes, en un intento de compensar el coste añadido de aceptar tarjetas y generar paralelamente lealtad del cliente. Lógicamente, las recompensas podrían ser mayores en el caso de que la tarjeta tenga al comerciante como copatrocinador al ser una simple cuestión de compartir costes. Además, los titulares de tarjeta podrían recibir descuentos, cupones de reembolso de efectivo o productos gratuitos del propio comerciante que patrocina. Ambos incentivos pueden hacer que titulares de tarjeta hagan compras en determinados comercios, lo cual se convierte en una ventaja competitiva sobre la competencia (14). Los pequeños comerciantes, al no ser capaces de emitir sus tarjetas, podrían afiliarse a los programas de incentivos de los bancos emisores. Dado que todos los comerciantes que aceptan tarjetas terminan pagando tasas de intercambio en cualquier caso, podría ser beneficioso para

este tipo de comerciantes vincularse a una determinada red de pagos y emitir una tarjeta conjunta.

Realmente, desde la perspectiva de los consumidores, no es una cuestión trivial elegir un instrumento de pago u otro. Cuando los clientes se acercan a la caja registradora deben de elegir entre efectivo o tarjeta, mientras que valoran en el otro extremo la conveniencia y el papel de los incentivos de los que se beneficiarían en el caso de que usaran las tarjetas en lugar del efectivo. Muchos titulares de tarjeta no son conscientes de que algunas condiciones de tipo financiero de las tarjetas que incorporan programas de incentivos podrían anular los incentivos que el titular de tarjeta recibe; dicho aspecto a menudo afectaría al comportamiento del consumidor. La opción de usar una tarjeta de crédito con incentivos contra una tarjeta de débito (o incluso efectivo) es a menudo una cuestión de preferencias. Hay una explicación intuitiva adicional. En particular, hay sectores comerciales (p.ej., tiendas de conveniencia) en los que, debido a motivos idiosincrásicos y, por lo general, al reducido tamaño de las transacciones, la aceptación de tarjetas es muy baja. Hay otros grupos (p.ej., grandes superficies comerciales) donde el uso de tarjetas es muy extendido, mientras que aún hay otro grupo en el cual se usan tanto tarjetas como dinero en efectivo (p.ej., supermercados, gasolineras, restaurantes, hoteles y viajes); por lo tanto, las preferencias del consumidor pueden desempeñar un papel significativo en la elección del instrumento de pago en comparación con otros motivos de tipo idiosincrásico. Según Carbó y Liñares (2009), el efecto de los programas de incentivos es mucho mayor para titulares de tarjeta de débito que para titulares de tarjeta de crédito en establecimientos comerciales donde la aceptación de tarjetas y efectivo es similar.

Así, los programas de incentivos en sentido amplio parecen ser, por término medio, más eficaces en la sustitución de efectivo por tarjetas para los titulares de tarjeta de débito que para los de tarjeta de crédito. Los resultados de un estudio realizado por MasterCard® ponen de manifiesto un incremento en la importancia del valor asignado por los usuarios a los programas de incentivos en el contexto económico actual. Concretamente, más de la mitad de los americanos encuestados (el 51 por 100) está de acuerdo en que la situación económica actual los ha hecho más conscientes del valor y los beneficios de las tarjetas de crédito que incorporan incentivos en el momento de elegir un instrumento de pago (15).

Finalmente, cabe señalar que la actual crisis económica ha puesto de relieve ciertos cambios ocurridos en el sector que deberían ser considerados. Hasta hace muy poco, los bancos podrían haber estado apuntando hacia clientes de tarjetas de tipo *revolving* como una

nueva fuente de ingresos. Sin embargo, la crisis crediticia ha invertido este proceso, y los bancos prefieren incrementar su base de depósitos. Esto podría crear un nuevo modelo de negocio donde las instituciones financieras recompensan a los consumidores según el nivel de fondos depositados, en vez de animar a utilizar en mayor medida sus tarjetas de pago (y consiguientemente el uso del efectivo como medio de pago alternativo). Por otra parte, la empresa de consultoría *TowerGroup* cree que los bancos emisores de tarjetas que incorporan incentivos serán afectados por cuatro tendencias significativas a la luz de la reciente crisis: empeoramiento de la calidad crediticia; presión sobre las expectativas de ingresos; entorno económico frágil, y consumidores más vulnerables (16). Por otra parte, en un reciente artículo titulado «Allí van los premios», Nancy Trejos (2009) escribe para el *Washington Post* (17) que los emisores de tarjetas de crédito estarían ajustando sus programas de incentivos para ser «inesperadamente menos provechosos». La regulación, que afecta a la fijación de las tasas de intercambio, podría explicar este fenómeno reciente. Muchos clientes tienen que pagar comisiones adicionales o ganar más puntos para conseguir billetes de avión o reembolsos de efectivo. En la medida en que más titulares de tarjeta están dejado de pagar sus cuentas como efecto de la crisis financiera, las compañías de pago podrán ver cómo se incrementan sus costes de impago de forma sustancial (riegos implícitos en el negocio asumidos por los bancos emisores), siendo menos propensos a ofrecer incentivos a sus clientes, excepto a los más solventes, con los consiguientes efectos indirectos que recaerían sobre la sustitución del efectivo por tarjetas.

IV. CONCLUSIONES

Favorecer la sustitución del efectivo por tarjetas es uno de los principales objetivos para los participantes de la industria financiera, ya que esta transición podría implicar significativos beneficios privados y sociales. Desde la perspectiva de los emisores de tarjetas, una de las principales estrategias que pretende promover el uso de tarjetas ha sido el lanzamiento de programas de incentivos. Sin embargo, poco se sabe sobre la eficacia de dichos programas en la sustitución de instrumentos de pago basados en papel. El presente artículo ofrece un análisis en relación con el impacto de los programas de incentivos sobre las preferencias en el uso de tarjetas. Particularmente, se estudia su influencia en el comportamiento de los consumidores y se profundiza en los efectos que podrían tener sobre todos los agentes que participan en el mercado de tarjetas. En conjunto, se pone de manifiesto la complejidad de análisis del sector, debido a los múltiples agentes que interactúan en un sistema de pago, y la necesidad de profundizar mucho en esta línea de investigación.

Por otra parte, y en el actual contexto de crisis financiera, los bancos han reducido considerablemente sus líneas de crédito y parece obvio que esto restringiría la emisión de tarjetas de crédito, que conllevan líneas de crédito preconcedidas. En este contexto, ¿seguirán los bancos promoviendo el uso de tarjeta en lugar del efectivo, y el uso del crédito a pesar de que la crisis financiera continúe estando presente, o serán los programas de incentivos los que se verían reducidos (lo que supondría un ahorro en costes, pero un efecto posiblemente negativo en la sustitución del efectivo por tarjetas) para concentrarse en otros objetivos a corto plazo?

En conjunto, esta serie de reflexiones puede tener importantes implicaciones tanto para los organismos gubernamentales que vigilan el mercado de tarjetas como para los bancos emisores. Los primeros deberían tener en cuenta la estructura de incentivos en la industria de pagos y las sendas de sustitución del efectivo por tarjetas. Al mismo tiempo, los sustanciales costes de los emisores de tarjetas vinculados a los programas de incentivos tienen que ser confrontados con su eficacia entre las diferentes partes involucradas en una transacción con tarjeta. Por lo tanto, se hace necesaria una mayor investigación sobre la evaluación de la eficacia de los programas de incentivos y sobre la forma más apropiada de estimular los pagos con tarjeta, tanto desde la perspectiva pública como desde la privada.

NOTAS

(1) HUMPHREY, KIM y VALE (2001) estiman que «si un país se mueve de un sistema de pagos con instrumentos de pago basados en papel hacia uno totalmente electrónico, supondría ahorrar el 1 por 100 o más de su PIB anual una vez que los costes de transacción son deducidos». Resultados similares han sido encontrados para el caso español en CARBÓ, HUMPHREY y LÓPEZ DEL PASO (2003).

(2) Lo cual ha supuesto un coste adicional de negocio para dichos bancos.

(3) Por ejemplo, el promedio de compras anuales con una tarjeta Visa® estándar (sin programas incentivos) en los EE.UU. equivale aproximadamente a 5.200 dólares, mientras que el promedio anual de compras con tarjetas Visa® que incorpora algún tipo de programas de incentivos asciende a la cifra de 26.100 dólares (LEVITIN, 2008).

(4) LEVITIN (2008) muestra que las tarjetas de pago con programas de incentivos en los EE.UU. han pasado de menos del 25 por 100 en 2001 a casi el 60 por 100 en 2005 respecto al total de tarjetas en circulación. Dos terceras partes de todos los titulares de tarjeta estadounidenses tenían una tarjeta con incentivos en 2005, y el 80 por 100 de las transacciones con tarjetas de crédito en ese mismo año fueron hechas con tarjetas que incorporaban algún programa de incentivos.

(5) La mayor parte de los estudios relacionados con la elección de instrumentos de pago ha empleado encuestas familiares agregadas que ofrecen información limitada sobre las actitudes de los individuos sobre las tarjetas de pago y ninguna información sobre el papel de los incentivos. Véase, por ejemplo, KENNICKELL y KWAST (1997), CAROW y STATEN (1999), STAVINS (2001), HAYASHI y KLEE (2003) y ZINMAN (2008).

(6) Empleando una muestra representativa para el mercado de tarjetas español.

(7) En relación con las externalidades de red y el comportamiento del consumidor, SALONER y SHEPARD (1995) muestran que cuanto menor sea la dispersión geográfica de cajeros automáticos (terminales en puntos de venta) mayores serán los beneficios de los titulares de tarjeta que desean utilizar efectivo (tarjetas), considerando que son capaces de tener acceso a cajeros automáticos (terminales en puntos de venta) en una amplia variedad de lugares.

(8) Como menciona PALMER (2007): «pagar a un extraño para comprarle un regalo podría parecer una forma extraña de usar su dinero. Pero si usted es uno de los 80 millones de americanos usando una tarjeta de crédito con incentivos, usted lo estaría haciendo, además de pagar por encima del valor real del regalo que se le está ofreciendo». Se podría argumentar así que las redes de tarjetas o los bancos emisores no están ofreciendo al consumidor incentivos suficientes considerando que los consumidores podrían obtener mayores beneficios ahorrando por su cuenta (con la finalidad de obtener algún tipo de premio), lo que puede ser una forma más eficiente y menos costosa que obtenerlos usando una tarjeta de crédito.

(9) En algunos países, es posible realizar búsquedas en sitios web especializados de los mejores precios y programas de incentivos de las tarjetas disponibles en el mercado, debido a la intensa competencia en el sector (<http://www.creditcards.com/reward.php>). Asimismo, los propios bancos emisores intentan ajustar los programas de incentivos de forma que se adapten a las necesidades y al perfil de los clientes, consiguiendo así lealtad hacia su marca.

(10) Según CARBÓ *et al.* (2009), los costes de los programas de incentivos representan en España aproximadamente el 16,3 por 100 (tarjetas de débito) y 19,8 por 100 (tarjetas de crédito) de los costes totales por transacción de los bancos emisores (gráfico 3).

(11) En este sentido, esto significaría que las redes de tarjetas de pago obtendrían mayores beneficios en una venta que los que podrían obtener los comerciantes, lo que a su vez terminaría repercutiendo en el consumidor final (que paga en efectivo o tarjeta), al incrementarse el coste del producto en aproximadamente el porcentaje de la tasa de intercambio de las tarjetas con incentivos.

(12) En el caso de que los comerciantes y sus clientes compartan los costes de las tasas de intercambio, dependería presumiblemente de la elasticidad precios de la oferta y demanda para bienes y servicios en cada lado del mercado.

(13) Según MasterCard, las tasas de intercambio medias en Estados Unidos eran de un 1,8 por 100 en 2008, mientras que las pérdidas medias derivadas del riesgo de crédito eran del 2,4 por 100 respecto al volumen de ventas con tarjeta de crédito. Dichas pérdidas terminan siendo absorbidas por el banco emisor de la tarjeta.

(14) Un análisis profundo es ofrecido por ROCHET y TIROLE (2008) bajo la hipótesis de que el comerciante corre el riesgo de perder una venta en el caso de que no acepte una tarjeta (esta hipótesis es conocida comúnmente como la *must take card* aplicada en el contexto del *test del turista*).

(15) Véase, www.mastercard.com.

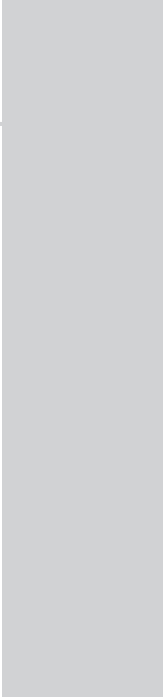
(16) Una representación gráfica de estas cuatro presiones económicas puede ser descargada en: <http://www.towergroup.com/research/file/pagefile.htm?fileId=52360§ionId=27889>.

(17) Véase la edición del *Washington Post* del domingo 16 de agosto de 2009.

BIBLIOGRAFÍA

AMROMIN, G., y CHAKRAVORTI, S. (2009), «Whither loose change? The diminishing demand for small-denomination currency», *Journal of Money, Credit and Banking*, Blackwell Publishing, vol. 41 (2-3): 315-335, 03.

- ARANGO, C., y TAYLOR, V. (2006), «Merchant acceptance, costs and perceptions of retail payments: A Canadian survey», Department of Banking Operations, Bank of Canada.
- CARBÓ, S.; HUMPHREY, D., y LÓPEZ DEL PASO, R. (2003), «The falling share of cash payments in Spain», *Moneda y crédito*, n.º 217: 167-189.
- CARBÓ VALVERDE, S.; HUMPHREY, D.; LIÑARES, J. M., y RODRÍGUEZ, F. (2009), «A cost-benefit analysis of a two-sided card market», *Moneda y Crédito*, n.º 227: 7-36.
- CARBÓ VALVERDE, S., y LIÑARES, J. (2009), «How effective are rewards programs in promoting payment card usage? Empirical evidence», *Working Paper 01/2009*, Fundación BBVA, Madrid.
- CAROW, K. A., y STATEN, M. E. (1999), «Debit, credit or cash: Survey evidence on gasoline purchases», *Journal of Economics and Business*, 51: 409-421.
- CHING, A., y HAYASHI, F. (2008), «Payment card rewards programs and consumer payment choice», *SSRN Research Papers*, 4247.
- CHAKRAVORTI, S., y ROSON, R. (2004), «Platform competition in two-sided markets: The case of payment networks» (julio), *FRB of Chicago Working Paper*.
- FEINBERG, Richad (1986), «Credit cards as spending facilitating stimuli: A conditioning interpretation», *Journal of Consumer Research*, 12: 344-356.
- FRIESTAD, M., y WRIGHT, P. (1994), «The persuasion knowledge model: How people cope with persuasion attempts», *Journal of Consumer Research*, 21 (1): 1-31.
- HAYASHI, F. (2008), «The economics of payment card fee structure: Policy considerations of payment card rewards», *Payments System Research Working Paper RWP 08-08*, Federal Reserve Bank of Kansas City.
- HAYASHI, F., y KLEE, E. (2003), «Technology adoption and consumer payments: Evidence from survey Data», *Review of Network Economics*, 2(2): 175-190.
- HEILMAN, C.; NAKAMOTO, K., y RAO, A. (2002), «Pleasant surprises: Consumer response to unexpected in-store coupons», *Journal of Marketing Research*, 2: 242-252.
- HSEE, K.; YU, C. F.; ZHANG, J., y YAN, Z. (2003), «Medium maximization», *Journal of Consumer Research*, 30: 1-14.
- HINES, J. R. Jr., y THALER, R. (1995), «The flypaper effect», *Journal of Economic Perspectives*, 9: 217-226.
- HUMPHREY, D.; KIM, M., y VALE, B. (2001), «Realizing the gains from electronic payments: Costs, pricing, and payment choice», *Journal of Money, Credit and Banking*, 33 (2): 216-234.
- KAHNEMAN, D., y TVERSKI, A. (1979), «Prospect theory: An analysis of decision under risk», *Econometrica*, 47: 263-291.
- KENNICKELL, A. B., y KWAST, M. L. (1997), «Who uses electronic banking? Results from the 1995 survey of consumer finances», *Proceedings from the 33rd Annual Conference on Bank Structure and Competition*, Federal Reserve Bank of Chicago: 56-75.
- KLEE, E. (2006), «Families' use of payment instruments during a decade of change in the U.S. payment system», *Finance and Economics Discussion Series 2006-01*, Board of Governors of the Federal Reserve System (EE.UU.).
- LEVITIN, A. (2008), «Priceless? The social cost of credit card merchant restraints», *Harvard Journal on Legislation*, de próxima publicación.
- LOCKE, Y. (2007), «Determinants of merchant participation in credit card payment schemes», *Review of Network Economics*, 6 (4): 474-494.
- MESTER, L. J. (2003), «Changes in the use of electronic means of payment: 1995-2001», *Business Review*, Federal Reserve Bank of Philadelphia, issue Q3: 18-28.
- PALMER, K. (2007), «Putting a price on rewards», *U.S. News on line*, junio.
- ROCHET, Jean-Charles, y TIROLE, J., (2008), «Must-take cards: Merchant discounts and avoided costs», *IDEI Working Papers 496*, Institut d'Économie Industrielle (IDEI), Toulouse.
- RYSMAN, M. (2007), «An empirical analysis of payment card usage», *Journal of Industrial Economics*, 55: 11-31.
- SALONER, G., y SHEPARD, A. (1995), «Adoption of technologies with network effects: an empirical examination of the adoption of automated teller machines», *The RAND Journal of Economics*, 26 (3): 479-501.
- STAVINS, J. (2001), «Effect of consumer characteristics on the use of payment instruments», *New England Economic Review*, 16: 20-33.
- SOMAN, D. (2001), «Effects of payment mechanism on spending behavior: The role of rehearsal and immediacy of payments», *Journal of Consumer Research*, 27 (4): 460-474.
- TREJOS, Nancy (2009), «There goes the prize: Credit card companies step up the swipe quota for rewards programs», *Washington Post*, domingo 16 de agosto.
- WHITESSELL, W. (1992), «Deposit banks and the market for payment media», *Journal of Money, Credit and Banking*, 24 (4): 483-498.
- ZINMAN, J. (2008), «Debit or credit?», *Journal of Banking and Finance*, 33 (2), febrero 2009: 358-366.



DOCUMENTOS

*Directiva 2007/64/CE del Parlamento Europeo y del Consejo,
de 13 de noviembre de 2007, sobre servicios de pago en el mercado interior,
por la que se modifican las Directivas 97/7/CE, 2002/65/CE, 2005/60/CE
y 2006/48/CE y por la que se deroga la Directiva 97/5/CE
(Texto pertinente a efectos del EEE) (DOUE de 5 de diciembre)
(Corrección de errores DOUE de 18 de julio de 2009)*

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS
COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN
Finalizar la SEPA: programa de trabajo para 2009-2012
Bruselas, 10.9.2009
COM(2009) 471 final

**Directiva 2007/64/CE del Parlamento Europeo y del Consejo,
de 13 de noviembre de 2007, sobre servicios de pago en el mercado
interior, por la que se modifican las Directivas 97/7/CE, 2002/65/CE,
2005/60/CE y 2006/48/CE y por la que se deroga la Directiva 97/5/CE
(Texto pertinente a efectos del EEE) (DOUE de 5 de diciembre)
(Corrección de errores DOUE de 18 de julio de 2009)**

EL PARLAMENTO EUROPEO Y EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y, en particular, su artículo 47, apartado 2, frases primera y tercera, y su artículo 95,

Vista la propuesta de la Comisión,

Consultado el Comité Económico y Social Europeo, Visto el dictamen del Banco Central Europeo [1],

De conformidad con el procedimiento establecido en el artículo 251 del Tratado [2],

Considerando lo siguiente:

(1) Es fundamental, para el establecimiento del mercado interior, que desaparezcan todas las fronteras internas de la Comunidad, a fin de permitir la libre circulación de bienes, personas, servicios y capitales. Para ello es vital el correcto funcionamiento del mercado único de los servicios de pago. Sin embargo, en la actualidad, la falta de armonización en este ámbito impide el funcionamiento de dicho mercado.

(2) Hoy en día, los mercados de servicios de pago de los Estados miembros están organizados de manera independiente, según criterios nacionales, y el marco jurídico de los servicios de pago se encuentra fragmentado en 27 regímenes nacionales.

(3) Las diferentes disposiciones comunitarias ya adoptadas en este ámbito, a saber, la Directiva 97/5/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de enero de 1997, relativa a las transferencias transfronterizas [3], y el Reglamento (CE) n.º 2560/2001 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de diciembre de 2001, sobre los pagos transfronterizos en euros [4], no han remediado suficientemente esta situación, como tampoco lo ha hecho la Recomendación 87/598/CEE de la Comisión, de 8 de diciembre de 1987, sobre un código europeo de buena conducta en materia de pago electrónico (relaciones entre financieros, comerciantes-organismos prestadores de servicios y consumidores) [5], la Recomendación 88/590/CEE de la Comisión, de 17 de noviembre de 1988, relativa a los sistemas de pago y en particular a las relaciones entre titulares y emisores de tarjetas [6], o la Recomendación 97/489/CE de la Comisión, de 30 de julio de 1997, relativa a las transacciones efectuadas mediante instrumentos electrónicos de pago, en particular, las relaciones entre emisores y titulares de tales instrumentos [7]. Estas medidas siguen siendo insuficientes. Además, la coexistencia de disposiciones nacionales y un marco comunitario incompleto da lugar a confusiones y a la ausencia de seguridad jurídica.

[1] DO C 109 de 9.5.2006, p. 10.

[2] Dictamen del Parlamento Europeo de 24 de abril de 2007 (no publicado aún en el Diario Oficial) y Decisión del Consejo de 15 de octubre de 2007.

[3] DO L 43 de 14.2.1997, p. 25.

[4] DO L 344 de 28.12.2001, p. 13.

[5] DO L 365 de 24.12.1987, p. 72.

[6] DO L 317 de 24.11.1988, p. 55.

[7] DO L 208 de 2.8.1997, p. 52.

(4) Es, por lo tanto, de importancia vital establecer a escala comunitaria un marco jurídico moderno y coherente para los servicios de pago, sean o no compatibles dichos servicios con el sistema que resulte de la iniciativa del sector financiero a favor de una zona única de pagos en euros, que sea neutra y garantice la igualdad de condiciones para todos los sistemas de pago, con el fin de preservar la elección del consumidor, y que debe suponer para el consumidor un avance considerable en términos de coste, seguridad y eficiencia en comparación con los sistemas nacionales existentes en la actualidad.

(5) Dicho marco jurídico debe garantizar la coordinación de las disposiciones nacionales en materia de requisitos prudenciales, acceso al mercado de los nuevos proveedores de servicios de pago, requisitos de información y derechos y obligaciones respectivos de los usuarios y proveedores de estos servicios. Dentro de este marco deben mantenerse las disposiciones del Reglamento (CE) n.º 2560/2001, en virtud del cual se creó un mercado único de pagos en euros en lo relativo a los precios. Las disposiciones contempladas en la Directiva 97/5/CE y las recomendaciones formuladas en las Recomendaciones 87/598/CEE, 88/590/CEE y 97/489/CE deben integrarse en un único texto de carácter vinculante.

(6) Sin embargo, no es conveniente que este marco jurídico sea exhaustivo. Su aplicación debe limitarse a los proveedores de servicios de pago cuya actividad principal sea la prestación de servicios de pago a los usuarios de dichos servicios. Tampoco procede hacerlo aplicable a aquellos servicios en los cuales la transferencia o el transporte de fondos del ordenante al beneficiario se efectúan exclusivamente por medio de billetes de banco y monedas, o cuando la transferencia se realiza mediante cheques en papel, letras, pagarés u otro instrumento, vales en papel o tarjetas extendidas por un proveedor de servicios de pago o por otras partes a fin de poner fondos a disposición del beneficiario. Además, debe establecerse una diferencia en el caso de medios ofrecidos por operadores de telecomunicaciones, de tecnologías de la información y de redes para facilitar la adquisición de bienes o servicios digitales, tales como tonos de llamada, música o prensa digital, además de los servicios vocales tradicionales y su distribución a dispositivos digitales. El contenido de dichos bienes o servicios puede haber sido producido por un tercero o por el operador, que puede haberle añadido valor intrínseco en forma de facilidades de acceso, distribución o búsqueda. En este último caso, si los bienes o servicios son distribuidos por uno de estos operadores o, por motivos técnicos, por un tercero, y cuando solo pueden utilizarse mediante dispositivos digitales tales como teléfonos móviles u ordenadores, no se aplicará el citado marco jurídico, habida cuenta de que la actividad del operador va más allá de una simple operación de pago. Procede, sin embargo, aplicar dicho marco jurídico a los casos en los que el operador se limita a actuar como intermediario que simplemente se encarga de que se realice el pago a un tercero, el proveedor.

(7) El envío de dinero constituye un sencillo servicio de pago que se basa, por lo general, en el efectivo entregado por un ordenante a un prestador de servicios de pago, que remite la cantidad correspondiente, por ejemplo, mediante redes de comunicación, a un beneficiario o a otro prestador de servicios de pago que actúe por cuenta del beneficiario. En algunos Estados miembros existen supermercados, comerciantes y otros minoristas que prestan al público un servicio correspondiente que permite pagar servicios y otras facturas domésticas periódicas. Estos servicios de pago de facturas deben considerarse como servicio de envío de dinero, tal como se define en la presente Directiva, salvo que las autoridades competentes consideren la actividad como correspondiente a otro tipo de servicio de pago de los recogidos en el anexo.

(8) Es preciso especificar las categorías de proveedores de servicios de pago que pueden legítimamente prestar servicios de pago en toda la Comunidad, a saber, las entidades de crédito que acepten depósitos de los usuarios a fin de financiar operaciones de pago, las cuales deben seguir sometidas a los requisitos prudenciales contemplados en la Directiva 2006/48/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de junio de 2006, relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio [8], las entidades de dinero electrónico que emiten dinero electrónico a fin de financiar operaciones de pago, las cuales deben seguir sometidas a los requisitos prudenciales contemplados en la Directiva 2000/46/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 18 de septiembre de 2000, sobre el acceso a la actividad de las entidades de dinero electrónico y su ejercicio así como la supervisión cautelar de dichas entidades [9], y las instituciones de giro postal con derecho a prestar servicios de pago conforme a la legislación nacional.

(9) La presente Directiva debe establecer las normas de ejecución de las operaciones de pago cuando los fondos sean dinero electrónico, tal como establece el artículo 1, apartado 3, letra b), de la Directiva 2000/46/CE. La presente Directiva no debe regular, sin embargo, la emisión de dinero electrónico ni modificar la reglamentación en materia de supervisión cautelar de las entidades de dinero electrónico, establecida mediante la Directiva 2000/46/CE. Por consiguiente, las entidades de pago no deben estar autorizadas a emitir dinero electrónico.

(10) Sin embargo, y a fin de eliminar los obstáculos jurídicos a la entrada en el mercado, es preciso establecer una licencia única para todos los proveedores de servicios de pago que no ejerzan actividades de aceptación de depósitos o de emisión de dinero electrónico. Es, por tanto, conveniente introducir una nueva categoría de proveedores de servicios de pago, «las entidades de pago», que contemple la autorización, sujeta a una serie de requisitos estrictos y generales, de personas

[8] DO L 177 de 30.6.2006, p. 1. Directiva modificada en último lugar por la Directiva 2007/44/CE (DO L 247 de 21.9.2007, p. 1).

[9] DO L 275 de 27.10.2000, p. 39.

jurídicas no pertenecientes a las categorías existentes a prestar servicios de pago en toda la Comunidad. De este modo se aplicarán en toda la Comunidad los mismos requisitos a este tipo de servicios.

(11) Entre las condiciones para la concesión y conservación de autorizaciones a las entidades de pago deben figurar requisitos prudenciales que sean proporcionados con respecto a los riesgos operativos y financieros que afrontan este tipo de entidades en el ejercicio de sus actividades. En este contexto, debe garantizarse un sólido régimen de capital inicial combinado con un capital permanente que pueda elaborarse de manera más compleja a su debido tiempo, dependiendo de las necesidades del mercado. Debido a la amplia gama de los diversos servicios de pago, la presente Directiva debe ofrecer margen para emplear varios métodos, junto con una cierta amplitud en la discrecionalidad en el ejercicio de la supervisión, a fin de garantizar que, a igualdad de riesgo, reciban el mismo trato todos los proveedores de servicios de pago. Los requisitos para las entidades de pago deben reflejar el hecho de que ejercen actividades más especializadas y limitadas, tales que generan riesgos más limitados y de más fácil supervisión y control que los que se plantean en toda la gama más amplia de actividades propias de las entidades de crédito. En particular, debe prohibirse a las entidades de pago la aceptación de depósitos de usuarios, y debe autorizárseles la utilización de fondos recibidos de los usuarios únicamente a efectos de prestación de servicios de pago. Debe establecerse que los fondos de los clientes se mantengan separados de los fondos de las entidades de pago destinados a otras actividades comerciales. Las entidades de pago deben asimismo ser objeto de requisitos eficaces en materia de lucha contra el blanqueo de dinero y la financiación del terrorismo.

(12) Las entidades de pago deben elaborar sus cuentas anuales y consolidadas de conformidad con la Directiva 78/660/CEE del Consejo, de 25 de julio de 1978, relativa a las cuentas anuales de determinadas formas de sociedades [10], y, cuando proceda, con la Directiva 83/349/CEE del Consejo, de 13 de junio de 1983, relativa a las cuentas consolidadas [11], y la Directiva 86/635/CEE del Consejo, de 8 de diciembre de 1986, sobre las cuentas anuales y las cuentas consolidadas de los bancos y de otras entidades financieras [12]. Las cuentas anuales y las cuentas consolidadas deben ser sometidas a auditoría, a menos que la entidad de pago haya quedado exenta de esta obligación, en virtud de la Directiva 78/660/CEE y, cuando proceda, de las Directivas 83/349/CEE y 86/635/CEE.

(13) La presente Directiva debe regular la concesión de créditos por las entidades de pago, es decir, la concesión de líneas de crédito y expedición de tarjetas de crédito, solamente en la medida en que esté estrechamente ligada a servicios de pago. Solo si el crédito se concede por la entidad de pago para facilitar servicios de pago y si son créditos a corto plazo y concedidos por un período no superior a doce meses, inclusive de modo rotativo, procede permitir a las entidades de pago que concedan dichos créditos para las actividades transfronterizas con la condición de que se refinancien principalmente utilizando los fondos propios de la entidad de pago, y otros fondos procedentes de mercados de capitales, pero no los fondos depositados por los clientes para operaciones de pago. Lo anteriormente expuesto se entiende sin perjuicio de la Directiva 87/102/CEE del Consejo, de 22 de diciembre de 1986, relativa a la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros en materia de crédito al consumo [13], u otra normativa pertinente a nivel nacional o comunitario por lo que respecta a condiciones de concesión de créditos a los consumidores no armonizadas por la presente Directiva.

(14) Es preciso que los Estados miembros designen a las autoridades responsables de conceder autorizaciones a las entidades de pago, efectuar controles y decidir sobre la posible retirada de dichas autorizaciones. A fin de garantizar la igualdad de trato, los Estados miembros no deben aplicar a las entidades de pago requisito alguno adicional a los contemplados en la presente Directiva. Sin embargo, todas las decisiones adoptadas por las autoridades competentes deben poder ser objeto de recurso ante los tribunales. Por otra parte, las tareas de las autoridades competentes no deben ir en perjuicio de la vigilancia de los sistemas de pago, la cual, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 105, apartado 2, cuarto guión, del Tratado, es tarea que incumbe al Sistema Europeo de Bancos Centrales.

(15) Dada la conveniencia de registrar la identidad y paradero de todas las personas que presten servicios de envío de dinero y de conceder a todas cierto grado de reconocimiento, con independencia de su capacidad de cumplir íntegramente los requisitos para su autorización como entidades de pago, de modo que no se vean obligadas a pasar a la economía sumergida y de que todas las personas que presten servicios de envío de dinero entren dentro de un marco dotado con un mínimo de requisitos legales y reglamentarios, es conveniente y se atiene a la lógica de la Recomendación especial VI del Grupo de Acción Financiera Internacional sobre el blanqueo de capitales (GAFI), establecer un mecanismo que permita tratar como entidades de pago a aquellos proveedores de servicios de pago que no puedan cumplir todos los requisitos a tal fin. Para ello, los Estados miembros deben incluir a dichas personas en un registro de entidades de pago sin por ello aplicarles todos o parte de los requisitos para su autorización. No obstante, es fundamental que la posibilidad de conceder excepciones se supedita

[10] DO L 222 de 14.8.1978, p. 11. Directiva modificada en último lugar por la Directiva 2006/46/CE del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L 224 de 16.8.2006, p. 1).

[11] DO L 193 de 18.7.1983, p. 1. Directiva modificada en último lugar por la Directiva 2006/99/CE (DO L 363 de 20.12.2006, p. 137).

[12] DO L 372 de 31.12.1986, p. 1. Directiva modificada en último lugar por la Directiva 2006/46/CE.

[13] DO L 42 de 12.2.1987, p. 48. Directiva modificada en último lugar por la Directiva 98/7/CE del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L 101 de 1.4.1998, p. 17).

a requisitos estrictos sobre el volumen de las operaciones de pago. Las entidades de pago que se benefician de una excepción no deben disponer del derecho de establecimiento ni de la libre prestación de servicios, ni deben ejercer indirectamente estos derechos en tanto en cuanto sean miembros de un sistema de pago.

(16) Para los proveedores de servicios de pago resulta fundamental poder acceder a servicios de infraestructuras técnicas de sistemas de pago. No obstante, el acceso debe estar supeditado al cumplimiento de los requisitos pertinentes con el fin de garantizar la integridad y estabilidad de dichos sistemas. Todo proveedor de servicios de pago que solicite su inclusión en un sistema de pago debe demostrar a los participantes en el sistema de pago que sus procedimientos internos son tan sólidos como para enfrentarse a todo tipo de riesgo. Estos sistemas de pago incluyen normalmente, por ejemplo, el sistema cuatripartito de las tarjetas así como los principales sistemas de tratamiento de las transferencias y de adeudos domiciliados. A fin de garantizar en toda la Comunidad la igualdad de trato entre las diferentes categorías de proveedores autorizados de servicios de pago con arreglo a las condiciones contempladas en su licencia, es preciso clarificar las normas que rigen el acceso a la actividad de prestación de servicios de pago y el acceso a los sistemas de pago. Conviene establecer disposiciones en materia de trato no discriminatorio de las entidades de pago autorizadas y las entidades de crédito, de tal forma que todo proveedor de servicios de pago que opere en el mercado interior pueda recurrir a los servicios de las infraestructuras técnicas de dichos sistemas de pago en igualdad de condiciones. Es preciso establecer diferencias de trato entre los proveedores autorizados de servicios de pago y los que se benefician de una excepción de conformidad con la presente Directiva, así como de las excepciones contempladas en el artículo 8 de la Directiva 2000/46/CE, debido a las diferencias entre ellos en el marco de la supervisión prudencial. En cualquier caso, deben permitirse diferencias en las condiciones de precio solo cuando estén motivadas por diferencias de costes inducidas por los proveedores de servicios de pago. Dichas disposiciones se entienden sin perjuicio de las prerrogativas de los Estados miembros en la limitación del acceso a sistemas de pago de importancia sistémica, con arreglo a la Directiva 98/26/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de mayo de 1998, sobre la firmeza de la liquidación en los sistemas de pagos y de liquidación de valores [14], y sin perjuicio de las competencias del Banco Central Europeo y del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC), tal como establece el artículo 105, apartado 2, del Tratado y los artículos 3.1 y 22 del Estatuto del SEBC, relativos al acceso a sistemas de pago.

(17) Las disposiciones relativas al acceso a los sistemas de pago no deben aplicarse a los sistemas que han sido creados y son utilizados por un único proveedor de servicios de pago. Estos sistemas de pago pueden utilizarse, bien compitiendo directamente con los sistemas de pago, bien, más frecuentemente, en un sector de mercado que no esté cubierto de forma adecuada por sistemas de pago. Estos sistemas de pago incluyen normalmente sistemas tripartitos, tales como los sistemas tripartitos de tarjeta, servicios de pago ofrecidos por proveedores de telecomunicaciones o servicios de envío de dinero en los que el operador del sistema es el proveedor de servicios de pago tanto para el ordenante como para el beneficiario, así como sistemas internos de grupos bancarios. Con el fin de estimular la competencia que puedan introducir tales sistemas de pago con respecto a los sistemas de pago mayoritarios establecidos, no procede en principio conceder acceso a terceros a dichos sistemas de pago. No obstante, dichos sistemas deben estar siempre sujetos a las normas comunitarias y nacionales de defensa de la competencia, que pueden requerir que se permita el acceso a esos sistemas con el fin de mantener una competencia efectiva en los mercados de servicios de pago.

(18) Es preciso establecer un conjunto de normas que garanticen la transparencia de las condiciones y los requisitos de información aplicables a los servicios de pago.

(19) La presente Directiva no debe aplicarse ni a las operaciones de pago efectuadas en efectivo, dado que existe ya un mercado único para los servicios de pago en efectivo, ni a las operaciones de pago efectuadas por medio de cheques en papel, toda vez que dichas operaciones, por su propia naturaleza, no pueden procesarse con la eficiencia de otros medios de pago. Sería conveniente, no obstante, que las buenas prácticas en la materia se inspiraran en los principios enunciados en la presente Directiva.

(20) Dado que los consumidores y las empresas no están en la misma posición, no deben disponer del mismo nivel de protección. Si bien procede garantizar los derechos de los consumidores mediante disposiciones con respecto a las cuales no pueden establecerse excepciones en los contratos, resulta razonable dejar a las empresas y organizaciones que convengan lo que estimen conveniente. No obstante, los Estados miembros deben disponer de la facultad de establecer que las microempresas, según la definición recogida en la Recomendación 2003/361/CE de la Comisión, de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas [15], reciban el mismo trato que los consumidores. Determinadas disposiciones esenciales de la presente Directiva deben aplicarse en todos los casos, sea cual fuere el tipo de usuario.

(21) La presente Directiva debe especificar las obligaciones impuestas a los proveedores de servicios de pago al facilitar información a los usuarios de dichos servicios, los cuales deben recibir información de un mismo nivel de claridad sobre

[14] DO L 166 de 11.6.1998, p. 45.

[15] DO L 124 de 20.5.2003, p. 36.

los servicios de pago a fin de poder elegir con información suficiente y comparar precios dentro de la UE. En interés de la transparencia, la presente Directiva debe establecer los requisitos armonizados necesarios para garantizar el suministro de la información necesaria y suficiente a los usuarios de servicios de pago en relación con el contrato de servicio de pago y con las operaciones de pago. Para promover un funcionamiento correcto del mercado interior de los servicios de pago, los Estados miembros no deben poder adoptar disposiciones en materia de información que difieran de las establecidas en la presente Directiva.

(22) Procede proteger a los consumidores contra prácticas comerciales engañosas y desleales, tal como establece la Directiva 2005/29/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de mayo de 2005, relativa a las prácticas comerciales desleales de las empresas en sus relaciones con los consumidores en el mercado interior [16], así como la Directiva 2000/31/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2000, relativa a determinados aspectos jurídicos de los servicios de la sociedad de la información, en particular el comercio electrónico en el mercado interior (Directiva sobre el comercio electrónico) [17], y la Directiva 2002/65/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de septiembre de 2002, relativa a la comercialización a distancia de servicios financieros destinados a los consumidores [18]. Las disposiciones adicionales de esas Directivas siguen siendo aplicables. No obstante, conviene aclarar la relación entre la presente Directiva y la Directiva 2002/65/CE por lo que se refiere a los requisitos de información precontractual.

(23) La información requerida debe ser proporcionada a las necesidades de los usuarios y comunicarse de modo normalizado. Sin embargo, los requisitos en materia de información aplicables a una operación de pago individual deben ser diferentes de los aplicables a un contrato marco que contemple una sucesión de operaciones de pago.

(24) En la práctica, los contratos marco y las operaciones de pago en el marco de dichos contratos son mucho más frecuentes y tienen mayor importancia económica que las operaciones de pago individual. Si existe una cuenta de pago o un instrumento de pago específico, se requiere un contrato marco. Por lo tanto, los requisitos en materia de información previa sobre contratos marco deben ser bastante exhaustivos y la información debe facilitarse por escrito o a través de otros soportes duraderos, tales como impresos obtenidos mediante impresoras de extractos, disquetes, CD-ROM, DVD y discos duros de ordenadores personales en los que se almacenen correos electrónicos y sitios de internet, en la medida en que para futuras referencias se pueda acceder a dichos sitios durante un período de tiempo adecuado a efectos de información, y que permitan la reproducción sin cambios de la información archivada. No obstante, el contrato marco entre el proveedor de servicios de pago y el usuario del servicio de pago puede estipular la forma en que se ofrece la información ulterior correspondiente a las operaciones de pago ejecutadas, por ejemplo que, por lo que respecta a las operaciones bancarias por internet, toda la información sobre cuentas de pago esté disponible en línea.

(25) Por lo que se refiere a las operaciones de pago individual, solo se ofrecerá la información esencial sobre la base de la propia iniciativa del proveedor del servicio de pago. Habida cuenta de que el ordenante está normalmente presente cuando da la orden de pago, no es necesario disponer que la información deba facilitarse en cada caso por escrito o mediante otro soporte duradero. El proveedor del servicio de pago podría ofrecer información oral *in situ* o hacer que la información esté fácilmente disponible, por ejemplo mediante difusión de las condiciones en un tablón de anuncios en el edificio. También debe informarse sobre si se puede acceder a información adicional más detallada (por ejemplo, direcciones de sitios de internet). No obstante, si así lo solicita el consumidor, la información esencial debe proporcionarse por escrito o mediante otro soporte duradero.

(26) La presente Directiva debe disponer el derecho de los consumidores a recibir información pertinente gratuita antes de comprometerse mediante un contrato de servicios de pago. El consumidor también debe poder solicitar que se le facilite por escrito gratuitamente la información previa y el contrato marco en cualquier momento a lo largo de la relación contractual, de forma que pueda comparar los servicios y las condiciones ofrecidas por los proveedores de servicios de pago y, en caso de litigio, comprobar sus derechos y obligaciones contractuales. Estas disposiciones deben ser compatibles con la Directiva 2002/65/CE. Lo dispuesto explícitamente en la presente Directiva en materia de información gratuita no debe tener como consecuencia que se permita imponer tasas por facilitar información a los consumidores con arreglo a otras Directivas aplicables.

(27) La forma en que el proveedor de servicios de pago facilite la información necesaria al usuario del servicio de pago debe tener en cuenta las necesidades de este último, así como aspectos técnicos de carácter práctico y de coste-beneficio en función de la situación con respecto al acuerdo del contrato respectivo de servicio de pago. Así pues, la presente Directiva debe distinguir entre las dos formas en las que el proveedor de servicios de pago debe facilitar la información, es decir, que o bien el proveedor de servicios de pago debe comunicarla de forma activa en el momento adecuado, tal como establece la presente Directiva, sin que el usuario del servicio de pago tenga que tomar ninguna iniciativa, o bien la información se debe poner a disposición del usuario de servicio de pago, tomando en consideración toda posible solicitud presentada en el senti-

[16] DO L 149 de 11.6.2005, p. 22.

[17] DO L 178 de 17.7.2000, p. 1.

[18] DO L 271 de 9.10.2002, p. 16. Directiva modificada por la Directiva 2005/29/CE.

do de obtener información adicional. En este último caso, el usuario del servicio de pago debe adoptar alguna medida activa para obtener la información, tales como solicitarla explícitamente del proveedor de servicios de pago, entrar en la cuenta de correo electrónico de la cuenta bancaria o introducir su tarjeta bancaria en una impresora de extractos de cuenta. A estos efectos, el proveedor de servicios de pago debe garantizar la posibilidad de acceso a la información y que la información esté a disposición del usuario del servicio de pago.

(28) Además, el consumidor debe recibir información básica sobre las operaciones de pago efectuadas sin gastos suplementarios. Por lo que respecta a las operaciones de pago individual, el proveedor de servicios de pago no debe facturar separadamente esta información. De la misma forma, debe ofrecerse gratuitamente la información mensual ulterior sobre operaciones de pago con arreglo al contrato marco. No obstante, habida cuenta de la importancia de la transparencia en el establecimiento de precios y de las distintas exigencias de los clientes, las partes deben poder convenir la facturación de gastos si se trata de información adicional o proporcionada con mayor frecuencia. Para tener en cuenta las diferentes prácticas nacionales, los Estados miembros deben estar autorizados a establecer normas por las cuales los extractos mensuales de las cuentas de pago en papel deban ofrecerse siempre gratuitamente.

(29) A fin de facilitar la movilidad de los clientes, los consumidores deben tener la posibilidad de rescindir un contrato marco después de un año de vigencia sin incurrir en gastos. Por lo que respecta a los consumidores, no debe convenirse un plazo de notificación previa superior a un mes y, por lo que respecta a los proveedores de servicios de pago, dicho plazo no puede ser inferior a dos meses. La presente Directiva debe entenderse sin perjuicio de la obligación del proveedor de servicios de pago de cancelar el contrato de servicios de pago en circunstancias excepcionales, con arreglo a otra normativa nacional o comunitaria pertinente, tales como la normativa en materia de blanqueo de capitales y financiación del terrorismo, cualquier acción que tenga por objetivo la congelación de fondos o cualquier otra medida específica en relación con la prevención e investigación de delitos.

(30) Los instrumentos de pagos de escasa cuantía deben constituir una alternativa barata y fácilmente accesible en el caso de los bienes y servicios de precio reducido, y no deben someterse a requisitos excesivos. Los requisitos y normas pertinentes de información sobre su ejecución deben limitarse, por consiguiente, a la información esencial, habida cuenta de las características técnicas que pueden razonablemente esperarse de instrumentos dedicados a pagos de escasa cuantía. A pesar de ser un régimen más ligero, los usuarios de servicios de pago deben beneficiarse de la protección adecuada habida cuenta de los riesgos limitados que plantea dicho tipo de instrumentos de pago, en particular cuando se trata de instrumentos de prepago.

(31) Para reducir los riesgos y las consecuencias de operaciones de pago no autorizadas o que hayan sido ejecutadas incorrectamente, el usuario del servicio de pago debe informar al proveedor de servicios de pago lo antes posible sobre sus posibles reclamaciones en relación con las supuestas operaciones de pago no autorizadas o que hayan sido ejecutadas incorrectamente, siempre y cuando el proveedor de servicios de pago haya respetado sus obligaciones de información con arreglo a la presente Directiva. Si el usuario del servicio de pago respeta el plazo de la notificación, debe tener la posibilidad de presentar esa reclamación respetando los plazos de prescripción aplicables con arreglo al Derecho nacional. La presente Directiva no debe afectar a otras reclamaciones entre usuarios de servicios de pago y proveedores de servicios de pago.

(32) A fin de ofrecer incentivos para que el usuario de servicios de pago comunique sin demora a su proveedor toda pérdida o robo de un instrumento de pago y reducir así el riesgo de operaciones de pago no autorizadas, el usuario solo debe ser responsable por un importe limitado, salvo en caso de fraude o grave negligencia por parte del usuario del servicio de pago. Asimismo, una vez que el usuario haya comunicado al proveedor de servicios de pago que su instrumento de pago puede haber sido objeto de uso fraudulento, no deben exigírsele responsabilidades por las ulteriores pérdidas que pueda ocasionar el uso no autorizado del instrumento. La presente Directiva se entiende sin perjuicio de la responsabilidad de los proveedores de servicios de pago por la seguridad técnica de sus propios productos.

(33) A la hora de evaluar las posibles negligencias del usuario de servicios de pagos, deben tomarse en consideración todas las circunstancias. Las pruebas y el grado de presunta negligencia deben ser evaluados con arreglo a la normativa nacional. Se deben considerar nulas las cláusulas contractuales y las condiciones de prestación y utilización de instrumentos de pago mediante las cuales aumente la carga de la prueba sobre el consumidor o se reduzca la carga de la prueba sobre el emisor.

(34) No obstante, los Estados miembros deben poder establecer normas menos estrictas que las anteriormente mencionadas, con el fin de mantener los niveles existentes de protección de los consumidores y promover la confianza en la utilización segura de los instrumentos electrónicos de pago. Debe tomarse en consideración de forma adecuada el hecho de que los diferentes instrumentos de pago impliquen diferentes riesgos, y de esta forma promover la creación de instrumentos más seguros. Los Estados miembros deben poder reducir o suprimir totalmente la responsabilidad del ordenante, a menos que el ordenante haya actuado de forma fraudulenta.

(35) Deben adoptarse las disposiciones oportunas para proceder a una asignación de pérdidas en caso de operaciones de pago no autorizadas. Disposiciones distintas pueden aplicarse a los usuarios de servicios de pago que no sean consumidores, pues estos usuarios, por lo general, se hallan en mejores condiciones de evaluar el riesgo de fraude y adoptar las medidas correspondientes.

(36) La presente Directiva debe establecer normas de devolución, con el fin de proteger al consumidor en caso de que la operación de pago ejecutada sea superior a la cantidad que razonablemente puede esperarse. Los proveedores de servicios de pago deben poder establecer incluso condiciones más favorables para sus clientes y, por ejemplo, devolver las cantidades correspondientes a posibles operaciones de pago objeto de litigio. En aquellos casos en que el usuario reclame la devolución de una operación de pago, los derechos de devolución no deben afectar a la responsabilidad del ordenante frente al beneficiario, derivada de la relación subyacente, por ejemplo, por los bienes y servicios solicitados, consumidos o legítimamente facturados, o el derecho del usuario a revocar una orden de pago.

(37) A efectos de la planificación financiera y del cumplimiento de las obligaciones de pago a su debido tiempo, los consumidores y las empresas deben disponer de garantías sobre los plazos de ejecución de las órdenes de pago. Por consiguiente, la presente Directiva debe establecer el momento a partir del cual comienzan a surtir efecto los derechos y obligaciones, a saber, cuando el proveedor de servicios de pago recibe la orden de pago, incluso cuando haya tenido la oportunidad de recibirla por los medios de comunicación convenidos en el contrato de servicio de pago, a pesar de que haya podido participar previamente en el proceso de creación y transmisión de la orden de pago, por ejemplo, en las comprobaciones de seguridad y de disponibilidad de los fondos, en la información sobre el uso del número de identidad personal o en la emisión de promesas de pago. Por otra parte, la recepción de una orden de pago debe producirse en el momento en que el proveedor del servicio de pago del ordenante recibe la orden de pago que debe cargarse a la cuenta del ordenante. No deben ser pertinentes a estos efectos el día o el momento en que el beneficiario transmite a su proveedor de servicios las órdenes de pago para su cobro, por ejemplo de pagos con tarjeta o de adeudos domiciliados, ni aquellos en que el beneficiario obtiene de su proveedor de servicios de pago una financiación previa de las cantidades afectadas (mediante un crédito contingente a su cuenta). Los usuarios deben poder confiar en la correcta ejecución de la orden de pago, completa y válida, si el proveedor de servicio de pago no tiene motivos de denegación de carácter contractual o reglamentario. En caso de que el proveedor de servicios de pago rechace una orden de pago, debe comunicárselo al usuario del servicio de pago junto con los motivos en que se basa en cuanto se presente la primera ocasión, respetando las obligaciones impuestas por la normativa comunitaria y nacional.

(38) Dada la rapidez de procesamiento de las operaciones que permiten los sistemas de pago modernos y completamente automatizados, debido a la cual no es posible, transcurrido un determinado plazo, revocar las órdenes de pago sin afrontar elevados costes de intervención manual, es preciso especificar, para la revocación de pagos, un plazo claro. Sin embargo, en función del tipo de servicio de pago y de la orden de pago, el momento preciso puede variar si así lo acuerdan las partes. La revocación en este contexto solamente se puede aplicar a la relación entre el usuario del servicio de pago y el proveedor del servicio de pago, sin perjuicio del carácter irrevocable y de la firmeza de las operaciones de pago en los sistemas de pago.

(39) Según el ordenamiento nacional de algunos Estados miembros, esta irrevocabilidad no debe afectar al derecho u obligación del proveedor de servicios de pago, a tenor del contrato marco del ordenante o de las leyes, reglamentos y disposiciones administrativas o directrices nacionales, de reembolsar al ordenante el importe de la operación de pago ejecutada en caso de litigio entre el ordenante y el beneficiario. Dicho reembolso debe considerarse una nueva operación de pago. Excepto en esos casos, los litigios que surjan en la relación que subyace a la orden de pago deben resolverse exclusivamente entre el ordenante y el beneficiario.

(40) Para el tratamiento integrado y automatizado de los pagos y la seguridad jurídica con respecto al cumplimiento de cualquier obligación subyacente entre usuarios de servicios de pago, es fundamental que se deba abonar en la cuenta del beneficiario el importe íntegro transferido por el ordenante. Por consiguiente, no debe existir posibilidad de deducciones sobre el importe transferido por parte de ninguno de los intermediarios que intervengan en la ejecución de las operaciones de pago. No obstante, el beneficiario debe poder celebrar un acuerdo con su proveedor de servicios de pago tal que permita a este último deducir sus propios gastos. Sin embargo, para que el beneficiario pueda comprobar que se le ha abonado correctamente la cantidad debida, la información ulterior facilitada sobre la operación de pago debe indicar no solo la cantidad total de fondos transferidos sino también las posibles comisiones.

(41) En relación con los gastos, la experiencia demuestra que compartirlos entre el ordenante y el beneficiario es el sistema más eficaz, pues facilita un tratamiento completamente automatizado de los pagos. Por tanto, debe establecerse que, en circunstancias normales, los proveedores de servicios de pago respectivos cobren directamente los gastos al ordenante y al beneficiario. No obstante, esta disposición solo debe aplicarse en caso de que la operación de pago no requiera cambio de divisas. También puede ocurrir que no se cobre ningún gasto, ya que la presente Directiva no afecta a los casos en los que el proveedor de servicio de pago no cobra comisiones a los consumidores por los abonos en cuenta. Igualmente, en función de los términos del contrato, un proveedor de servicios de pago puede cobrar comisión únicamente al beneficiario (el comerciante) por la utilización del servicio de pago, lo que significa que no se cargan comisiones al ordenante. Las comisiones abo-

nadas a los sistemas de pago pueden adoptar la forma de una cuota de suscripción. Las disposiciones relativas a la cantidad transferida o las posibles comisiones aplicadas no tendrán efectos sobre la fijación de precios entre proveedores de servicios de pago o intermediarios.

(42) Para promover la transparencia y la competitividad, el proveedor de servicios de pago no debe impedir al beneficiario que exija un canon al ordenante por la utilización de instrumentos específicos de pago. Aunque el beneficiario debe ser libre de cobrar un canon por el uso de determinado instrumento de pago, los Estados miembros pueden decidir prohibir o limitar dicha práctica cuando, a su juicio, ello esté justificado por la fijación de precios abusivos o de precios que puedan tener un efecto negativo en el uso de un determinado instrumento de pago, habida cuenta de la necesidad de fomentar la competencia y el uso de instrumentos eficientes de pago.

(43) Para mayor eficiencia de los pagos en toda la Comunidad, todos los pagos iniciados por el ordenante y denominados en euros o en otra moneda de un Estado miembro fuera de la zona del euro, incluidas las transferencias y los servicios de envío de dinero, deben respetar un plazo máximo de ejecución de un día. En todos los demás pagos, tales como los iniciados por el beneficiario o a través del mismo, incluido el adeudo domiciliado y el pago con tarjeta, a falta de acuerdo explícito entre el proveedor y el ordenante que prevea un plazo de ejecución más prolongado, debe aplicarse la misma norma del plazo máximo de ejecución de un día. El mencionado plazo podría prorrogarse un día hábil adicional si la orden de pago se presenta en papel. De esta forma se permite mantener la prestación de servicios de pago a los consumidores que solo utilizan normalmente documentos en papel. Cuando se utilice un régimen de adeudo domiciliario, el proveedor de servicios de pago del ordenante debe transmitir la orden en los plazos acordados entre el ordenante y su proveedor de servicios de pago, a fin de permitir la liquidación en la fecha convenida. Habida cuenta de la gran eficiencia que a menudo caracteriza a las infraestructuras nacionales de pago y a fin de evitar cualquier deterioro de los niveles de servicio actuales, debe permitirse a los Estados miembros mantener o establecer normas, según proceda, que especifiquen un plazo de ejecución más corto que un día hábil.

(44) Las disposiciones sobre ejecución por el importe íntegro y plazo de ejecución deben constituir buenas prácticas cuando uno de los proveedores de servicios de pago no esté situado en la Comunidad.

(45) Es de fundamental importancia que los usuarios de los servicios de pago estén informados de los costes reales y comisiones de los servicios de pago a fin de elegir la opción que les interese. Por ello, no debe permitirse el uso de métodos de fijación de precios no transparentes, pues dificultan extremadamente al usuario la determinación del precio real del servicio de pago. En concreto, no debe permitirse el uso en perjuicio del usuario de la fecha de valor.

(46) Para el funcionamiento eficaz y ordenado de los sistemas de pago es imprescindible que el usuario pueda confiar en que el proveedor de servicios de pago ejecute la operación correctamente y en el plazo acordado. Normalmente, el proveedor se halla en condiciones de evaluar los riesgos de la operación de pago. Le corresponde al proveedor proporcionar el sistema de pago, tomar medidas para reclamar los fondos asignados erróneamente y, en la mayoría de los casos, decidir qué intermediarios intervienen en la ejecución de una operación de pago. Por todos estos motivos, es del todo procedente, excepto cuando se trate de circunstancias excepcionales e imprevisibles, hacer al proveedor de servicios de pago responsable de la ejecución de las operaciones de pago que acepte del usuario, salvo en lo que respecta a los actos y omisiones del proveedor de servicios de pago del ordenante de cuya selección solo sea responsable el ordenante. No obstante, a fin de no dejar desprotegido al ordenante en improbables circunstancias anómalas en que no sea posible dilucidar (*non liquet*) si el proveedor de los servicios de pago del ordenante recibió o no a su debido tiempo el importe del pago, la correspondiente carga de la prueba recaerá en dicho proveedor. Como regla general, cabe esperar que la entidad intermediaria (normalmente un organismo «neutral», tal como un banco central o una cámara de compensación) que transfiera el importe del pago del proveedor de servicios remitente al receptor conservará los datos de la cuenta y podrá presentarlos cuando sea necesario. Siempre que el importe del pago se haya ingresado en la cuenta del proveedor de servicios de pago receptor, el ordenante debe poder invocar inmediatamente frente al proveedor de servicios de pago su derecho a fin de que se ingrese el importe en su cuenta.

(47) El proveedor de servicios de pago del ordenante debe asumir la responsabilidad de la correcta ejecución del pago, incluida, en particular, la cantidad total correspondiente a la operación de pago y el plazo de ejecución, así como la plena responsabilidad por los posibles incumplimientos de otras partes en la cadena de pago hasta llegar a la cuenta del beneficiario. Como resultado de esa responsabilidad, en caso de que no se abone al proveedor de servicios de pago del beneficiario la totalidad de la cantidad, el proveedor de servicio de pago del ordenante debe corregir la operación de pago o devolver al ordenante sin demora injustificada la cantidad correspondiente de dicha operación, sin perjuicio de que pueda reclamarle ulteriormente otra cantidad con arreglo a la normativa nacional. La presente Directiva debe referirse únicamente a las obligaciones y responsabilidades contractuales entre el usuario del servicio de pago y su proveedor de servicios de pago. Sin embargo, para un funcionamiento correcto de las transferencias y demás servicios de pago es preciso que los proveedores de servicios de pago y sus intermediarios, por ejemplo, los encargados del tratamiento de la operación, dispongan de contratos que estipulen sus derechos y obligaciones mutuos. Las cuestiones relacionadas con las responsabilidades constituyen una parte esencial de dichos contratos uniformes. Para garantizar la fiabilidad de los proveedores de servicios de pago y de los intermediarios que participan en una operación de pago, es necesaria seguridad jurídica en cuanto a que un proveedor de servicios de

pago que no sea responsable será compensado por las pérdidas que sufra o por las sumas que abone en cumplimiento de las disposiciones de la presente Directiva sobre responsabilidad. Debe dejarse para que se establezcan en disposiciones contractuales cuestiones sobre otros derechos y el contenido detallado del derecho de recurso, así como las modalidades del tratamiento de reclamaciones al proveedor de servicios de pago o al intermediario por motivos de operaciones de pago ejecutadas incorrectamente.

(48) El proveedor de servicios de pago debe tener la posibilidad de especificar sin ambigüedad la información requerida para ejecutar una orden de pago correctamente. Ahora bien, por otra parte, a fin de evitar la fragmentación y el riesgo de que se vea comprometido el establecimiento de sistemas integrados de pago en la Comunidad, no debe autorizarse a los Estados miembros a exigir que se emplee un determinado identificador para las operaciones de pago. Sin embargo, esto no debe impedir a los Estados miembros exigir al proveedor de servicios de pago del ordenante actuar con la debida diligencia y comprobar, cuando sea técnicamente posible y sin que ello requiera intervención manual, la coherencia del identificador único y que, cuando resulte que el identificador único es incoherente, rechace la orden de pago e informe de ello al ordenante. La responsabilidad del proveedor de servicios de pago debe limitarse a la ejecución correcta de la operación de pago conforme a la orden del usuario de servicios de pago.

(49) A fin de facilitar la efectiva prevención del fraude y lucha contra el fraude en toda la Comunidad, debe propiciarse un intercambio eficaz de datos entre los proveedores de servicios de pago, a los cuales debe permitirse la recogida, tratamiento e intercambio de los datos personales de toda persona implicada en fraudes de este tipo. Todas estas actividades deben realizarse con arreglo a la Directiva 95/46/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 24 de octubre de 1995, relativa a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos [19].

(50) Es preciso garantizar el cumplimiento efectivo de las disposiciones de derecho nacional adoptadas en aplicación de la presente Directiva. Por consiguiente, deben establecerse procedimientos adecuados que permitan tramitar las quejas contra aquellos proveedores de servicios de pago que no cumplan dichas disposiciones, y, en su caso, garantizar la imposición de sanciones adecuadas, efectivas, proporcionadas y disuasorias.

(51) Sin perjuicio del derecho de los clientes a emprender acciones ante los tribunales, los Estados miembros deben garantizar que existan medios extrajudiciales fácilmente accesibles y de coste razonable para la resolución de aquellos conflictos entre proveedores de servicios de pago y consumidores derivados de los derechos y obligaciones contemplados en la presente Directiva. El artículo 5, apartado 2, del Convenio de Roma sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales [20], establece que las posibles disposiciones contractuales sobre la legislación aplicable no podrán producir el resultado de debilitar la protección al consumidor que le aseguren las disposiciones imperativas de la ley del país en que tenga su residencia habitual.

(52) Los Estados miembros deben determinar si las autoridades competentes designadas para conceder autorización a las entidades de pago pueden ser asimismo autoridades competentes en relación con los procedimientos de reclamación y de recurso extrajudicial.

(53) La presente Directiva no debe ir en perjuicio de las disposiciones de derecho nacional que regulen las responsabilidades derivadas de las inexactitudes a la hora de formular o transmitir declaraciones.

(54) Dada la necesidad de examinar el eficaz funcionamiento de la presente Directiva y supervisar los avances hacia el establecimiento de un mercado único de los pagos, debe instarse a la Comisión a presentar un informe en un plazo de tres años a partir del final del período de transposición de la presente Directiva. Por lo que respecta a la integración global de los servicios financieros y a una protección armonizada del consumidor también más allá del eficaz funcionamiento de la presente Directiva, entre los puntos centrales de dicho examen debe figurar la eventual necesidad de ampliar su ámbito de aplicación con respecto a las monedas que no sean las de la UE y a las operaciones de pago en las que solo un proveedor de los servicios de pago de que se trate esté situado en la Comunidad.

(55) Dado que las disposiciones de la presente Directiva sustituyen las de la Directiva 97/5/CE, esta debe derogarse.

(56) Es preciso establecer normas más detalladas sobre el uso fraudulento de las tarjetas de pago, ámbito que actualmente regulan la Directiva 97/7/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de mayo de 1997, relativa a la protección de los consumidores en materia de contratos a distancia [21], y la Directiva 2002/65/CE. Dichas Directivas deben, pues, modificarse en consecuencia.

[19] DO L 281 de 23.11.1995, p. 31. Directiva modificada por el Reglamento (CE) n.º 1882/2003 (DO L 284 de 31.10.2003, p. 1).

[20] DO C 27 de 26.1.1998, p. 34.

[21] DO L 144 de 4.6.1997, p. 19. Directiva modificada en último lugar por la Directiva 2005/29/CE.

(57) Toda vez que, con arreglo a la Directiva 2006/48/CE, las entidades financieras no están sometidas a las normas aplicables a las entidades de crédito, deben aplicárseles los mismos requisitos que a las entidades de pago, de modo que puedan prestar servicios de pago en toda la Comunidad. Por consiguiente, debe procederse a la adaptación de la Directiva 2006/48/CE de forma correspondiente.

(58) Habida cuenta de que el servicio de envío de dinero se define en la presente Directiva como un servicio de pago que requiere una autorización de una entidad de pago o un registro para determinadas personas físicas o jurídicas que se benefician de una cláusula de excepción en determinadas circunstancias establecidas en la presente Directiva, procede modificar en este sentido la Directiva 2005/60/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de octubre de 2005, relativa a la prevención de la utilización del sistema financiero para el blanqueo de capitales y para la financiación del terrorismo [22].

(59) Por motivos de seguridad jurídica, es conveniente establecer disposiciones transitorias con arreglo a las cuales aquellas personas que hayan iniciado actividades de entidades de pago con arreglo a la normativa nacional vigente con anterioridad a la entrada en vigor de la presente Directiva puedan proseguir dichas actividades en el Estado miembro de que se trata durante un período determinado.

(60) Dado que los objetivos de la presente Directiva, a saber, el establecimiento de un mercado único de servicios de pago, no pueden ser alcanzados de manera suficiente por los Estados miembros, pues requieren la armonización de la multitud de normativas diferentes que en la actualidad existen en los regímenes jurídicos de los distintos Estados miembros y, por consiguiente, pueden lograrse mejor a escala comunitaria, la Comunidad puede adoptar medidas, de acuerdo con el principio de subsidiariedad consagrado en el artículo 5 del Tratado. De conformidad con el principio de proporcionalidad enunciado en dicho artículo, la presente Directiva no excede de lo necesario para alcanzar dichos objetivos.

(61) Las medidas necesarias para la ejecución de la presente Directiva deben aprobarse con arreglo a la Decisión 1999/468/CE del Consejo, de 28 de junio de 1999, por la que se establecen los procedimientos para el ejercicio de las competencias de ejecución atribuidas a la Comisión [23].

(62) Conviene, en particular, conferir competencias a la Comisión para que adopte medidas de ejecución con objeto de tener en cuenta la evolución tecnológica y del mercado. Dado que estas medidas son de alcance general, y están destinadas a modificar elementos no esenciales de la presente Directiva, deben adoptarse con arreglo al procedimiento de reglamentación con control previsto en el artículo 5 bis de la Decisión 1999/468/CE.

(63) De conformidad con el punto 34 del Acuerdo interinstitucional «Legislar mejor» [24], se alienta a los Estados miembros a establecer, en su propio interés y en el de la Comunidad, sus propios cuadros que muestren, en la medida de lo posible, la concordancia entre la presente Directiva y las medidas de transposición, y a hacerlos públicos.

HAN ADOPTADO LA PRESENTE DIRECTIVA:

TÍTULO I

OBJETO, ÁMBITO DE APLICACIÓN Y DEFINICIONES

Artículo 1. Objeto

1. La presente Directiva establece las normas con arreglo a las cuales los Estados miembros distinguirán las seis categorías siguientes de proveedores de servicios de pago:

- a) entidades de crédito, a efectos del artículo 4, punto 1, letra a), de la Directiva 2006/48/CE;
- b) entidades de dinero electrónico, a efectos del artículo 1, apartado 3, letra a), de la Directiva 2000/46/CE;
- c) instituciones de giro postal facultadas en virtud de la legislación nacional para prestar servicios de pago;
- d) entidades de pago en el sentido de la presente Directiva;

[22] DO L 309 de 25.11.2005, p.15.

[23] DO L 184 de 17.7.1999, p. 23. Decisión modificada por la Decisión 2006/512/CE (DO L 200 de 22.7.2006, p. 11).

[24] DO C 321 de 31.12.2003, p. 1.

e) el Banco Central Europeo y los bancos centrales nacionales, cuando no actúen en su condición de autoridad monetaria u otras autoridades públicas;

f) los Estados miembros y sus autoridades regionales y locales, cuando no actúen en su condición de autoridades públicas.

2. La presente Directiva establece asimismo normas en materia de requisitos de transparencia y requisitos de información para los servicios de pago, así como los derechos y obligaciones respectivos de los usuarios de servicios de pago y de los proveedores de servicios de pago en relación con la prestación de dichos servicios con carácter de profesión u ocupación habitual.

Artículo 2. *Ámbito de aplicación*

1. La presente Directiva se aplicará a los servicios de pago dentro de la Comunidad. No obstante, con excepción de lo dispuesto en el artículo 73, los títulos III y IV se aplican solamente cuando tanto el proveedor de los servicios de pago del ordenante como el proveedor de los servicios de pago del beneficiario, o el único proveedor de servicio de pago en una operación de pago, estén situados en la Comunidad.

2. Los títulos III y IV se aplicarán a los servicios de pago efectuados en euros o en la moneda de un Estado miembro fuera de la zona del euro.

3. Los Estados miembros también podrán eximir de la aplicación total o parcial de las disposiciones de la presente Directiva a las entidades mencionadas en el artículo 2 de la Directiva 2006/48/CE, excepto aquellas a que se refieren los guiones primero y segundo de dicho artículo.

Artículo 3. *Exenciones*

La presente Directiva no se aplicará a las actividades siguientes:

a) las operaciones de pago efectuadas exclusivamente en efectivo y directamente del ordenante al beneficiario, sin intervención de ningún intermediario;

b) las operaciones de pago del ordenante al beneficiario a través de un agente comercial autorizado para negociar o concluir la compra o venta de bienes o servicios por cuenta del ordenante o del beneficiario;

c) el transporte físico, como actividad profesional, de billetes y monedas, incluidos la recogida, tratamiento y entrega;

d) las operaciones de pago consistentes en la recogida y entrega no profesionales de dinero en efectivo realizadas con motivo de actividades no lucrativas o caritativas;

e) los servicios en los que el beneficiario proporciona dinero en efectivo al ordenante como parte de una operación de pago, a instancia expresa del usuario del servicio de pago inmediatamente antes de la ejecución de una operación de pago mediante pago destinado a la compra de bienes o servicios;

f) el negocio de cambio de divisas, esto es, las operaciones de «efectivo por efectivo», cuando los fondos no se mantengan en cuentas de pago;

g) las operaciones de pago realizadas por medio de cualquiera de los siguientes documentos extendidos por un proveedor de servicios de pago a fin de poner fondos a disposición del beneficiario:

i) cheques en papel con arreglo al Convenio de Ginebra de 19 de marzo de 1931 que establece una ley uniforme sobre cheques,

ii) cheques en papel similares a los contemplados en el inciso i) y regulados por el Derecho de Estados miembros que no sean partes en el Convenio de Ginebra de 19 de marzo de 1931 que establece una ley uniforme sobre cheques,

iii) efectos en papel con arreglo al Convenio de Ginebra de 7 de junio de 1930 que establece una ley uniforme sobre letras de cambio y pagarés,

iv) efectos en papel similares a los que se refiere el inciso iii) y regulados por el Derecho de los Estados miembros que no sean partes en el Convenio de Ginebra de 7 de junio de 1930 que establece una ley uniforme sobre letras de cambio y pagarés,

v) vales en papel,

vi) cheques de viaje en papel, o

vii) giros postales en papel, según la definición de la Unión Postal Universal;

h) las operaciones de pago realizadas por medio de un sistema de liquidación de pagos o valores o entre agentes de liquidación, contrapartes centrales, cámaras de compensación y/o bancos centrales y otros participantes en el sistema, y proveedores de servicios de pago, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 28;

i) las operaciones de pago relacionadas con la gestión de carteras, con inclusión de dividendos, réditos u otras distribuciones, o con amortizaciones o ventas, realizadas por personas mencionadas en la letra h) o por sociedades de inversión, entidades de crédito, organismos de inversión colectiva o empresas de gestión de activos que presten servicios de inversión y cualquier otra entidad autorizada a custodiar instrumentos financieros;

j) los servicios prestados por proveedores de servicios técnicos como soporte a la prestación de servicios de pago, sin que dichos proveedores lleguen a estar en ningún momento en posesión de los fondos que deban transferirse, incluidos el tratamiento y almacenamiento de datos, servicios de confianza y de protección de la intimidad, autenticación de datos y entidades, la tecnología de la información y el suministro de redes de comunicación, suministro y mantenimiento de terminales y dispositivos empleados para los servicios de pago;

k) los servicios que se basen en instrumentos que puedan utilizarse para la adquisición de bienes o servicios únicamente en las instalaciones del emisor o, en virtud de un acuerdo comercial con el emisor, bien en una red limitada de proveedores de servicios o para un conjunto limitado de bienes o servicios;

l) las operaciones de pago ejecutadas por medio de dispositivos de telecomunicación, digitales o de tecnologías de la información, cuando los bienes o servicios adquiridos se entregan y utilizan mediante dispositivos de telecomunicación, digitales o de tecnologías de la información, siempre y cuando el operador de servicios de telecomunicación, digitales o de tecnologías de la información no actúe únicamente como intermediario entre el usuario del servicio de pago y el proveedor de los bienes y servicios;

m) las operaciones de pago efectuadas por cuenta propia entre proveedores de servicios de pago y entre agentes o sucursales por cuenta propia;

n) las operaciones de pago entre una empresa matriz y su filial o entre filiales de la misma empresa matriz, sin intermediación alguna de un proveedor de servicios de pago distinto de uno que sea una empresa del mismo grupo, o

o) los servicios de proveedores de retirada de dinero en cajeros automáticos que actúen en nombre de uno o varios expedidores de tarjetas, que no sean parte del contrato marco con el consumidor que retire dinero de una cuenta de pago, siempre y cuando dichos proveedores no realicen otros servicios de pago contemplados en el anexo.

Artículo 4. Definiciones

A efectos de la presente Directiva, se entenderá por:

1) «Estado miembro de origen»: uno de los siguientes:

i) el Estado miembro en el que el proveedor de servicio de pago tenga fijado su domicilio social, o

ii) si el proveedor de servicio de pago no posee domicilio social con arreglo a la legislación nacional, el Estado miembro en el que tenga fijada su administración central;

2) «Estado miembro de acogida»: el Estado miembro distinto del Estado miembro de origen en el cual el proveedor de servicio de pago tiene un agente o una sucursal o presta servicios de pago;

3) «servicio de pago»: cualquiera de las actividades comerciales contempladas en el anexo;

4) «entidad de pago»: una persona jurídica a la cual se haya otorgado autorización, de conformidad con el artículo 10, para prestar y ejecutar servicios de pago en toda la Comunidad;

- 5) «operación de pago»: una acción, iniciada por el ordenante o por el beneficiario, de situar, transferir o retirar fondos, con independencia de cualesquiera obligaciones subyacentes entre ambos;
- 6) «sistema de pago»: un sistema de transferencia de fondos regulado por disposiciones formales y normalizadas y dotado de normas comunes para el tratamiento, liquidación o compensación de operaciones de pago;
- 7) «ordenante»: una persona física o jurídica titular de una cuenta de pago que autoriza una orden de pago a partir de dicha cuenta o, en caso de que no exista una cuenta de pago, la persona física o jurídica que da una orden de pago;
- 8) «beneficiario»: una persona física o jurídica que sea el destinatario previsto de los fondos que hayan sido objeto de una operación de pago;
- 9) «proveedor de servicios de pago»: las empresas contempladas en el artículo 1, apartado 1, y las personas físicas y jurídicas que se acogen a las excepciones previstas en el artículo 26;
- 10) «usuario de servicios de pago»: una persona física o jurídica que haga uso de un servicio de pago, ya sea como ordenante, como beneficiario o ambos;
- 11) «consumidor»: una persona física que, en los contratos de servicios de pago que son objeto de la presente Directiva, actúa con fines ajenos a su actividad económica, comercial o profesional;
- 12) «contrato marco»: un contrato de servicio de pago que rige la ejecución futura de operaciones de pago individuales y sucesivas y que puede estipular la obligación de abrir una cuenta de pago y las correspondientes condiciones;
- 13) «servicio de envío de dinero»: un servicio de pago que permite bien recibir fondos de un ordenante sin que se cree ninguna cuenta de pago en nombre del ordenante o del beneficiario, con el único fin de transferir una cantidad equivalente a un beneficiario o a otro proveedor de servicios de pago que actúe por cuenta del beneficiario, y/o bien recibir fondos por cuenta del beneficiario y ponerlos a disposición de este;
- 14) «cuenta de pago»: una cuenta a nombre de uno o varios usuarios de servicios de pago y utilizada para la ejecución de operaciones de pago;
- 15) «fondos»: billetes y monedas, dinero escritural y dinero electrónico con arreglo al artículo 1, apartado 3, letra b), de la Directiva 2000/46/CE;
- 16) «orden de pago»: toda instrucción cursada por un ordenante o beneficiario a su proveedor de servicios de pago por la que se solicite la ejecución de una operación de pago;
- 17) «fecha de valor»: momento utilizado por un proveedor de servicios de pago como referencia para el cálculo del interés sobre los fondos abonados o cargados a una cuenta de pago;
- 18) «tipo de cambio de referencia»: tipo de cambio empleado como base para calcular cualquier cambio de divisas y que facilita el proveedor de servicio de pago o procede de una fuente disponible públicamente;
- 19) «autenticación»: un procedimiento que permita al proveedor de servicios de pago comprobar la utilización de un instrumento de pago específico, incluyendo sus características de seguridad personalizadas;
- 20) «tipo de interés de referencia»: tipo de interés empleado como base para calcular cualquier interés que deba aplicarse y procedente de una fuente disponible públicamente que pueda ser verificada por las dos partes en un contrato de servicios de pago;
- 21) «identificador único»: una combinación de letras, números o signos especificados por el proveedor de servicios de pago al usuario de dichos servicios, que este último debe proporcionar a fin de identificar de forma inequívoca al otro usuario del servicio de pago y/o su cuenta de pago en una operación de pago;
- 22) «agente»: una persona física o jurídica que presta servicios de pago en nombre de una entidad de pago;
- 23) «instrumento de pago»: cualquier mecanismo o mecanismos personalizados, y/o conjunto de procedimientos acordados por el proveedor de servicios de pago y el usuario del servicio de pago y utilizado por el usuario del servicio de pago para iniciar una orden de pago;

24) «medio de comunicación a distancia»: cualquier medio que, sin la presencia física simultánea del proveedor de servicios de pago y del usuario de servicios de pago, pueda emplearse para la celebración de un contrato de servicios de pago;

25) «soporte duradero»: cualquier instrumento que permita al usuario de servicios de pago almacenar la información que le ha sido transmitida personalmente, de manera fácilmente accesible para su futura consulta, durante un período de tiempo adecuado para los fines de dicha información, y que permita la reproducción sin cambios de la información almacenada;

26) «microempresa»: una empresa que, en la fecha de celebración del contrato de servicios de pago, cumpla las condiciones definidas en el artículo 1 y en el artículo 2, apartados 1 y 3, del anexo de la Recomendación 2003/ 36 1/CE;

27) «día hábil»: día de apertura comercial, a los efectos necesarios para la ejecución de una operación de pago, de los proveedores de servicios de pago del ordenante o del beneficiario que intervienen en la ejecución de la operación de pago;

28) «adeudo domiciliado»: servicio de pago destinado a efectuar un cargo en la cuenta de pago del ordenante, por el que la operación de pago es iniciada por el beneficiario sobre la base del consentimiento dado por el ordenante al beneficiario, al proveedor de servicios de pago del beneficiario o al proveedor de servicios de pago del propio ordenante;

29) «sucursal»: un centro de actividad, distinto de la administración central, que constituye una parte de una entidad de pago, desprovisto de personalidad jurídica, y que efectúa directamente todas o algunas de las operaciones inherentes a la actividad de la entidad de pago; todos los centros de actividad establecidos en un mismo Estado miembro por una entidad de pago con la administración central en otro Estado miembro, se considerarán una única sucursal;

30) «grupo»: un grupo de empresas compuesto por una empresa matriz, sus filiales y las entidades en las que la empresa matriz o sus filiales tienen participación, así como las empresas vinculadas entre sí por una relación en el sentido del artículo 12, apartado 1, de la Directiva 83/349/CEE.

TÍTULO II PROVEEDORES DE SERVICIOS DE PAGO

CAPÍTULO 1 Entidades de pago

Sección 1 Normas generales

Artículo 5. Solicitudes de autorización

Para obtener autorización como entidad de pago, se remitirá a las autoridades competentes del Estado miembro de origen una solicitud acompañada de los elementos siguientes:

- a) un programa de actividades en el que se indique, en particular, el tipo de servicio de pago que se pretende prestar;
- b) un plan de negocios que incluya un cálculo de las previsiones presupuestarias para los tres primeros ejercicios, del que quepa deducir que el solicitante podrá emplear sistemas, recursos y procedimientos adecuados y proporcionados para operar correctamente;
- c) pruebas de que la entidad de pago dispone del capital inicial mencionado en el artículo 6;
- d) por lo que respecta a las entidades de pago contempladas en el artículo 9, apartado 1, una descripción de las medidas adoptadas para proteger los fondos del usuario de los servicios de pago con arreglo al artículo 9;
- e) una descripción de los métodos de gestión empresarial del solicitante y de los mecanismos de control interno, incluidos procedimientos administrativos, de gestión de riesgo y contables, que demuestre que dichos métodos de gestión empresarial, mecanismos de control y procedimientos son proporcionados, apropiados, sólidos y adecuados;
- f) una descripción de los mecanismos de control interno introducidos por el solicitante a fin de cumplir las obligaciones que establece la Directiva 2005/60/CE y el Reglamento (CE) n.º 1781/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de noviembre de 2006, relativo a la información sobre los ordenantes que acompaña a las transferencias de fondos [25];

[25] DO L 345 de 8.12.2006, p. 1.

g) una descripción de la organización estructural del solicitante, incluida, cuando proceda, una descripción de la utilización que se pretenda hacer de agentes y sucursales y una descripción de las disposiciones en materia de externalización, así como de su participación en un sistema de pago nacional o internacional;

h) la identidad de las personas que posean, directa o indirectamente, participaciones cualificadas en el sentido del artículo 4, punto 11, de la Directiva 2006/48/CE, con indicación de la cuantía de su participación efectiva y pruebas de su idoneidad, atendiendo a la necesidad de garantizar la gestión sana y prudente de la entidad de pago;

i) la identidad de los directores y gestores de la entidad de pago y, en su caso, de los gestores de los servicios de pago de la entidad de pago, así como pruebas de su honorabilidad y de que tienen la experiencia y poseen los conocimientos necesarios para la prestación de servicios de pago, según determine el Estado miembro de origen de la entidad de pago;

j) en su caso, la identidad de los auditores legales y empresas de auditoría, tal como establece la Directiva 2006/43/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de mayo de 2006, relativa a la auditoría legal de las cuentas anuales y de las cuentas consolidadas [26];

k) el estatuto jurídico y los estatutos sociales del solicitante;

l) la dirección de la administración central del solicitante.

A efectos de las letras d), e) y g), el solicitante facilitará una descripción de sus procedimientos de auditoría y de las disposiciones organizativas que haya establecido a fin de adoptar todas las medidas razonables para proteger los intereses de sus usuarios y garantizar la continuidad y fiabilidad de la prestación de servicios de pago.

Artículo 6. Capital inicial

Los Estados miembros establecerán que, en el momento de la autorización, las entidades de pago posean un capital inicial que incluya los elementos definidos en el artículo 57, letras a) y b), de la Directiva 2006/48/CE, de la forma siguiente:

a) en caso de que la entidad de pago solo preste el servicio de pago que figura en el punto 6 del anexo, su capital no será en ningún momento inferior a 20.000 euros;

b) en caso de que la entidad de pago preste el servicio de pago que figura en el punto 7 del anexo, su capital no será en ningún momento inferior a 50.000 euros, y

c) en caso de que la entidad de pago preste cualquiera de los servicios de pago que figuran en los puntos 1 a 5 del anexo, su capital no será en ningún momento inferior a 125.000 euros.

Artículo 7. Fondos propios

1. Los fondos propios de la entidad de pago, tal como se definen en los artículos 57 a 61, 63, 64 y 66 de la Directiva 2006/48/CE, no podrán ser inferiores a la cantidad mayor de las contempladas en los artículos 6 y 8.

2. Los Estados miembros adoptarán las medidas necesarias para impedir el uso múltiple de elementos que puedan considerarse como fondos propios cuando la entidad de pago pertenezca al mismo grupo de otra entidad de pago, entidad de crédito, empresa de inversión, empresa de gestión de activos o empresa de seguros. El presente apartado se aplicará también cuando una entidad de pago tiene carácter híbrido y realiza actividades distintas de las establecidas en el anexo.

3. Cuando se satisfagan las condiciones establecidas en el artículo 69 de la Directiva 2006/48/CE, los Estados miembros o sus autoridades competentes podrán optar por no aplicar el artículo 8 a aquellas entidades de pago que estén incluidas en la supervisión consolidada de entidades de créditos matrices con arreglo a la Directiva 2006/48/CE.

Artículo 8. Cálculo de los fondos propios

1. Sin perjuicio de los requisitos de capital inicial establecidos en el artículo 6, los Estados miembros establecerán que las entidades de pago posean permanentemente fondos propios calculados con arreglo a uno de los tres métodos siguientes, según determinen las autoridades competentes de acuerdo con la legislación nacional:

[26] DO L 157 de 9.6.2006, p. 87.

Método A

Los fondos propios de las entidades de pago serán, como mínimo, igual al 10% de sus gastos generales del año anterior. Las autoridades competentes podrán ajustar dicha exigencia en caso de que los negocios de una entidad de pago registren un cambio sustancial desde el año anterior. Cuando una entidad de pago no haya completado todavía un año de actividad en la fecha de cálculo, los fondos propios serán igual al 10% de los correspondientes gastos generales previstos en su plan de negocios, a menos que las autoridades competentes exijan la modificación de dicho plan.

Método B

Los fondos propios de las entidades de pago serán, como mínimo, igual a la suma de los siguientes elementos multiplicados por el factor de escala k, establecido en el apartado 2, en el que el volumen de pagos (VP) representa una duodécima parte de la cuantía total de las operaciones de pago ejecutadas por la entidad de pago durante el año anterior:

- a) 4,0% del tramo de VP hasta los 5 millones de euros, más
- b) 2,5% del tramo de VP entre 5 millones de euros y 10 millones de euros, más
- c) 1% del tramo de VP entre 10 millones de euros y 100 millones de euros,
- d) 0,5% del tramo de VP entre 100 millones de euros y 250 millones de euros, más
- e) 0,25% del tramo de VP por encima de 250 millones de euros.

Método C

Los fondos propios de la entidad de pago serán, como mínimo, igual al indicador pertinente, definido en la letra a), multiplicado por el factor de multiplicación establecido en la letra b), y multiplicado a su vez por el factor de escala k, establecido en el apartado 2:

- a) el indicador pertinente es la suma de los elementos siguientes:

- ingresos por intereses,
- gastos por intereses,
- comisiones y tasas recibidas, y
- otros ingresos de explotación.

Cada elemento se incluirá en la suma con su signo positivo o negativo. Los ingresos en concepto de partidas extraordinarias o irregulares no podrán incluirse en el cálculo del indicador pertinente. Los gastos ocasionados por la externalización de servicios prestados por terceros podrán reducir el indicador pertinente si el gasto es contraído por una empresa sujeta a supervisión con arreglo a la presente Directiva. El indicador pertinente se calcula sobre la base de las doce últimas observaciones mensuales a finales del último ejercicio financiero. El indicador pertinente se calculará sobre el último ejercicio financiero. No obstante, los fondos propios, calculados según el método C, no podrán ser inferiores al 80% de la media de los últimos tres ejercicios para el indicador pertinente. Cuando no se disponga de cifras auditadas, podrán utilizarse estimaciones de negocio;

- b) el factor de multiplicación será:

- i) 10% del tramo de indicador pertinente hasta los 2,5 millones de euros,
- ii) 8% del tramo de indicador pertinente entre 2,5 millones de euros y 5 millones de euros,
- iii) 6% del tramo de indicador pertinente entre 5 millones de euros y 25 millones de euros,
- iv) 3% del tramo de indicador pertinente entre 25 millones de euros y 50 millones de euros,
- v) 1,5% por encima de 50 millones de euros.

2. El factor de escala k, que se utilizará en los métodos B y C del apartado 1, será el siguiente:

- a) 0,5 en caso de que la entidad de pago solo preste el servicio de pago que figura en el punto 6 del anexo;
- b) 0,8 en caso de que la entidad de pago preste el servicio de pago que figura en el punto 7 del anexo;
- c) 1 en caso de que la entidad de pago preste cualquiera de los servicios de pago que figuran en los puntos 1 a 5 del anexo.

3. Las autoridades competentes, sobre la base de una evaluación de los procesos de la gestión del riesgo, de la base de datos de los riesgos de pérdidas y de los mecanismos de control internos de la entidad de pago, podrán exigir que la entidad de pago posea una cifra de fondos propios hasta un 20% superior a la que resultaría de la aplicación del método elegido con arreglo al apartado 1, o permitir que la entidad de pago posea una cifra de fondos propios hasta un 20% inferior a la que resultaría de la aplicación del método elegido con arreglo al apartado 1.

Artículo 9. Requisitos de garantía

1. Los Estados miembros o las autoridades competentes establecerán que la entidad de pago que preste alguno de los servicios de pago contemplados en el anexo y realice al mismo tiempo otras actividades empresariales mencionadas en el artículo 16, apartado 1, letra c), salvaguardará los fondos recibidos de los usuarios de servicios de pago o recibidos a través de otro proveedor de servicios de pago para la ejecución de las operaciones de pago, de la forma siguiente:

Según convenga:

a) no se mezclarán en ningún momento con los fondos de ninguna persona física o jurídica que no sean los usuarios de servicios de pago en cuyo nombre se dispone de los fondos y, en caso de que todavía estén en posesión de la entidad de pago y aún no se hayan entregado al beneficiario o transferido a otro proveedor de servicios de pago al final del día hábil siguiente al día en que se recibieron los fondos, se depositarán en una cuenta separada en una entidad de crédito o se invertirán en activos seguros, líquidos y de bajo riesgo, tal como hayan establecido las autoridades competentes del Estado miembro de origen, y

b) quedarán aislados, de conformidad con la normativa nacional, en beneficio de los usuarios de servicios de pago, con respecto a posibles reclamaciones de otros acreedores de la entidad de pago, en particular en caso de insolvencia, o

c) estarán cubiertos por una póliza de seguro u otra garantía comparable de una compañía de seguros o de una entidad de crédito, que no pertenezca al mismo grupo que la propia entidad de pago, por una cantidad equivalente a la que habría sido separada en caso de no existir la póliza de seguro u otra garantía comparable, que se hará efectiva en caso de que la entidad de pago sea incapaz de hacer frente a sus obligaciones financieras.

2. En caso de que una entidad de pago tenga que salvaguardar fondos con arreglo al apartado 1 y de que una fracción de dichos fondos se destine a operaciones de pago futuras y el resto se utilice para servicios distintos de los servicios de pago, esa fracción de los fondos destinados a operaciones de pago futuras también estará sujeta a los requisitos establecidos en el apartado 1. En caso de que dicha fracción sea variable o no se conozca con antelación, los Estados miembros podrán permitir a las entidades de pago que apliquen el presente apartado sobre la base de una hipótesis acerca de la fracción representativa que se destinará a servicios de pago, siempre que esa fracción representativa pueda ser objeto, a satisfacción de las autoridades competentes, de una estimación razonable a partir de datos históricos.

3. Los Estados miembros o las autoridades competentes podrán establecer que las entidades de pago que no lleven a cabo otras actividades empresariales mencionadas en el artículo 16, apartado 1, letra c), cumplan asimismo los requisitos de salvaguardia establecidos en el apartado 1 del presente artículo.

4. Los Estados miembros o las autoridades competentes también podrán limitar la exigencia de dichos requisitos de salvaguardia a los fondos de usuarios de servicios de pago que superen, a título individual, un umbral de 600 euros.

Artículo 10. Concesión de autorización

1. Los Estados miembros dispondrán que empresas distintas a aquellas a que se refiere el artículo 1, apartado 1, letras a) a c), e) y f), y distintas de las personas físicas o jurídicas que se acojan a la excepción del artículo 26, que pretendan prestar servicios de pago, obtengan autorización como entidades de pago antes de poder comenzar a prestar tales servicios de pago. Solo se concederá autorización a las personas jurídicas establecidas en un Estado miembro.

2. Se concederá una autorización siempre y cuando la información y las pruebas que acompañen a la solicitud cumplan todos los requisitos indicados en el artículo 5 y si, una vez examinada la solicitud, las autoridades competentes han llegado a una evaluación favorable. Antes de conceder una autorización, las autoridades competentes podrán consultar, cuando proceda, al banco central nacional o a otras autoridades públicas pertinentes.

3. Las entidades de pago que, con arreglo a la legislación nacional de su Estado miembro de origen, estén obligadas a disponer de un domicilio social, deberán tener su administración central en el mismo Estado miembro que su domicilio social.

4. Las autoridades competentes únicamente concederán una autorización en caso de que, habida cuenta de la necesidad de garantizar una gestión sana y prudente de las entidades de pago, la entidad de que se trate disponga de sólidos procedimientos de gobierno corporativo, incluida una estructura organizativa clara, con líneas de responsabilidad bien definidas, transparentes y coherentes, así como procedimientos eficaces de identificación, gestión, control y comunicación de los riesgos a los que esté o pueda estar expuesta, junto con mecanismos adecuados de control interno, incluidos procedimientos administrativos y contables adecuados; tales métodos, procedimientos y mecanismos serán exhaustivos y proporcionados a la naturaleza, escala y complejidad de los servicios de pago prestados por dicha entidad.

5. Cuando una entidad de pago preste alguno de los servicios de pago contemplados en el anexo y realice simultáneamente otras actividades, las autoridades competentes podrán exigirle que constituya una entidad separada para la actividad de los servicios de pago, en caso de que las actividades de la entidad de pago en relación con servicios distintos de los de pago perjudiquen o puedan perjudicar, bien la solidez financiera de la entidad de pago, bien la capacidad de las autoridades competentes para supervisar el cumplimiento de las obligaciones establecidas por la presente Directiva por parte de la entidad de pago.

6. Las autoridades competentes denegarán la autorización si, atendiendo a la necesidad de garantizar una gestión sana y prudente por parte de la entidad de pago, no están convencidas de la idoneidad de los accionistas o socios que posean participaciones significativas.

7. Cuando existan vínculos estrechos, según se definen en el artículo 4, punto 46, de la Directiva 2006/48/CE, entre la entidad de pago y otras personas físicas o jurídicas, las autoridades competentes concederán una autorización únicamente si dichos vínculos no obstaculizan el ejercicio efectivo de sus funciones de supervisión.

8. Las autoridades competentes únicamente concederán una autorización cuando el buen ejercicio de su misión de supervisión no se vea obstaculizado por las disposiciones legales, reglamentarias o administrativas del Derecho de un tercer país, aplicables a una o varias de las personas físicas o jurídicas con las que la entidad de pago mantenga vínculos estrechos, o por problemas relacionados con la aplicación de dichas disposiciones legales, reglamentarias o administrativas.

9. Una autorización será válida en todos los Estados miembros y permitirá a la entidad de pago interesada prestar servicios de pago en toda la Comunidad, ya sea en virtud de la libre prestación de servicios, ya de la libertad de establecimiento, siempre que dichos servicios estén cubiertos por la autorización.

Artículo 11. Comunicación de la decisión

En el plazo de tres meses desde la recepción de una solicitud o, en caso de que esté incompleta, de toda la información necesaria para adoptar la decisión, la autoridad competente informará al solicitante de la aceptación o denegación de la solicitud. Toda denegación de autorización deberá motivarse.

Artículo 12. Revocación de la autorización

1. Las autoridades competentes podrán revocar la autorización a una entidad de pago únicamente cuando la entidad:

a) no haga uso de la autorización en un plazo de doce meses, renuncie a la autorización expresamente y haya cesado de ejercer su actividad durante un período superior a seis meses, a menos que el Estado miembro afectado no haya previsto, en este caso, que la autorización caduque;

b) haya obtenido la autorización por medio de falsas declaraciones o por cualquier otro medio irregular;

c) no reúna ya las condiciones para conceder la autorización;

- d) pueda constituir una amenaza para la estabilidad del sistema de pagos en caso de seguir prestando servicios de pago, o
 - e) corresponda a uno de los casos de revocación de una autorización previstos por la legislación nacional.
2. Toda revocación de la autorización se justificará y comunicará a los interesados.
 3. Se hará pública la revocación de una autorización.

Artículo 13. Registro

Los Estados miembros establecerán un registro público en el que figuren las entidades de pago autorizadas y sus agentes y sucursales, así como las personas físicas o jurídicas y sus agentes y sucursales que se beneficien de una excepción con arreglo al artículo 26, y aquellas entidades mencionadas en el artículo 2, apartado 3, a las que su legislación nacional autorice a prestar servicios de pago. Constarán en el registro público del Estado miembro de origen.

En dicho registro se harán constar los servicios de pago para los que se haya habilitado a la entidad de pago o para los que esté registrada la persona física o jurídica. Las entidades de pago autorizadas constarán en el registro en una lista aparte de las personas físicas o jurídicas que hayan sido registradas con arreglo al artículo 26. El registro estará a disposición pública para su consulta, será accesible en línea y se actualizará periódicamente.

Artículo 14. Mantenimiento de la autorización

En caso de que se produzca cualquier cambio que afecte a la exactitud de la información y las pruebas facilitadas de conformidad con el artículo 5, la entidad de pago informará de ello sin demora a las autoridades competentes de su Estado miembro de origen.

Artículo 15. Contabilidad y auditoría legal

1. La Directiva 78/660/CEE y, en su caso, la Directiva 83/349/CEE, la Directiva 86/635/CEE y el Reglamento (CE) n.º 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de julio de 2002, relativo a la aplicación de normas internacionales de contabilidad [27], se aplicarán mutatis mutandis a las entidades de pago.

2. A menos que estén exentas con arreglo a la Directiva 78/660/CEE y, en su caso, la Directiva 83/349/CEE y la Directiva 86/635/CEE, las cuentas anuales y las cuentas consolidadas de las entidades de pago serán objeto de auditoría por parte de auditores legales o de empresas de auditoría con arreglo a lo dispuesto en la Directiva 2006/43/CE.

3. A efectos de la supervisión, los Estados miembros establecerán que las entidades de pago presenten por separado la contabilidad relativa a los servicios de pago incluidos en el anexo y la relativa a las actividades mencionadas en el artículo 16, apartado 1, que serán objeto de un informe de auditoría. En su caso, elaborarán este informe los auditores legales o una empresa de auditoría.

4. Las obligaciones establecidas en el artículo 53 de la Directiva 2006/48/CE se aplicarán mutatis mutandis a los auditores legales o empresas de auditoría de las entidades de pago con respecto a las actividades de servicio de pago.

Artículo 16. Actividades

1. Aparte de la prestación de los servicios de pago que se contemplan en el anexo, las entidades de pago estarán habilitadas para llevar a cabo las siguientes actividades:

a) prestación de servicios operativos o servicios auxiliares estrechamente relacionados, tales como la garantía de la ejecución de operaciones de pago, servicios de cambio de divisas, actividades de custodia y almacenamiento y tratamiento de datos;

b) la gestión de sistemas de pago, sin perjuicio del artículo 28;

[27] DO L 243 de 11.9.2002, p. 1.

c) actividades económicas distintas de la prestación de servicios de pago, con arreglo a la legislación comunitaria y nacional aplicable.

2. Cuando las entidades de pago se dediquen a la prestación de uno o más de los servicios de pago que figuran en el anexo, únicamente podrán mantener cuentas de pago cuyo uso exclusivo se limite a operaciones de pago. Los fondos recibidos por las entidades de pago de los usuarios de servicios de pago con vistas a la prestación de servicios de pago no constituirán depósitos u otros fondos reembolsables a efectos del artículo 5 de la Directiva 2006/48/CE, ni dinero electrónico a efectos del artículo 1, apartado 3, de la Directiva 2000/46/CE.

3. Las entidades de pago podrán conceder créditos en relación con los servicios de pago contemplados en los puntos 4, 5 y 7 del anexo únicamente si se cumplen las siguientes condiciones:

a) se tratará de un crédito subordinado concedido exclusivamente en relación con la ejecución de una operación de pago;

b) sin perjuicio de lo dispuesto en la normativa nacional en materia de concesión de créditos mediante tarjetas de crédito, el crédito concedido en relación con el pago, ejecutado con arreglo al artículo 10, apartado 9, y al artículo 25, será reembolsado dentro de un plazo corto que, en ningún caso, será superior a doce meses;

c) dicho crédito no se concederá con cargo a los fondos recibidos o en posesión a efectos de la ejecución de una operación de pago, y

d) los fondos propios de la entidad de pago serán en todo momento adecuados a criterio de las autoridades de supervisión y teniendo en cuenta la cuantía total de los créditos concedidos.

4. Las entidades de pago no podrán llevar a cabo actividades de constitución de depósitos u otros fondos reembolsables en el sentido del artículo 5 de la Directiva 2006/48/CE.

5. La presente Directiva no prejuzgará las medidas nacionales de aplicación de la Directiva 87/102/CEE. La presente Directiva no prejuzgará tampoco ninguna otra normativa comunitaria o nacional respecto de las condiciones para conceder créditos a los consumidores no armonizadas por la presente Directiva, que sean conformes con el Derecho comunitario.

Sección 2

Otros requisitos

Artículo 17. Utilización de agentes, sucursales o entidades mediante actividades externalizadas

1. Las entidades de pago que tengan el propósito de prestar servicios de pago a través de un agente deberán comunicar la siguiente información a las autoridades competentes de su Estado miembro de origen:

a) nombre y domicilio del agente;

b) una descripción de los mecanismos de control interno que vayan a utilizar los agentes a fin de cumplir las obligaciones que establece la Directiva 2005/60/CE con respecto al blanqueo de capitales y a la financiación del terrorismo, y

c) la identidad de los directores y personas responsables de la gestión del agente que vaya a utilizarse en la prestación de servicios de pago, así como la prueba de que se trata de personas con los conocimientos y capacidades necesarios.

2. Cuando las autoridades competentes reciban la información de conformidad con el apartado 1, podrán entonces incluir al agente de que se trate en el registro contemplado en el artículo 13.

3. Antes de incluir al agente en el registro, las autoridades competentes podrán, en caso de que consideren que la información facilitada es incorrecta, proceder a ulteriores averiguaciones para comprobar dicha información.

4. Si, de resultados de dichas averiguaciones adicionales, las autoridades competentes siguen dudando de que la información que se les ha proporcionado con arreglo a lo dispuesto en el apartado 1 sea correcta, se negarán a incluir al agente de que se trate en el registro contemplado en el artículo 13.

5. Si la entidad de pago desea prestar servicios de pago en otro Estado miembro mediante la contratación de un agente, deberá seguir los procedimientos establecidos en el artículo 25. En este caso, antes de que pueda registrarse al agente con arreglo a lo dispuesto en el presente artículo, las autoridades competentes del Estado miembro de origen informarán a las autoridades competentes del Estado miembro de acogida de su intención de registrar a dicho agente y tener en cuenta su parecer.

6. En caso de que las autoridades competentes del Estado miembro de acogida tengan motivos razonables para sospechar que, en relación con la contratación del agente o el establecimiento de la sucursal previstos, se están perpetrando o ya se han perpetrado o intentado actividades de blanqueo de dinero o de financiación del terrorismo con arreglo a lo dispuesto en la Directiva 2005/60/CE, o que la contratación de dicho agente o el establecimiento de dicha sucursal podrían aumentar el riesgo de blanqueo de dinero o financiación del terrorismo, informarán a las autoridades competentes del Estado miembro de origen, las cuales podrán negarse a registrar al agente o sucursal, o podrán revocar la inscripción en caso de haberse ya realizado.

7. Cuando una entidad de pago pretenda externalizar funciones operativas relacionadas con los servicios de pago, deberá informar de ello a las autoridades competentes de su Estado miembro de origen.

La externalización de funciones operativas importantes deberá realizarse de modo tal que no afecte significativamente ni a la calidad del control interno de dichas funciones por parte de la entidad de pago ni a la capacidad de las autoridades competentes para controlar que la entidad de pago cumple todas las obligaciones que establece la presente Directiva.

A efectos del párrafo segundo, una función operativa se considerará importante si una anomalía o deficiencia en su ejecución puede afectar de manera sustancial a la capacidad de la entidad de pago para cumplir permanentemente las condiciones que se derivan de su autorización en virtud del presente título, o sus demás obligaciones en el marco de la presente Directiva, o afectar a los resultados financieros, a la solidez o a la continuidad de sus servicios de pago. Los Estados miembros se asegurarán de que, cuando las entidades de pago externalicen funciones operativas importantes, cumplan con las siguientes condiciones:

- a) la externalización no dará lugar a la delegación de responsabilidad por parte de la alta dirección;
- b) no alterará las relaciones y obligaciones de la entidad de pago con respecto a sus usuarios de conformidad con la presente Directiva;
- c) no irá en menoscabo de las condiciones que debe cumplir la entidad de pago para recibir la autorización de conformidad con el presente título, y para conservarla, y
- d) no dará lugar a la supresión o modificación de ninguna de las restantes condiciones a las que se haya supeditado la autorización de la entidad de pago.

8. Las entidades de pago se asegurarán de que los agentes o sucursales que actúen en su nombre informen de ello a los usuarios de servicios de pago.

Artículo 18. Responsabilidad

1. Los Estados miembros velarán por que, cuando las entidades de pago que recurran a terceros para la realización de funciones operativas, dichas entidades adopten medidas razonables para garantizar el cumplimiento de los requisitos establecidos en la presente Directiva.

2. Los Estados miembros exigirán que las entidades de pago sean plenamente responsables de los actos de sus empleados y de cualesquiera agentes, sucursales o instituciones a las que se hayan externalizado sus actividades.

Artículo 19. Mantenimiento de registros

Los Estados miembros exigirán a las entidades de pago que conserven todos los documentos necesarios a efectos del presente título durante cinco años como mínimo, sin perjuicio de lo dispuesto en la Directiva 2005/60/CE y de otras disposiciones de la legislación comunitaria o nacional pertinente.

Sección 3 Autoridades competentes y supervisión

Artículo 20. Designación de las autoridades competentes

1. Los Estados miembros designarán como autoridades competentes responsables de la autorización y supervisión prudencial de las entidades de pago que tengan que llevar a cabo las funciones establecidas a tenor del presente título a autoridades públicas o a organismos reconocidos por el derecho nacional o por autoridades públicas expresamente facultadas a tal fin en virtud del derecho nacional, incluidos los bancos centrales nacionales.

Las autoridades competentes garantizarán su independencia con respecto a los organismos económicos y evitarán conflictos de intereses. Sin perjuicio de lo dispuesto en el primer párrafo, no podrán ser designadas autoridades competentes las entidades de pago, las entidades de crédito, las entidades de dinero electrónico ni las instituciones de giro postal.

Los Estados miembros informarán al respecto a la Comisión.

2. Los Estados miembros velarán por que las autoridades competentes designadas en virtud del apartado 1 posean todas las facultades necesarias para el desempeño de su cometido.

3. Cuando exista en su territorio más de una autoridad competente en los asuntos indicados en el presente título, los Estados miembros garantizarán que dichas autoridades colaboren estrechamente entre sí a fin de poder cumplir con eficacia sus cometidos respectivos. Los Estados miembros harán lo propio cuando las autoridades competentes en asuntos recogidos en el presente título no sean las autoridades competentes responsables de la supervisión de las entidades de crédito.

4. Las funciones de las autoridades competentes designadas en virtud del apartado 1 serán responsabilidad de las autoridades competentes del Estado miembro de origen.

5. El apartado 1 no implicará que las autoridades competentes hayan de supervisar actividades empresariales de las entidades de pago distintas de la prestación de servicios de pago, incluidos en el anexo, y de las actividades enumeradas en el artículo 16, apartado 1, letra a).

Artículo 21. Supervisión

1. Los Estados miembros velarán por que los controles efectuados por las autoridades competentes a fin de comprobar que se mantenga el cumplimiento de lo dispuesto en el presente título sean proporcionados, suficientes y adecuados para los riesgos a los que se encuentran expuestas las entidades de pago.

A fin de comprobar el cumplimiento de lo dispuesto en el presente título, las autoridades competentes estarán facultadas para adoptar las medidas siguientes, en particular:

- a) exigir a la entidad de pago que facilite toda la información necesaria para supervisar el cumplimiento;
- b) efectuar inspecciones *in situ* de la entidad de pago, en cualesquiera agentes o sucursales que presten servicios de pago bajo la responsabilidad de la entidad de pago o en las entidades que realicen las actividades relacionadas con servicios de pago que se hayan externalizado;
- c) emitir recomendaciones y directrices y, cuando proceda, medidas administrativas de obligado cumplimiento, y
- e) suspender o revocar la autorización en los casos indicados en el artículo 12.

2. Sin perjuicio de los procedimientos de revocación de la autorización y de la responsabilidad penal, los Estados miembros establecerán que sus respectivas autoridades competentes puedan adoptar sanciones contra las entidades de pago o sus directivos responsables, por infracción de disposiciones legales, reglamentarias o administrativas en materia de supervisión o de ejercicio de la actividad, o adoptar a su respecto sanciones o medidas cuya aplicación tenga por objeto poner fin a las infracciones comprobadas o a sus causas.

3. Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 6, en el artículo 7, apartados 1 y 2, y en el artículo 8, los Estados miembros garantizarán que las autoridades competentes estén habilitadas para adoptar las medidas contempladas en el apartado 1 del presente artículo para garantizar la existencia de capital suficiente para los servicios de pago, en particular cuando las actividades de la entidad de pago en relación con servicios distintos de los pagos perjudiquen o puedan perjudicar a la solidez financiera de la entidad de pago.

Artículo 22. Secreto profesional

1. Los Estados miembros velarán por que todas las personas que trabajen o hayan trabajado para las autoridades competentes, así como los expertos que actúen por cuenta de las autoridades competentes, estén sometidos a la obligación de secreto profesional, sin perjuicio de los asuntos cubiertos por el Derecho penal.

2. A fin de garantizar la protección de los derechos individuales y comerciales, se observará estricto secreto profesional en relación con el intercambio de información indicado en el artículo 24.

3. Los Estados miembros podrán aplicar el presente artículo teniendo en cuenta, *mutatis mutandis*, los artículos 44 a 52 de la Directiva 2006/48/CE.

Artículo 23. Derecho de recurso judicial

1. Los Estados miembros dispondrán que las decisiones tomadas por las autoridades competentes con respecto a una entidad de pago en virtud de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas adoptadas conforme a la presente Directiva puedan ser objeto de recurso judicial.

2. Lo dispuesto en el apartado 1 será también de aplicación en caso de omisión.

Artículo 24. Intercambio de información

1. Las autoridades competentes de los distintos Estados miembros cooperarán entre sí y, cuando corresponda, con el Banco Central Europeo, los bancos centrales nacionales de los Estados miembros y las demás autoridades competentes designadas en virtud de la legislación comunitaria o nacional aplicable a los proveedores de servicios de pago.

2. Asimismo, los Estados miembros permitirán el intercambio de información entre sus autoridades competentes y:

a) las autoridades competentes de otros Estados miembros responsables de la autorización y supervisión de las entidades de pago;

b) el Banco Central Europeo y los bancos centrales nacionales de los Estados miembros, en su calidad de autoridades monetarias y de supervisión, y, en su caso, otras autoridades públicas responsables de la vigilancia de los sistemas de pago y liquidación;

c) otras autoridades pertinentes designadas en virtud de la presente Directiva, de la Directiva 95/46/CE, de la Directiva 2005/60/CE y de otras disposiciones de derecho comunitario aplicables a los proveedores de servicios de pago, como la legislación aplicable en materia de protección de las personas en relación con el tratamiento de datos personales, así como de blanqueo de dinero y de financiación del terrorismo.

Artículo 25. Ejercicio del derecho de libertad de establecimiento y libre prestación de servicios

1. Toda entidad de pago autorizada que desee prestar servicios de pago por primera vez en un Estado miembro distinto de su Estado miembro de origen en virtud del derecho de establecimiento o libre prestación de servicios lo comunicará a las autoridades competentes de su Estado miembro de origen.

En el plazo de un mes desde la recepción de dicha información, las autoridades competentes del Estado miembro de origen comunicarán a las autoridades competentes del Estado miembro de acogida el nombre y la dirección de la entidad de pago, los nombres de las personas responsables de la gestión de la sucursal, su estructura organizativa y el tipo de servicios de pago que pretende prestar en el territorio del Estado miembro de acogida.

2. A fin de poder llevar a cabo los controles y aplicar las medidas necesarias que establece el artículo 21 con respecto a un agente, una sucursal o una entidad a la que se han externalizado actividades de una entidad de pago situada en territorio de otro Estado miembro, la autoridad competente del Estado miembro de origen cooperará con las autoridades competentes del Estado miembro de acogida.

3. A efectos de la cooperación a que se refieren los apartados 1 y 2, las autoridades competentes del Estado miembro de origen deberán informar a las autoridades competentes del Estado miembro de acogida siempre que deseen efectuar inspecciones *in situ* en el territorio de este último.

No obstante, cuando así lo deseen, las autoridades competentes del Estado miembro de origen podrán delegar en las autoridades competentes del Estado miembro de acogida la tarea de realizar inspecciones *in situ* en la entidad de que se trate.

4. Las autoridades competentes se facilitarán mutuamente toda la información esencial y/o pertinente, en particular en caso de infracciones o presuntas infracciones cometidas por un agente, una sucursal o por una entidad a la que se han exter-

nalizado actividades. A este respecto, las autoridades competentes comunicarán toda la información pertinente que se les solicite y, por iniciativa propia, toda la información esencial.

5. Los apartados 1 a 4 se entenderán sin perjuicio de las obligaciones de las autoridades competentes en aplicación de la Directiva 2005/60/CE y el Reglamento (CE) n.º 1781/2006, en particular con arreglo al artículo 37, apartado 1, de la Directiva 2005/60/CE y el artículo 15, apartado 3, del Reglamento (CE) n.º 1781/2006, en materia de supervisión del cumplimiento de los requisitos establecidos en esos instrumentos.

Sección 4

Excepción

Artículo 26. Requisitos

1. No obstante lo dispuesto en el artículo 13, los Estados miembros podrán no aplicar o autorizar a sus autoridades competentes a no aplicar total o parcialmente el procedimiento y las condiciones establecidos en las secciones 1 a 3, excepto los artículos 20, 22, 23 y 24, y permitir la inclusión de personas físicas o jurídicas en el registro contemplado en el artículo 13, cuando:

a) la media de los 12 meses precedentes de la cuantía total de las operaciones de pago ejecutadas por la persona de que se trate, incluidos los posibles agentes con respecto a los cuales asume plena responsabilidad, no sea superior a 3 millones de euros mensuales. Esta obligación se evaluará con respecto a la cuantía total de las operaciones de pago prevista en su plan de negocios, a menos que las autoridades competentes exijan la modificación de dicho plan, y

b) ninguna de las personas jurídicas responsables de la gestión o explotación de las actividades empresariales haya sido condenada por delitos de blanqueo de dinero o financiación del terrorismo u otros delitos de carácter financiero.

2. Toda persona física o jurídica registrada de conformidad con el apartado 1 estará obligada a fijar su administración central o lugar de residencia en el Estado miembro en que ejerza efectivamente sus actividades.

3. Las personas indicadas en el apartado 1 serán tratadas como entidades de pago. No obstante, no se les aplicarán el artículo 10, apartado 9, ni el artículo 25.

4. Los Estados miembros podrán también estipular que las personas físicas o jurídicas inscritas con arreglo al apartado 1 puedan ejercer únicamente algunas de las actividades enumeradas en el artículo 16.

5. Las personas indicadas en el apartado 1 comunicarán a las autoridades competentes todo cambio de su situación que atañe a la condición especificada en dicho apartado. Los Estados miembros adoptarán las medidas necesarias para garantizar que cuando no se cumplan ya las condiciones establecidas en los apartados 1, 2 y 4, la persona de que se trate solicite autorización dentro de los 30 días naturales, de conformidad con el procedimiento contemplado en el artículo 10.

6. El presente artículo no se aplicará con respecto a las disposiciones establecidas en la Directiva 2005/60/CE o con respecto a la normativa nacional en materia de blanqueo de dinero.

Artículo 27. Notificación e información

El Estado miembro que se acoja a la excepción prevista en el artículo 26 deberá informar de ello a la Comisión a más tardar el 1 de noviembre de 2009 y comunicarle sin demora cualquier cambio ulterior. Asimismo, el Estado miembro informará a la Comisión del número de personas físicas y jurídicas de que se trata y le comunicará anualmente la cantidad total de operaciones de pago ejecutadas a 31 de diciembre de cada año natural, tal como se indica en el artículo 26, apartado 1, letra a).

CAPÍTULO 2

Disposiciones comunes

Artículo 28. Acceso a sistemas de pago

1. Los Estados miembros velarán por que las normas de acceso de los proveedores de servicios de pago autorizados o registrados que sean personas jurídicas a los sistemas de pago sean objetivas, no discriminatorias y proporcionadas y por que dichas normas no dificulten el acceso más de lo que sea necesario para prevenir riesgos específicos, tales como riesgos de liquidación, riesgos operativos y riesgos de explotación, y garantizar la estabilidad operativa y financiera del sistema de pago.

Los sistemas de pago no podrán imponer a los proveedores de servicios de pago, usuarios de servicios de pago u otros sistemas de pago ninguno de los requisitos siguientes:

- a) normas que restrinjan la participación efectiva en otros sistemas de pago;
 - b) normas que discriminen entre los proveedores de servicios de pago autorizados o entre proveedores de servicios de pago registrados en relación con los derechos, obligaciones y facultades de los participantes, o
 - c) cualquier restricción basada en el estatuto institucional.
2. El apartado 1 no será aplicable a:
- a) sistemas de pago designados con arreglo a lo dispuesto en la Directiva 98/26/CE;
 - b) sistemas de pago compuestos exclusivamente de proveedores de servicios de pago que pertenezcan a un grupo compuesto de entidades vinculadas por su capital cuando una de ellas posea un control efectivo sobre las demás, o
 - c) sistemas de pago en que un único proveedor de servicios de pago (ya sea como entidad única o como grupo):
 - actúe o pueda actuar como proveedor del servicio de pago del ordenante y del beneficiario y sea responsable exclusivo de la gestión del sistema, y
 - autorice a otros proveedores de servicios de pago a participar en el sistema y estos últimos no estén habilitados para negociar las comisiones entre ellos mismos en relación con el sistema de pago, aunque puedan establecer su propia tarifa en relación con el ordenante y el beneficiario.

Artículo 29. *Prohibición a toda persona que no sea proveedor de servicios de pago de realizar tal actividad*

Los Estados miembros prohibirán a toda persona física o jurídica que no sea proveedor de servicios de pago o que esté explícitamente excluido del ámbito de aplicación de la presente Directiva, prestar servicios de pago enumerados en el anexo.

TÍTULO III TRANSPARENCIA DE LAS CONDICIONES Y REQUISITOS DE INFORMACIÓN APLICABLES A LOS SERVICIOS DE PAGO

CAPÍTULO 1 Disposiciones generales

Artículo 30. *Ámbito de aplicación*

1. El presente título se aplicará a las operaciones de pago de carácter aislado, a los contratos marco y a las operaciones de pago reguladas por dichos contratos. Las partes podrán acordar que no se aplique, en todo o en parte, en caso de que el usuario del servicio de pago no sea un consumidor.
2. Los Estados miembros podrán disponer que las disposiciones del presente título se apliquen a las microempresas de la misma forma que a los consumidores.
3. La presente Directiva se entenderá sin perjuicio de las medidas nacionales de aplicación de la Directiva 87/102/CEE. La presente Directiva se entenderá también sin perjuicio del resto de la legislación comunitaria o nacional pertinente en relación con las condiciones para la concesión de créditos a los consumidores no armonizadas por la presente Directiva, que sean conformes con el Derecho comunitario.

Artículo 31. *Otras disposiciones de la legislación comunitaria*

Las disposiciones del presente título se entienden sin perjuicio de las disposiciones de la legislación comunitaria que establezcan requisitos adicionales en materia de información previa.

No obstante, cuando sea de aplicación también la Directiva 2002/65/CE, las disposiciones en materia de información recogidas en el artículo 3, apartado 1, de dicha Directiva, a excepción del punto 2, letras c) a g), del punto 3, letras a), d) y e), y del punto 4, letra b), de dicho apartado, se sustituirán por los artículos 36, 37, 41 y 42 de la presente Directiva.

Artículo 32. Gastos de información

1. El proveedor de servicios de pago no podrá cobrar al usuario del servicio de pago por el suministro de información indicada en el presente título.

2. El proveedor y el usuario de servicios de pago podrán acordar que se cobren gastos por la comunicación de información adicional o más frecuente, o por la transmisión de esta por medios de comunicación distintos de los especificados en el contrato marco, siempre y cuando la información se facilite a petición del usuario del servicio de pago.

3. Cuando el proveedor de servicios de pago pueda cobrar los gastos en concepto de información con arreglo a lo dispuesto en el apartado 2, esos gastos serán adecuados y acordes con los costes efectivamente soportados por el proveedor de servicios de pago.

Artículo 33. Carga de la prueba sobre los requisitos de información

Los Estados miembros podrán estipular que corresponda al proveedor de servicios de pago la carga de la prueba de que ha cumplido los requisitos en materia de información establecidos en el presente título.

Artículo 34. Excepción respecto de los requisitos de información para instrumentos de pago de escasa cuantía y dinero electrónico

1. En caso de instrumentos de pago que, con arreglo al contrato marco, solo afectan a operaciones de pago individuales no superiores a 30 euros o que, o bien tienen un límite de gasto de 150 euros, o bien permiten almacenar fondos que no exceden en ningún momento la cantidad de 150 euros:

a) no obstante lo dispuesto en los artículos 41, 42 y 46, el proveedor del servicio de pago solo facilitará al ordenante la información sobre las características principales del servicio de pago, incluida la forma de utilizar el instrumento de pago, la responsabilidad, los gastos cobrados y demás información práctica necesaria para adoptar una decisión con conocimiento de causa, e indicará en qué lugar puede acceder fácilmente a la información y condiciones contenidas en el artículo 42;

b) no obstante lo dispuesto en el artículo 44, podrá convenirse que el proveedor de servicios de pago no tenga la obligación de proponer los cambios de las condiciones del contrato marco de la misma forma que establece el artículo 41, apartado 1;

c) podrá convenirse que, no obstante lo dispuesto en los artículos 47 y 48, después de la ejecución de una operación de pago:

i) el proveedor del servicio de pago facilitará o pondrá a disposición únicamente una referencia que permita al usuario del servicio de pago identificar la operación de pago, el importe de la operación de pago, gastos y, en caso de varias operaciones de pago de la misma naturaleza al mismo beneficiario, la información sobre la cantidad total y los gastos correspondientes a dichas operaciones de pago,

ii) no se obligará al proveedor del servicio de pago a proporcionar o poner a disposición la información contemplada en el inciso i) si el instrumento de pago se utiliza de forma anónima o si el proveedor del servicio de pago no dispone de los recursos técnicos necesarios para facilitarla. No obstante, el proveedor del servicio de pago facilitará al ordenante la posibilidad de comprobar el importe de los fondos almacenados.

2. Para las operaciones de pago a nivel nacional, los Estados miembros o sus autoridades competentes podrán reducir o duplicar las cantidades contempladas en el apartado 1. Para los instrumentos de prepago, los Estados miembros podrán incrementar dichas cantidades hasta 500 euros.

CAPÍTULO 2 Operaciones de pago único

Artículo 35. Ámbito de aplicación

1. El presente capítulo se aplicará a aquellas operaciones de pago único no cubiertas por un contrato marco.

2. Cuando una orden de pago correspondiente a una operación de pago único se transmita mediante un instrumento de pago regulado por un contrato marco, el proveedor de servicios de pago no estará obligado a proporcionar ni a poner a dis-

posición del usuario información que ya se le haya facilitado en virtud del contrato marco con otro proveedor de servicios de pago, o que vaya a facilitársele en el futuro en virtud de dicho contrato.

Artículo 36. Información general previa

1. Los Estados miembros dispondrán que el proveedor de servicios de pago esté obligado a facilitar al usuario de servicios de pago, de un modo fácilmente accesible para él, la información y las condiciones establecidas en el artículo 37, antes de que el usuario quede vinculado por cualquier otro contrato u oferta relativos a una operación de pago de carácter único. Si el usuario del servicio de pago lo solicita, el proveedor de servicios de pago le facilitará la información y las condiciones mencionadas en papel u otro soporte duradero. La información y las condiciones estarán redactadas en términos fácilmente comprensibles, de manera clara y legible, en una lengua oficial del Estado miembro en el que se ofrezca el servicio de pago o en cualquier otra lengua acordada entre las partes.

2. Si el contrato de servicio de pago único se ha celebrado a instancias del usuario del servicio de pago a través de un medio de comunicación a distancia que no permita al proveedor de servicios de pago cumplir lo dispuesto en el apartado 1, dicho proveedor cumplirá las obligaciones impuestas por dicho apartado inmediatamente después de la ejecución de la operación de pago.

3. Las obligaciones impuestas por el apartado 1 podrán asimismo cumplirse proporcionando una copia del borrador del contrato de servicio de pago único o del borrador de la orden de pago que incluyan la información y condiciones contenidas en el artículo 37.

Artículo 37. Información y condiciones

1. Los Estados miembros velarán por que se facilite al usuario de servicios de pago o se ponga a su disposición la información y las condiciones siguientes:

- a) la especificación de la información o del identificador único que el usuario de servicios de pago debe facilitar para la correcta ejecución de una orden de pago;
- b) el plazo máximo de ejecución del servicio de pago que debe prestarse;
- c) todos los gastos que el usuario debe abonar al proveedor de servicios de pago y, en su caso, el desglose de las cantidades correspondientes a los gastos;
- d) cuando proceda, el tipo de cambio efectivo o el de referencia, que se aplicará a la operación de pago.

2. En su caso, toda la demás información pertinente y condiciones contenidas en el artículo 42 se pondrá a disposición del usuario del servicio de pago de un modo fácilmente accesible.

Artículo 38. Información para el ordenante tras la recepción de la orden de pago

Inmediatamente después de la recepción de la orden de pago, el proveedor de servicios de pago del ordenante le facilitará o pondrá a su disposición, de modo idéntico al indicado en el artículo 36, apartado 1, la información siguiente:

- a) una referencia que permita al ordenante identificar la operación de pago y, en su caso, la información relativa al beneficiario;
- b) el importe de la operación de pago en la moneda utilizada en la orden de pago;
- c) la cantidad total correspondiente a los gastos de la operación de pago que deba abonar el ordenante y, en su caso, un desglose de las cantidades correspondientes a dichos gastos;
- d) en su caso, el tipo de cambio utilizado en la operación de pago por el proveedor de servicios de pago del ordenante, o una referencia de este, cuando sea distinto del tipo facilitado de conformidad con el artículo 37, apartado 1, letra d), y el importe de la transacción tras la conversión de moneda, y
- e) la fecha de recepción de la orden de pago.

Artículo 39. Información para el beneficiario tras la ejecución

Inmediatamente después de la ejecución de la operación de pago, el proveedor de servicios de pago del beneficiario le facilitará o pondrá a su disposición, de modo idéntico al indicado en el artículo 36, apartado 1, la información siguiente:

- a) una referencia que permita al beneficiario identificar la operación de pago y, en su caso, al ordenante, así como cualquier información comunicada junto con la operación de pago;
- b) el importe de la operación de pago en la moneda en que los fondos sean abonados al beneficiario;
- c) la cantidad total correspondiente a los gastos de la operación de pago que deba abonar el beneficiario y, en su caso, un desglose de las cantidades correspondientes a dichos gastos;
- d) cuando proceda, el tipo de cambio utilizado en la operación de pago por el proveedor de servicios de pago del beneficiario y el importe de la operación de pago antes de la conversión de moneda, y
- e) la fecha de valor del abono.

CAPÍTULO 3

Contratos marco

Artículo 40. Ámbito de aplicación

El presente capítulo se aplicará a las operaciones de pago reguladas por un contrato marco.

Artículo 41. Información general previa

1. Los Estados miembros dispondrán que el proveedor de servicios de pago esté obligado a facilitar al usuario de servicios de pago, en papel u otro soporte duradero, la información y las condiciones contenidas en el artículo 42, con suficiente antelación a la fecha en que el usuario quede vinculado por cualquier contrato marco u oferta. La información y las condiciones estarán redactadas en términos fácilmente comprensibles, de manera clara y legible, en una lengua oficial del Estado miembro en el que se ofrezca el servicio de pago o en cualquier otra lengua acordada entre las partes.

2. Si el contrato marco se ha celebrado a instancias del usuario del servicio de pago a través de un medio de comunicación a distancia que no permita al proveedor de servicios de pago cumplir lo dispuesto en el apartado 1, el proveedor cumplirá las obligaciones que le impone dicho apartado inmediatamente después de la celebración del contrato marco.

3. Las obligaciones dispuestas en el apartado 1 podrán asimismo cumplirse proporcionando una copia del borrador del contrato marco que incluya la información y condiciones contenidas en el artículo 42.

Artículo 42. Información y condiciones

Los Estados miembros velarán por que se proporcionen al usuario de servicios de pago la información y condiciones siguientes:

- 1) sobre el proveedor de servicios de pago:
 - a) el nombre del proveedor de servicios de pago, el domicilio de su administración central y, cuando proceda, el de su sucursal o agente establecido en el Estado miembro en el que se ofrece el servicio de pago, junto con cualquier otra dirección, incluida la de correo electrónico, que sea de utilidad para la comunicación con el proveedor de servicios de pago, y
 - b) los datos de las autoridades de supervisión pertinentes y del registro contemplado en el artículo 13 o de cualquier otro registro público pertinente que autorice el proveedor de servicios de pago y el número de registro, o un medio equivalente de identificación en dicho registro;
- 2) sobre la utilización del servicio de pago:
 - a) una descripción de las principales características del servicio de pago que vaya a prestarse;

- b) especificación de la información o del identificador único que el usuario de servicios de pago debe facilitar para la correcta ejecución de una orden de pago;
 - c) la forma y el procedimiento por el que han de comunicarse el consentimiento para la ejecución de una operación de pago y la retirada de dicho consentimiento, de conformidad con los artículos 54 y 66;
 - d) una referencia al momento de recepción de una orden de pago, conforme a la definición del artículo 64, y, en su caso, a la hora límite establecida por el proveedor de servicios de pago;
 - e) el plazo máximo de ejecución de los servicios de pago que deban prestarse, y
 - f) si existe la posibilidad de ponerse de acuerdo sobre la cuantía máxima de los gastos por la utilización del instrumento de pago, de conformidad con el artículo 55, apartado 1;
- 3) sobre los gastos y tipos de interés y de cambio:
- a) todos los gastos que el usuario debe abonar al proveedor de servicios de pago y, en su caso, el desglose de las cantidades correspondientes a los gastos;
 - b) en su caso, los tipos de interés y de cambio que se aplicarán o, si van a utilizarse los tipos de interés y de cambio de referencia, el método de cálculo del interés efectivo y la fecha correspondiente y el índice o referencia para determinar dicho tipo de interés o de cambio, y
 - c) de haberse convenido así, la aplicación inmediata de las variaciones de los tipos de interés o de cambio de referencia, y los requisitos de información en relación con dichas variaciones, de conformidad con el artículo 44, apartado 2;
- 4) sobre la comunicación:
- a) cuando proceda, los medios de comunicación, incluidos los requisitos técnicos aplicables al equipo del usuario de servicios de pago, convenidos entre las partes para la transmisión de información o notificaciones con arreglo a la presente Directiva;
 - b) la forma en que debe facilitarse o ponerse a disposición la información prevista en la presente Directiva y la frecuencia de esa información;
 - c) la lengua o lenguas de celebración del contrato marco y de comunicación durante esta relación contractual, y
 - d) el derecho del usuario del servicio de pago a recibir las condiciones contractuales del contrato marco y la información y las condiciones, de conformidad con el artículo 43;
- 5) sobre salvaguardias y medidas correctivas:
- a) cuando proceda, una descripción de las medidas que el usuario de servicios de pago deberá adoptar para preservar la seguridad de un instrumento de pago y de la forma en que debe realizarse la notificación al proveedor de servicios de pago a efectos del artículo 56, apartado 1, letra b);
 - b) de haberse convenido así, las condiciones en las que el proveedor de servicios de pago se reserva el derecho de bloquear un instrumento de pago de conformidad con el artículo 55;
 - c) la responsabilidad del ordenante de conformidad con el artículo 61, con información sobre el importe correspondiente;
 - d) la forma y el plazo dentro del cual el usuario del servicio de pago debe notificar al proveedor de servicios de pago cualquier operación de pago no autorizada o ejecutada de forma incorrecta de conformidad con el artículo 58, así como la responsabilidad del proveedor de servicios de pago en caso de operaciones de pago no autorizadas de conformidad con el artículo 60;
 - e) la responsabilidad del proveedor de servicios de pago por la ejecución de operaciones de pago de conformidad con el artículo 75, y
 - f) los requisitos necesarios para la devolución, en virtud de los artículos 62 y 63;

6) sobre modificaciones y rescisión del contrato marco:

a) de haberse convenido así, la advertencia de que se considerará que el usuario de servicios de pago acepta modificaciones de las condiciones establecidas con arreglo al artículo 44, a menos que notifique lo contrario al proveedor de servicios de pago con anterioridad a la fecha propuesta para la entrada en vigor de las modificaciones;

b) la duración del contrato, y

c) el derecho del usuario de servicios de pago a rescindir un contrato marco y cualesquiera acuerdos relativos a la rescisión de conformidad con el artículo 44, apartado 1, y el artículo 45;

7) sobre el recurso:

a) las cláusulas contractuales, si las hubiere, relativas a la ley aplicable al contrato marco y/o al órgano jurisdiccional competente, y

b) los procedimientos de reclamación y de recurso extrajudicial a disposición del usuario de servicios de pago con arreglo a los artículos 80 a 83.

Artículo 43. Accesibilidad de la información y de las condiciones del contrato marco

En cualquier momento de la relación contractual, el usuario de servicios de pago que así lo solicite tendrá derecho a recibir en papel o en otro soporte duradero las condiciones contractuales del contrato marco, así como la información y las condiciones contempladas en el artículo 42.

Artículo 44. Modificación de las condiciones del contrato marco

1. El proveedor de servicios de pago deberá proponer cualquier modificación de las condiciones contractuales y de la información y las condiciones especificadas en el artículo 42, de modo idéntico al indicado en el artículo 41, apartado 1, y con una antelación no inferior a dos meses respecto de la fecha de aplicación propuesta.

Cuando proceda según el artículo 42, punto 6, letra a), el proveedor de servicios de pago informará al usuario de servicios de pago de que cabe considerar que ha aceptado la modificación de las condiciones de que se trate en caso de no comunicar al proveedor de servicios de pago su no aceptación con anterioridad a la fecha propuesta de entrada en vigor. En tal caso, el proveedor de servicios de pago especificará que el usuario de servicios de pago tendrá el derecho a rescindir el contrato marco de forma inmediata y sin coste alguno antes de la fecha propuesta para la aplicación de los cambios.

2. Las modificaciones de los tipos de interés o de cambio podrán aplicarse de inmediato y sin previo aviso, siempre que así se haya acordado en el contrato marco y que las variaciones se basen en los tipos de interés o de cambio de referencia acordados de conformidad con el artículo 42, punto 3, letras b) y c). El usuario de servicios de pago será informado de toda modificación del tipo de interés lo antes posible de modo idéntico al indicado en el artículo 41, apartado 1, a menos que las partes hayan acordado una frecuencia específica o un procedimiento de comunicación o puesta a disposición de la información. No obstante, los cambios en los tipos de interés o de cambio que sean más favorables para los usuarios de servicios de pago podrán aplicarse sin previo aviso.

3. Las modificaciones de los tipos de interés o de cambio utilizados en las operaciones de pago se aplicarán y calcularán de una forma neutra que no resulte discriminatoria con respecto a los usuarios de servicios de pago.

Artículo 45. Rescisión

1. El usuario del servicio de pago podrá rescindir el contrato marco en cualquier momento a menos que las partes hayan convenido en un preaviso. El plazo de preaviso no podrá exceder de un mes.

2. La rescisión de un contrato marco que se haya celebrado por un período superior a 12 meses o indefinido será gratuita para el usuario de servicios de pago si se efectúa una vez transcurridos 12 meses. En todos los demás casos, los gastos derivados de la rescisión serán apropiados y estarán en consonancia con los costes.

3. De acordarse así en el contrato marco, el proveedor de servicios de pago podrá rescindir un contrato marco celebrado por un período indefinido si avisa con una antelación mínima de dos meses, tal como se establece en el artículo 41, apartado 1.

4. De los gastos que se cobren periódicamente por los servicios de pago, el usuario de servicios de pago solo abonará la parte proporcional adeudada hasta la rescisión del contrato. Cuando dichas comisiones se hayan pagado por anticipado, se reembolsarán de manera proporcional.

5. Las disposiciones del presente artículo se entenderán sin perjuicio de las leyes y reglamentos de los Estados miembros que traten sobre los derechos de las partes a declarar inválido o nulo el contrato marco.

6. Los Estados miembros podrán prever disposiciones que resulten más favorables a los usuarios de servicios de pago.

Artículo 46. Información previa a la ejecución de operaciones de pago concretas

En caso de tratarse de una operación de pago concreta con arreglo a un contrato marco iniciada por el ordenante, el proveedor de servicios de pago deberá facilitar, a instancias del ordenante en relación con esa operación concreta, información explícita sobre el plazo máximo de ejecución y sobre los gastos que debe abonar el ordenante y, en su caso, del desglose de las cantidades correspondientes a los posibles gastos.

Artículo 47. Información para el ordenante sobre operaciones de pago concretas

1. Una vez que el importe de una operación de pago concreta se haya cargado en la cuenta del ordenante, o cuando el ordenante no utilice una cuenta de pago tras recibir la orden de pago, el proveedor de servicios de pago del ordenante le facilitará sin demoras injustificadas, de modo idéntico al estipulado en el artículo 41, apartado 1, la siguiente información:

a) una referencia que permita al ordenante identificar cada operación de pago y, en su caso, la información relativa al beneficiario;

b) el importe de la operación de pago en la moneda en que se haya cargado en la cuenta de pago del ordenante o en la moneda utilizada para la orden de pago;

c) el importe de cualesquiera gastos de la operación de pago y, en su caso, el correspondiente desglose de gastos o los intereses que deba abonar el ordenante;

d) en su caso, el tipo de cambio utilizado en la operación de pago por el proveedor de servicios de pago del ordenante, y el importe de la operación de pago tras dicha conversión de moneda, y

e) la fecha de valor del adeudo o la fecha de recepción de la orden de pago.

2. Los contratos marco podrán contener una cláusula que disponga que la información a que se refiere el apartado 1 se facilite o haga accesible de manera periódica, al menos una vez al mes, y de un modo convenido que permita al ordenante almacenar la información y reproducirla sin cambios.

3. No obstante, los Estados miembros podrán exigir que el proveedor de servicios de pago facilite gratuitamente información en papel con una periodicidad mensual.

Artículo 48. Información para el beneficiario sobre operaciones de pago concretas

1. Después de la ejecución de cada operación de pago concreta, el proveedor de servicios de pago del beneficiario le facilitará sin demoras injustificadas, de modo idéntico al estipulado en el artículo 41, apartado 1, la información siguiente:

a) una referencia que permita al beneficiario identificar la operación de pago y, en su caso, al ordenante, así como cualquier información comunicada junto con la operación de pago;

b) el importe de la operación de pago en la moneda en que se haya cargado en la cuenta de pago del beneficiario;

c) el importe de cualesquiera gastos de la operación de pago y, en su caso, el correspondiente desglose de gastos o los intereses que deba abonar el beneficiario;

d) cuando proceda, el tipo de cambio utilizado en la operación de pago por el proveedor de servicios de pago del beneficiario y el importe de la operación de pago antes de la conversión de moneda, y

e) la fecha de valor del abono.

2. Los contratos marco podrán contener una cláusula que disponga que la información a que se refiere el apartado 1 se facilite o haga accesible de manera periódica, al menos una vez al mes, y de un modo convenido que permita al beneficiario almacenar la información y reproducirla sin cambios.

3. No obstante, los Estados miembros podrán exigir que el proveedor de servicios de pago facilite gratuitamente información en papel con una periodicidad mensual.

CAPÍTULO 4

Disposiciones comunes

Artículo 49. *Divisa de las operaciones y cambio de divisa*

1. Los pagos se efectuarán en la divisa que las partes hayan acordado.

2. Cuando se ofrezca un servicio de cambio de divisa con anterioridad al comienzo de la operación de pago y dicho servicio de cambio de divisa sea ofrecido en el punto de venta o por el beneficiario, la parte que ofrezca el servicio de cambio de divisa al ordenante deberá informar a este de todos los gastos, así como del tipo de cambio que se empleará para la conversión de la operación de pago.

El ordenante aceptará el servicio de cambio de divisa bajo estas condiciones.

Artículo 50. *Información acerca de los gastos adicionales o de las reducciones*

1. Cuando, a efectos de la utilización de un instrumento de pago determinado, el beneficiario exija el pago de un gasto adicional u ofrezca una reducción, informará de ello al ordenante antes de iniciarse la operación de pago.

2. Cuando, a efectos de la utilización de un instrumento de pago determinado, el proveedor de servicios de pago o un tercero exija el pago de un gasto adicional, informará de ello al usuario de servicios de pago antes de iniciarse la operación de pago.

TÍTULO IV

DERECHOS Y OBLIGACIONES EN RELACIÓN CON LA PRESTACIÓN Y UTILIZACIÓN DE SERVICIOS DE PAGO

CAPÍTULO 1

Disposiciones comunes

Artículo 51. *Ámbito de aplicación*

1. Si el usuario de servicios de pago no es un consumidor, las partes podrán convenir en que no se apliquen, total o parcialmente, el artículo 52, apartado 1, el artículo 54, apartado 3, y los artículos 59, 61, 62, 63, 66 y 75. Las partes también podrán convenir un plazo distinto del que se establece en el artículo 58.

2. Los Estados miembros podrán disponer que el artículo 83 no se aplique si el usuario de servicios de pago no es un consumidor.

3. Los Estados miembros podrán disponer que las disposiciones del presente título se apliquen a las microempresas de la misma forma que a los consumidores.

4. La presente Directiva se entiende sin perjuicio de las medidas nacionales de aplicación de la Directiva 87/102/CEE. La presente Directiva se entiende asimismo sin perjuicio de cualquier otra normativa pertinente a nivel nacional o comunitario por lo que respecta a condiciones de concesión de créditos a los consumidores no armonizadas por la presente Directiva, que sean conformes con el Derecho comunitario.

Artículo 52. Gastos aplicables

1. El proveedor de servicios de pago no podrá cobrar al usuario de servicios de pago por el cumplimiento de sus obligaciones de información o por las medidas correctivas o preventivas con arreglo al presente título, salvo que se estipule lo contrario en el artículo 65, apartado 1, el artículo 66, apartado 5, y el artículo 74, apartado 2. Esos gastos serán convenidos entre el usuario y el proveedor de servicios de pago y serán adecuados y acordes con los costes efectivamente soportados por el proveedor de servicios de pago.

2. Cuando una operación de pago no incluya una conversión de divisas, los Estados miembros requerirán que el beneficiario pague los gastos cobrados por su proveedor de servicios de pago, y el ordenante abonará los gastos cobrados por su proveedor de servicios de pago.

3. El proveedor de servicios de pago no impedirá que el beneficiario exija al ordenante el pago de una cuota adicional o una reducción por la utilización de un instrumento de pago concreto. No obstante, los Estados miembros podrán prohibir o limitar el derecho al cobro de gastos teniendo en cuenta la necesidad de fomentar la competencia y promover el uso de instrumentos de pago eficientes.

Artículo 53. Excepción para instrumentos de pago de escasa cuantía y dinero electrónico

1. En caso de instrumentos de pago que, con arreglo al contrato marco, solo afectan a operaciones de pago individuales no superiores a 30 euros o que, o bien tienen un límite de gasto de 150 euros, o bien permiten almacenar fondos que no exceden en ningún momento la cantidad de 150 euros, los proveedores de servicios de pago podrán convenir con sus usuarios de servicios de pago que:

a) no se apliquen el artículo 56, apartado 1, letra b), el artículo 57, apartado 1, letras c) y d), y el artículo 61, apartados 4 y 5, si el instrumento de pago no permite bloquear o impedir futuras utilizaciones;

b) no se apliquen los artículos 59 y 60 ni el artículo 61, apartados 1 y 2, si el instrumento de pago se utiliza de forma anónima o el proveedor de servicios de pago es incapaz, por otros motivos intrínsecos del propio instrumento de pago, de demostrar que la operación de pago ha sido autorizada;

c) no obstante lo dispuesto en el artículo 65, apartado 1, el proveedor de servicios de pago no tenga la obligación de notificar al usuario del servicio de pago su rechazo de la orden de pago, si la no ejecución resulta evidente en el contexto de que se trate;

d) no obstante lo dispuesto en el artículo 66, el ordenante no puede revocar la orden de pago una vez que se haya transmitido al beneficiario la orden de pago o su consentimiento;

e) no obstante lo dispuesto en los artículos 69 y 70, se apliquen otros períodos de ejecución.

2. Para las operaciones de pago a nivel nacional, los Estados miembros o sus autoridades competentes podrán reducir o duplicar las cantidades contempladas en el apartado 1. Podrán incrementarlas hasta 500 euros para instrumentos de prepago.

3. Los artículos 60 y 61 se aplicarán asimismo al dinero electrónico en el sentido del artículo 1, apartado 3, letra b), de la Directiva 2000/46/CE, a menos que el proveedor de servicios de pago del ordenante no tenga la capacidad para bloquear la cuenta o el instrumento de pago. Los Estados miembros podrán limitar esta excepción a cuentas o instrumentos de pago de una determinada cuantía.

CAPÍTULO 2 Autorización de operaciones de pago

Artículo 54. Consentimiento y retirada del consentimiento

1. Los Estados miembros velarán por que las operaciones de pago se consideren autorizadas únicamente cuando el ordenante haya dado su consentimiento a que se ejecute la operación de pago. El ordenante de una operación de pago podrá autorizar dicha operación con anterioridad a su ejecución, o bien, si así lo hubiera convenido con su proveedor de servicios de pago, con posterioridad a su ejecución.

2. El consentimiento para la ejecución de una operación de pago o de una serie de operaciones de pago se dará en la forma acordada entre el ordenante y su proveedor de servicios de pago.

A falta del consentimiento, la operación de pago se considerará no autorizada.

3. El ordenante podrá retirar el consentimiento en cualquier momento anterior a la fecha de irrevocabilidad a que se refiere el artículo 66. Esta disposición se aplicará al consentimiento dado para una serie de operaciones de pago, que podrá retirarse con la consecuencia de que toda futura operación de pago se considerará no autorizada.

4. El ordenante y su proveedor de servicios de pago convendrán en el procedimiento de notificación del consentimiento.

Artículo 55. Limitaciones de la utilización del instrumento de pago

1. Cuando se emplee un instrumento de pago específico a fin de notificar el consentimiento, el ordenante y su proveedor de servicios de pago podrán acordar la cuantía máxima de los gastos aplicables a las operaciones de pago ejecutadas mediante dicho instrumento de pago.

2. Si así se hubiera acordado en el contrato marco, el proveedor de servicios de pago podrá reservarse el derecho de bloquear la utilización de un instrumento de pago por razones objetivamente justificadas relacionadas con la seguridad del instrumento de pago, la sospecha de una utilización no autorizada o fraudulenta de dicho instrumento o, en caso de que el instrumento de pago esté asociado a una línea de crédito, si supone un aumento significativo del riesgo de que el ordenante pueda ser incapaz de hacer frente a su obligación de pago.

3. En tales casos, el proveedor de servicios de pago informará al ordenante, de la manera convenida, del bloqueo del instrumento de pago y de los motivos para ello, de ser posible antes de proceder a él y, a más tardar, inmediatamente después de bloquearlo, a menos que la comunicación de tal información resulte comprometida por razones de seguridad objetivamente justificadas o esté prohibida por otras disposiciones pertinentes de la legislación nacional o comunitaria.

4. El proveedor de servicios de pago desbloqueará la utilización del instrumento de pago o lo sustituirá por otro nuevo una vez que hayan dejado de existir los motivos para bloquear su utilización.

Artículo 56. Obligaciones del usuario de servicios de pago en relación con los instrumentos de pago

1. El usuario de servicios de pago habilitado para utilizar el instrumento de pago deberá cumplir las obligaciones siguientes:

a) utilizar el instrumento de pago de conformidad con las condiciones que regulen la emisión y utilización del instrumento de pago, y

b) en caso de extravío, robo o sustracción del instrumento de pago, o de utilización no autorizada de este, notificarlo al proveedor de servicios de pago o a la entidad que este designe sin demoras indebidas en cuanto tenga conocimiento de ello.

2. En particular, a efectos del apartado 1, letra a), el usuario de servicios de pago, en cuanto reciba un instrumento de pago, tomará todas las medidas razonables a fin de proteger los elementos de seguridad personalizados de que vaya provisto.

Artículo 57. Obligaciones del proveedor de servicios de pago en relación con los instrumentos de pago

1. El proveedor de servicios de pago emisor del instrumento de pago cumplirá las obligaciones siguientes:

a) cerciorarse de que los elementos de seguridad personalizados del instrumento de pago solo sean accesibles para el usuario de servicios de pago facultado para utilizar el instrumento, sin perjuicio de las obligaciones que incumben al usuario de servicios de pago con arreglo al artículo 56;

b) abstenerse de enviar instrumentos de pago que no hayan sido solicitados, salvo en caso de que deba sustituirse un instrumento de pago ya entregado al usuario de servicios de pago;

c) garantizar que en todo momento estén disponibles medios adecuados que permitan al usuario de servicios de pago efectuar la comunicación indicada en el artículo 56, apartado 1, letra b), o solicitar un desbloqueo con arreglo a lo dispuesto en el artículo 55, apartado 4. El proveedor de servicios de pago facilitará al usuario de dichos servicios, cuando este así lo requiera, medios tales que le permitan demostrar que ha efectuado dicha comunicación durante los 18 meses siguientes a la misma, y

d) impedir cualquier utilización del instrumento de pago una vez efectuada la notificación a que se refiere el artículo 56, apartado 1, letra b).

2. El proveedor de servicios de pago correrá el riesgo de enviar un instrumento de pago al ordenante o de enviar cualquier elemento de seguridad personalizado del mismo.

Artículo 58. *Notificación de operaciones no autorizadas o de operaciones de pago ejecutadas incorrectamente*

El usuario de servicios de pago obtendrá la rectificación del proveedor de servicios de pago únicamente si notifica sin tardanza injustificada a su proveedor de servicios de pago que ha llegado a su conocimiento cualquier operación de pago no autorizada o ejecutada incorrectamente que sea objeto de una reclamación, incluso las cubiertas por el artículo 75, a más tardar a los 13 meses de la fecha del adeudo, a no ser, cuando proceda, que el proveedor de servicios de pago no le haya proporcionado o hecho accesible la información sobre la operación de pago con arreglo a lo dispuesto en el título III.

Artículo 59. *Prueba de la autenticación y ejecución de las operaciones de pago*

1. Los Estados miembros exigirán que, cuando un usuario de servicios de pago niegue haber autorizado una operación de pago ya ejecutada o alegue que esta se ejecutó de manera incorrecta, corresponda a su proveedor de servicios de pago demostrar que la operación de pago fue autenticada, registrada con exactitud y contabilizada, y que no se vio afectada por un fallo técnico o cualquier otra deficiencia.

2. Cuando un usuario de servicios de pago niegue haber autorizado una operación de pago ejecutada, la utilización del instrumento de pago registrada por el proveedor de servicios de pago no bastará necesariamente para demostrar que la operación de pago fue autorizada por el ordenante, ni que este actuó de manera fraudulenta o incumplió deliberadamente o por negligencia grave una o varias de sus obligaciones con arreglo al artículo 56.

Artículo 60. *Responsabilidad del proveedor de servicios de pago en caso de operaciones de pago no autorizadas*

1. Sin perjuicio del artículo 58, los Estados miembros velarán por que, en caso de que se ejecute una operación de pago no autorizada, el proveedor de servicios de pago del ordenante le devuelva de inmediato el importe de la operación no autorizada y, en su caso, restablezca en la cuenta de pago en la cual se haya adeudado el importe el estado que habría existido de no haberse efectuado la operación de pago no autorizada.

2. Podrán determinarse otras indemnizaciones económicas de conformidad con la normativa aplicable al contrato celebrado entre el ordenante y su proveedor de servicios de pago.

Artículo 61. *Responsabilidad del ordenante en caso de operaciones de pago no autorizadas*

1. No obstante lo dispuesto en el artículo 60, el ordenante soportará, hasta un máximo de 150 euros, las pérdidas derivadas de operaciones de pago no autorizadas resultantes de la utilización de un instrumento de pago extraviado o robado o, si el ordenante no ha protegido los elementos de seguridad personalizados, de la sustracción de un instrumento de pago.

2. El ordenante soportará todas las pérdidas que afronte como consecuencia de operaciones de pago no autorizadas y/o que sean fruto de su actuación fraudulenta o del incumplimiento, deliberado o por negligencia grave, de una o varias de sus obligaciones con arreglo al artículo 56. En ese caso, no será de aplicación el importe máximo contemplado en el apartado 1 del presente artículo.

3. En aquellos casos en que el ordenante no haya actuado de forma fraudulenta ni haya incumplido de forma deliberada sus obligaciones con arreglo al artículo 56, los Estados miembros podrán reducir la responsabilidad establecida en los apartados 1 y 2 del presente artículo, teniendo especialmente en cuenta la naturaleza de los elementos de seguridad personalizados del instrumento de pago y las circunstancias de la pérdida, el robo o la sustracción.

4. Salvo en caso de actuación fraudulenta, el ordenante no soportará consecuencia económica alguna por la utilización, con posterioridad a la notificación a que se refiere el artículo 56, apartado 1, letra b), de un instrumento de pago extraviado, robado o sustraído.

5. Si el proveedor de servicios de pago no ofrece medios adecuados para que pueda notificarse en todo momento el extravío, el robo o la sustracción de un instrumento de pago, según lo dispuesto en el artículo 57, apartado 1), letra c), el ordenan-

te no será responsable de las consecuencias económicas que se deriven de la utilización de dicho instrumento de pago, salvo en caso de que haya actuado de manera fraudulenta.

Artículo 62. *Devolución de operaciones de pago iniciadas por un beneficiario o a través del mismo*

1. Los Estados miembros garantizarán que todo ordenante tenga derecho a devolución de su proveedor de servicios de pago por las operaciones de pago autorizadas iniciadas por un beneficiario o a través de él que ya hayan sido ejecutadas, si se cumplen las condiciones siguientes:

- a) cuando se dio la autorización, esta no especificaba el importe exacto de la operación de pago, y
- b) el importe de la operación de pago supera el importe que el ordenante podía esperar razonablemente teniendo en cuenta sus anteriores pautas de gasto, las condiciones de su contrato marco y las circunstancias pertinentes al caso.

A petición del proveedor de servicios de pago, el ordenante deberá aportar datos factuales referentes a dichas condiciones.

La devolución consiste en la cantidad total de la operación de pago ejecutada.

A efectos de los adeudos domiciliados, el ordenante y su proveedor de servicios de pago podrán convenir en el contrato marco que el ordenante tenga derecho a devolución de su proveedor de servicios de pago, aun cuando no se cumplan las condiciones para la devolución contempladas en el párrafo primero.

2. No obstante, a efectos del apartado 1, letra b), el ordenante no podrá invocar motivos relacionados con el cambio de divisa si se ha aplicado el tipo de cambio de referencia acordado con su proveedor de servicios de pago de conformidad con el artículo 37, apartado 1, letra d), y el artículo 42, punto 3, letra b).

3. Podrá convenirse en el contrato marco entre el ordenante y el proveedor de servicios de pago que el ordenante no tenga derecho a devolución si el ordenante ha transmitido su consentimiento a la orden de pago directamente al proveedor de servicios de pago y, en su caso, el proveedor de servicios de pago o el beneficiario proporcionan o ponen a disposición del ordenante la información relativa a una futura operación de pago al menos con cuatro semanas de antelación a la fecha prevista.

Artículo 63. *Solicitudes de devolución por operaciones de pago iniciadas por un beneficiario o a través de él*

1. Los Estados miembros velarán por que el ordenante pueda solicitar la devolución a que se refiere el artículo 62 por una operación de pago autorizada iniciada por un beneficiario o a través de él, durante un plazo máximo de ocho semanas a partir de la fecha de adeudo de los fondos.

2. En el plazo de diez días hábiles desde la recepción de una solicitud de devolución, el proveedor de servicios de pago deberá devolver el importe íntegro de la operación de pago, o bien justificar su denegación de devolución e indicar el organismo al que podrá dirigirse el ordenante con arreglo a los artículos 80 a 83 en caso de que no acepte la justificación ofrecida.

El derecho del proveedor de servicios de pago con arreglo al párrafo primero de denegar la devolución no se aplicará en el supuesto contemplado en el artículo 62, apartado 1, párrafo cuarto.

CAPÍTULO 3 **Ejecución de una operación de pago**

Sección 1 **Órdenes de pago e importes transferidos**

Artículo 64. *Recepción de órdenes de pago*

1. Los Estados miembros garantizarán que el momento de la recepción es el momento en que la orden de pago transmitida directamente por el ordenante o indirectamente por o a través del beneficiario es recibida por el proveedor de servicios de pago del ordenante. Si el momento de la recepción no es un día hábil para el proveedor de servicios de pago del ordenante, la orden de pago se considerará recibida al siguiente día hábil. El proveedor de servicios de pago podrá establecer una hora

máxima que ronde el final del día hábil a partir de la cual cualquier orden de pago que se reciba se considerará recibida el siguiente día hábil.

2. Si el usuario de servicios de pago que inicia la orden de pago y su proveedor de servicios de pago acuerdan que la ejecución de la orden de pago comience en una fecha específica o al final de un período determinado, o bien el día en que el ordenante haya puesto fondos a disposición de su proveedor de servicios de pago, se considerará que el momento de recepción de la orden a efectos del artículo 69 es el día acordado. Si el día acordado no es un día hábil para el proveedor de servicios de pago, la orden de pago se considerará recibida al siguiente día hábil.

Artículo 65. *Rechazo de órdenes de pago*

1. Si el proveedor de servicios de pago rechaza la ejecución de una orden de pago, deberá notificar al usuario de servicios de pago la negativa y, en lo posible, los motivos de la misma, así como el procedimiento para rectificar los posibles errores factuales que la hayan motivado, salvo que lo prohíba otra legislación nacional o comunitaria pertinente.

El proveedor de servicios de pago proporcionará o hará accesible la notificación de un modo convenido lo antes posible y, en cualquier caso, dentro del plazo especificado en el artículo 69.

El contrato marco podrá contener una cláusula que permita al proveedor de servicios de pago cobrar gastos por esta notificación si la negativa está objetivamente justificada.

2. En caso de que se cumplan todas las condiciones fijadas en el contrato marco del ordenante, el proveedor de servicios de pago no podrá negarse a ejecutar una orden de pago autorizada, con independencia de que esta haya sido iniciada bien por un ordenante, bien por un beneficiario o a través del mismo, salvo que lo prohíba otra legislación nacional o comunitaria pertinente.

3. A efectos de los artículos 69 y 75, las órdenes de pago cuya ejecución haya sido denegada no se considerarán recibidas.

Artículo 66. *Irrevocabilidad de una orden de pago*

1. Los Estados miembros velarán por que el usuario de servicios de pago no pueda revocar una orden de pago después de ser recibida por el proveedor de servicios de pago del ordenante, a no ser que se especifique otra cosa en el presente artículo.

2. Cuando la operación de pago sea iniciada por el beneficiario o a través del mismo, el ordenante no podrá revocar la orden de pago una vez que se haya transmitido al beneficiario la orden de pago o su consentimiento para que se ejecute la operación de pago.

3. No obstante, en los casos de adeudo domiciliado y sin perjuicio de los derechos de devolución, el usuario podrá revocar una orden de pago a más tardar al final del día hábil anterior al día convenido para el adeudo de los fondos.

4. En el caso a que se refiere el artículo 64, apartado 2, el usuario de servicios de pago podrá revocar una orden de pago a más tardar al final del día hábil anterior al día convenido.

5. Una vez transcurridos los plazos especificados en los apartados 1 a 4, la orden de pago podrá revocarse únicamente si así se ha convenido entre el usuario de servicios de pago y su proveedor de servicios de pago. En el caso indicado en los apartados 2 y 3, también será necesario el acuerdo del beneficiario. De haberse convenido así en el contrato marco, el proveedor de servicios de pago podrá cobrar gastos por la revocación.

Artículo 67. *Importes transferidos e importes recibidos*

1. Los Estados miembros exigirán al proveedor de servicios de pago del ordenante, al proveedor de servicios de pago del beneficiario y a los posibles intermediarios del proveedor de servicios de pago la transferencia de la totalidad del importe de la operación de pago y que se abstengan de deducir gastos de la cantidad transferida.

2. No obstante, el beneficiario y su proveedor de servicios de pago podrán acordar que el proveedor de servicios de pago deduzca sus propios gastos del importe transferido antes de abonárselo al beneficiario. En ese caso, la cantidad total de la operación de pago junto con los gastos aparecerán por separado en la información facilitada al beneficiario.

3. Si se deducen de la cantidad transferida otros gastos distintos de los contemplados en el apartado 2, el proveedor de servicios de pago del ordenante garantizará que el beneficiario reciba la cantidad total de la operación de pago iniciada por el ordenante. En los casos en que el beneficiario inicia la operación de pago, o se realiza a través de él, su proveedor de servicios de pago garantizará que el beneficiario reciba el importe total de la operación de pago.

Sección 2

Plazo de ejecución y fecha de valor

Artículo 68. *Ámbito de aplicación*

1. La presente sección se aplicará a:

a) las operaciones de pago en euros;

b) las operaciones de pago nacionales en la divisa del Estado miembro fuera de la zona del euro de que se trate, y

c) las operaciones de pago que solo impliquen una conversión de divisas entre el euro y la divisa de un Estado miembro que no forme parte de la zona del euro, siempre que la correspondiente conversión de divisas se lleve a cabo en el Estado miembro que no forme parte de la zona del euro y, en el caso de operaciones de pago transfronterizas, la transferencia transfronteriza se realice en euros.

2. Para las demás operaciones de pago se aplicará la presente sección, salvo acuerdo en contrario entre el usuario de servicios de pago y su proveedor de servicios de pago, con la excepción del artículo 73, que no está sujeto a discreción de las partes. No obstante, cuando el usuario de servicios de pago y su proveedor de servicios de pago acuerden un plazo superior al establecido en el artículo 69, para las operaciones de pago intracomunitarias dicho plazo no excederá de cuatro días hábiles tras el momento de la recepción, de conformidad con el artículo 64.

Artículo 69. *Operaciones de pago a una cuenta de pago*

1. Los Estados miembros exigirán al proveedor de servicios de pago del ordenante que, tras el momento de recepción con arreglo al artículo 64, garantice que el importe de la operación de pago sea abonado en la cuenta del proveedor de servicios de pago del beneficiario, a más tardar, al final del día hábil siguiente. Hasta el 1 de enero de 2012, el ordenante y su proveedor de servicios de pago podrán acordar un plazo no superior a tres días hábiles. No obstante, estos plazos podrán prolongarse en un día hábil para las operaciones de pago iniciadas en papel.

2. Los Estados miembros exigirán al proveedor de servicios de pago del beneficiario que establezca la fecha de valor y de disponibilidad de la cantidad de la operación de pago en la cuenta de pago del beneficiario después de que el proveedor de servicios de pago haya recibido los fondos de conformidad con el artículo 73.

3. Los Estados miembros exigirán que el proveedor de servicios de pago del beneficiario transmita una orden de pago iniciada por o a través del beneficiario al proveedor de servicios de pago del ordenante dentro de los plazos convenidos entre el beneficiario y su proveedor de servicios de pago, de forma que, por lo que se refiere al adeudo domiciliado, permita la ejecución del pago en la fecha convenida.

Artículo 70. *Beneficiarios no titulares de cuentas de pago en el proveedor de servicios de pago*

Cuando el beneficiario no sea titular de una cuenta de pago en el proveedor de servicios de pago, el proveedor de servicios de pago que reciba los fondos para el beneficiario deberá ponerlos a disposición de este en el plazo indicado en el artículo 69.

Artículo 71. *Efectivo depositado en una cuenta de pago*

Cuando un consumidor deposite efectivo en una cuenta de pago en un proveedor de servicios de pago en la moneda de dicha cuenta de pago, el proveedor de servicios de pago velará por que el importe esté disponible y se le atribuya una fecha de valor correspondiente al momento inmediatamente posterior al de la recepción de los fondos. En caso de que el usuario de servicios de pago no sea un consumidor, el importe debe estar disponible y debe atribuírsele una fecha de valor correspondiente, a más tardar, al día hábil siguiente al de la recepción de los fondos.

Artículo 72. Operaciones de pago nacionales

En el caso de las operaciones de pago nacionales, los Estados miembros podrán establecer plazos máximos de ejecución inferiores a los indicados en la presente sección.

Artículo 73. Fecha de valor y disponibilidad de los fondos

1. Los Estados miembros garantizarán que la fecha de valor del abono en la cuenta de pago del beneficiario no sea posterior al día hábil en que el importe de la operación de pago se abonó en la cuenta del proveedor de servicios de pago del beneficiario.

El proveedor de servicios de pago del beneficiario velará por que la cantidad de la operación de pago esté a disposición del beneficiario inmediatamente después de que dicha cantidad haya sido abonada en la cuenta del proveedor de servicios de pago del beneficiario.

2. Los Estados miembros velarán por que la fecha de valor del cargo en la cuenta de pago del ordenante no sea anterior al momento en que el importe de la operación de pago se cargue en dicha cuenta.

Sección 3 Responsabilidad

Artículo 74. Identificadores únicos incorrectos

1. Cuando una orden de pago se ejecute de acuerdo con el identificador único, se considerará correctamente ejecutada en relación con el beneficiario especificado en el identificador único.

2. Si el identificador único facilitado por el usuario de servicios de pago es incorrecto, el proveedor de servicios de pago no será responsable, con arreglo al artículo 75, de la no ejecución o ejecución defectuosa de la operación de pago.

No obstante, el proveedor de servicios de pago del ordenante hará esfuerzos razonables por recuperar los fondos de la operación de pago.

De haberse convenido así en el contrato marco, el proveedor de servicios de pago podrá cobrar gastos al usuario del servicio de pago por la recuperación de los fondos.

3. Si el usuario de servicios de pago facilita información adicional a la requerida en el artículo 37, apartado 1, letra a), o en el artículo 42, apartado 2, letra b), el proveedor de servicios de pago únicamente será responsable de la ejecución de operaciones de pago conformes con el identificador único facilitado por el usuario de servicios de pago.

Artículo 75. No ejecución o ejecución defectuosa

1. En el caso de las órdenes de pago iniciadas por el ordenante, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 58, en el artículo 74, apartados 2 y 3, y en el artículo 78, el proveedor de servicios de pago del ordenante será responsable frente al ordenante de la correcta ejecución de la operación de pago, a menos que pueda demostrar al ordenante y, en su caso, al proveedor de servicios de pago del beneficiario, que el proveedor de servicios de pago del beneficiario recibió la cuantía de la operación de pago de conformidad con el artículo 69, apartado 1, en cuyo caso el proveedor de servicios de pago del beneficiario será responsable frente al beneficiario de la correcta ejecución de la operación de pago.

Cuando sea responsable el proveedor de servicios de pago del ordenante con arreglo a lo dispuesto en el párrafo primero, devolverá sin demora injustificada al ordenante la cantidad correspondiente a la operación de pago no ejecutada o ejecutada de forma defectuosa y, en su caso, restablecerá el saldo de la cuenta de pago a la situación en que hubiera estado si no hubiera tenido lugar la operación de pago defectuosa.

Cuando sea responsable el proveedor de servicios de pago del beneficiario con arreglo a lo dispuesto en el párrafo primero, devolverá inmediatamente a disposición del beneficiario la cantidad correspondiente a la operación de pago y, en su caso, abonará la cantidad correspondiente en la cuenta de pago del beneficiario.

En caso de una operación de pago no ejecutada o ejecutada defectuosamente, cuando la orden de pago haya procedido del ordenante, su proveedor de servicios de pago tratará de averiguar inmediatamente, previa petición y con independencia de su responsabilidad con arreglo al presente apartado, los datos relativos a la operación de pago y notificará al ordenante los resultados.

2. En el caso de órdenes de pago iniciadas por el beneficiario o a través de él, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 58, en el artículo 74, apartados 2 y 3, y en el artículo 78, el proveedor de servicios de pago del beneficiario será responsable de la correcta transmisión de la orden de pago al proveedor de servicios de pago del ordenante, de conformidad con el artículo 69, apartado 3. Cuando sea responsable el proveedor de servicios de pago del beneficiario con arreglo a lo dispuesto en el presente párrafo, devolverá inmediatamente la orden de pago al proveedor del servicio de pago del ordenante.

Además, el proveedor de servicios de pago del beneficiario, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 58, en el artículo 74, apartados 2 y 3, y en el artículo 78, será responsable frente al beneficiario de la gestión de la operación de pago, de conformidad con las obligaciones que le incumben con arreglo al artículo 73. Cuando sea responsable el proveedor de servicios de pago del beneficiario con arreglo a lo dispuesto en el presente párrafo, velará por que la cantidad correspondiente a la operación de pago esté a disposición del beneficiario inmediatamente después de que dicha cantidad sea abonada en la cuenta del proveedor de servicios de pago del beneficiario.

En caso de una operación de pago no ejecutada o ejecutada de forma defectuosa con respecto a la cual el proveedor de servicios de pago del beneficiario no sea responsable, según lo dispuesto en los párrafos primero y segundo, el proveedor de servicios de pago del ordenante será responsable frente al ordenante. Cuando sea responsable el proveedor de servicios de pago del ordenante, devolverá, según proceda y sin demora injustificada, al ordenante la cantidad correspondiente a la operación de pago no ejecutada o ejecutada de forma defectuosa y restablecerá el saldo de la cuenta de pago a la situación en que hubiera estado si no hubiera tenido lugar la operación de pago defectuosa.

En caso de una operación de pago no ejecutada o ejecutada defectuosamente, cuando la orden de pago haya procedido del beneficiario, su proveedor de servicios de pago tratará de averiguar inmediatamente, previa petición y con independencia de su responsabilidad con arreglo al presente apartado, los datos relativos a la operación de pago y notificará al beneficiario los resultados.

3. Asimismo, el proveedor de servicios de pago será responsable frente a sus respectivos usuarios de servicios de pago de todos los gastos de los que sea responsable, así como de los intereses aplicados al usuario de servicios de pago como consecuencia de la no ejecución o ejecución defectuosa de la operación de pago.

Artículo 76. *Indemnización económica adicional*

Podrán determinarse, de conformidad con la normativa aplicable al contrato celebrado entre el usuario de servicios de pago y su proveedor de servicios de pago, indemnizaciones económicas adicionales a lo contemplado en la presente sección.

Artículo 77. *Derecho de reclamación*

1. En caso de que la responsabilidad de un proveedor de servicios de pago con arreglo al artículo 75 sea atribuible a otro proveedor de servicios de pago o a un intermediario, dicho proveedor de servicios de pago o dicho intermediario compensarán al primer proveedor de servicios de pago por las posibles pérdidas ocasionadas o cantidades abonadas con arreglo al artículo 75.

2. Podrán determinarse compensaciones financieras suplementarias de conformidad con los acuerdos entre proveedores de servicios de pago e intermediarios y la legislación aplicable a los acuerdos concluidos entre ambas partes.

Artículo 78. *No responsabilidad*

La responsabilidad establecida con arreglo a los capítulos 2 y 3 no se aplicará en caso de circunstancias excepcionales e imprevisibles fuera del control de la parte que invoca acogerse a estas circunstancias, cuyas consecuencias hubieran sido inevitables a pesar de todos los esfuerzos en sentido contrario, o en caso de que a un proveedor de servicios de pago se le apliquen otras obligaciones legales establecidas por la normativa comunitaria o nacional.

CAPÍTULO 4 Protección de los datos

Artículo 79. *Protección de los datos*

Los Estados miembros autorizarán el tratamiento de datos personales por los sistemas de pago y los proveedores de servicios de pago cuando sea necesario a fin de garantizar la prevención, investigación y descubrimiento del fraude en los pagos. El tratamiento de dichos datos personales será conforme a lo dispuesto en la Directiva 95/46/CE.

CAPÍTULO 5
Procedimientos de reclamación y de recurso extrajudicial para la resolución de litigios

Sección 1
Procedimientos de reclamación

Artículo 80. Denuncias

1. Los Estados miembros velarán por que se establezcan procedimientos que permitan a los usuarios de servicios de pago y demás partes interesadas, incluidas las asociaciones de consumidores, presentar reclamaciones a las autoridades competentes en relación con presuntas infracciones, por parte de los proveedores de servicios de pago, de las disposiciones de derecho nacional por las que se aplique lo dispuesto en la presente Directiva.

2. Cuando corresponda, y sin perjuicio del derecho a presentar una demanda ante un órgano jurisdiccional de conformidad con el derecho procesal nacional, la autoridad competente deberá, en su respuesta, informar al reclamante de la existencia de los procedimientos extrajudiciales establecidos en virtud del artículo 83.

Artículo 81. Sanciones

1. Los Estados miembros establecerán el régimen de sanciones aplicable en caso de incumplimiento de las disposiciones nacionales adoptadas en cumplimiento de la presente Directiva y adoptarán todas las medidas necesarias para garantizar su ejecución. Las sanciones establecidas deberán ser efectivas, proporcionadas y disuasorias.

2. Los Estados miembros notificarán a la Comisión, a más tardar el 1 de noviembre de 2009, las disposiciones a que se refiere el apartado 1 y la identidad de las autoridades competentes mencionadas en el artículo 82, y le comunicarán sin demora cualquier modificación ulterior de dichas disposiciones.

Artículo 82. Autoridades competentes

1. Los Estados miembros adoptarán todas las medidas necesarias a fin de garantizar que los procedimientos de reclamación y las sanciones contemplados, respectivamente, en el artículo 80, apartado 1, y en el artículo 81, apartado 1, sean administrados por las autoridades facultadas para velar por el cumplimiento de las disposiciones de derecho nacional adoptadas en aplicación de los requisitos establecidos en la presente sección.

2. En caso de infracción o sospecha de infracción de las disposiciones de derecho nacional adoptadas en cumplimiento de los títulos III y IV, las autoridades competentes contempladas en el apartado 1 serán las del Estado miembro de origen del proveedor de servicios de pago, excepto para los agentes y sucursales que operen con arreglo al derecho de establecimiento, para los que las autoridades competentes serán las del Estado miembro de acogida.

Sección 2
Procedimientos de recurso extrajudicial

Artículo 83. Recurso extrajudicial

1. Los Estados miembros velarán por que se establezcan procedimientos adecuados y eficaces de reclamación y recurso extrajudiciales con vistas a la resolución extrajudicial de litigios que atañan a los derechos y obligaciones derivados de la presente Directiva entre los usuarios de servicios de pago y sus proveedores de servicios de pago, utilizando en su caso organismos existentes.

TÍTULO V
MEDIDAS DE APLICACIÓN Y COMITÉ DE PAGOS

Artículo 84. Medidas de aplicación

A fin de atender a la evolución de los aspectos técnicos y de mercado de los servicios de pago y de garantizar la aplicación uniforme de la presente Directiva, la Comisión podrá adoptar, de conformidad con el procedimiento de reglamentación

con control contemplado en el artículo 85, apartado 2, las medidas de ejecución destinadas a modificar los elementos no esenciales de la presente Directiva con objeto de:

- a) adaptar la lista de actividades del anexo, de conformidad con los artículos 2 a 4 y 16;
- b) modificar la definición de microempresa que figura en el artículo 4, punto 26, atendiendo a la modificación de la Recomendación 2003/361/CE;
- c) actualizar los importes especificados en el artículo 26, apartado 1, y en el artículo 61, apartado 1, a fin de tener en cuenta la inflación y los cambios importantes que se produzcan en el mercado.

Artículo 85. Comité

1. La Comisión estará asistida por un Comité de pagos.
2. En los casos en que se haga referencia al presente apartado, serán de aplicación el artículo 5 bis, apartados 1 a 4, y el artículo 7 de la Decisión 1999/468/CE, observando lo dispuesto en su artículo 8.

TÍTULO VI DISPOSICIONES FINALES

Artículo 86. Plena armonización

1. Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 30, apartado 2, el artículo 33, el artículo 34, apartado 2, el artículo 45, apartado 6, el artículo 47, apartado 3, el artículo 48, apartado 3, el artículo 51, apartado 2, el artículo 52, apartado 3, el artículo 53, apartado 2, el artículo 61, apartado 3, y los artículos 72 y 88, y en la medida en que la presente Directiva establezca disposiciones armonizadas, los Estados miembros no podrán mantener o introducir disposiciones diferentes de las que en ella se prevén.

2. En caso de que un Estado miembro haga uso de alguna de las posibilidades contempladas en el apartado 1, informará de ello a la Comisión así como de los posibles cambios ulteriores. La Comisión hará pública esta información a través de su sitio internet o de cualquier otra forma fácilmente accesible.

3. Los Estados miembros velarán por que los proveedores de servicios de pago no establezcan, en detrimento de los usuarios de servicios de pago, excepciones a las disposiciones de derecho nacional que apliquen las disposiciones de la presente Directiva o corresponda a ellas, salvo disposición expresa de esta.

No obstante, los proveedores de servicios de pago podrán decidir otorgar condiciones más favorables a los usuarios de servicios de pago.

Artículo 87. Revisión

A más tardar el 1 de noviembre de 2012, la Comisión presentará al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Banco Central Europeo un informe sobre la aplicación y repercusiones de la presente Directiva, con especial referencia a:

- la posible necesidad de ampliar el ámbito de aplicación de la Directiva a las operaciones de pago en cualquier moneda y a las operaciones de pago en las que solo uno de los proveedores de pago esté situado en la Comunidad,
- la aplicación de los artículos 6, 8 y 9 relativos a los requisitos cautelares para las entidades de pago, en particular por lo que se refiere a requisitos de fondos propios y requisitos de garantía (delimitación),
- las posibles repercusiones de la concesión de créditos por las entidades de pago en relación con los servicios de pago, como contempla el artículo 16, apartado 3,
- las posibles repercusiones de los requisitos de autorización de las entidades de pago en la competencia entre entidades de pago y otros proveedores de servicios de pago, así como en relación con las barreras a la entrada en el mercado de nuevos proveedores de servicios de pago,

- la aplicación de los artículos 34 y 53 y la posible necesidad de revisar el ámbito de aplicación de la presente Directiva en lo que respecta a los instrumentos de pago de escasa cuantía y al dinero electrónico, y
- la aplicación y funcionamiento de los artículos 69 y 75 para todas las clases de instrumentos de pago, junto con la propuesta de revisión pertinente, cuando proceda.

Artículo 88. Disposición transitoria

1. Sin perjuicio de la Directiva 2005/60/CE u otras disposiciones comunitarias aplicables, los Estados miembros autorizarán a las personas jurídicas que hayan emprendido antes del 25 de diciembre de 2007 las actividades de entidades de pago en el sentido de la presente Directiva con arreglo a la normativa nacional vigente, que prosigan esas actividades en el Estado miembro de que se trate hasta el 30 de abril de 2011, sin la autorización prevista en el artículo 10. Las mencionadas personas a las que no se haya concedido autorización en ese plazo tendrán prohibido seguir prestando servicios de pago, de conformidad con el artículo 29.

2. No obstante lo dispuesto en el apartado 1, se concederá una exención al requisito de autorización con arreglo al artículo 10 a las entidades financieras que hayan iniciado actividades enumeradas en el punto 4 del anexo I de la Directiva 2006/48/CE y reúnan las condiciones del artículo 24, apartado 1, párrafo primero, letra e), de dicha Directiva de conformidad con la normativa nacional antes del 25 de diciembre de 2007. No obstante, notificarán a las autoridades competentes del Estado miembro de origen dichas actividades antes del 25 de diciembre de 2009. Además, dicha notificación incluirá información que demuestre que cumplen los requisitos del artículo 5, letras a), d), g) a i), k) y l), de la presente Directiva. Cuando las autoridades competentes tengan la certeza de que se cumplen esos requisitos, las entidades financieras de que se trate serán registradas con arreglo al artículo 13 de la presente Directiva. Los Estados miembros podrán autorizar a sus autoridades competentes a eximir a dichas entidades financieras del cumplimiento de los requisitos establecidos por el artículo 5.

3. Los Estados miembros podrán disponer que se conceda automáticamente autorización a las personas jurídicas a que se refiere el apartado 1 y que queden automáticamente inscritas en el registro, de conformidad con el artículo 13, si las autoridades competentes disponen ya de pruebas del cumplimiento de los requisitos establecidos en los artículos 5 y 10. Las autoridades competentes informarán a las entidades afectadas antes de concederles la autorización.

4. Sin perjuicio de la Directiva 2005/60/CE u otras disposiciones comunitarias aplicables, los Estados miembros podrán autorizar a las personas físicas o jurídicas que hayan emprendido las actividades de entidades de pago reguladas por la presente Directiva con arreglo a la normativa nacional vigente antes del 25 de diciembre de 2007 y que reúnan las condiciones necesarias para acogerse a las excepciones contempladas en el artículo 26, a proseguir sus actividades en el Estado miembro de que se trate durante un período transitorio no superior a tres años sin acogerse a la excepción con arreglo al artículo 26 y sin inscribirse en el registro con arreglo al artículo 13. Las mencionadas personas que no se acojan a la excepción en ese plazo tendrán prohibido seguir prestando servicios de pago, de conformidad con el artículo 29.

Artículo 89. Modificación de la Directiva 97/7/CE

Queda suprimido el artículo 8 de la Directiva 97/7/CE.

Artículo 90. Modificación de la Directiva 2002/65/CE

La Directiva 2002/65/CE queda modificada como sigue [28]:

1) En el artículo 4 se añade el apartado siguiente:

«5. Cuando también sea de aplicación la Directiva 2007/ 64/CE del Parlamento y del Consejo, de 13 de noviembre de 2007, sobre servicios de pago en el mercado interior (*), las disposiciones en materia de información recogidas en el artículo 3, apartado 1, de la presente Directiva, a excepción del apartado 2, letras c) a g), el apartado 3, letras a), d) y e), y el apartado 4, letra b), se sustituirán por los artículos 36, 37, 41 y 42 de aquella Directiva».

2) Se suprime el artículo 8.

[28] Texto incorporado en la Directiva 2002/65/CE.

(*) DO L 319 de 5.12.2007, p. 1.

Artículo 91. Modificación de la Directiva 2005/60/CE

La Directiva 2005/60/CE queda modificada como sigue [29]:

1) En el artículo 3, apartado 2, la letra a) se sustituye por el texto siguiente:

«a) toda empresa distinta de una entidad de crédito que efectúe una o varias de las actividades mencionadas en los puntos 2 a 12 y 14 del anexo I de la Directiva 2006/48/CE, incluidas las actividades de las agencias de cambio;».

2) En el artículo 15, los apartados 1 y 2 se sustituyen por el texto siguiente:

«1. En caso de que un Estado miembro permita que las entidades de crédito o financieras, situadas en su territorio, a que se refieren el artículo 2, apartado 1, puntos 1) y 2), sean consideradas como tercero a nivel nacional, dicho Estado miembro deberá permitir en cualquier caso a las entidades y personas, situadas en su territorio, contempladas en el artículo 2, apartado 1, reconocer y aceptar, de conformidad con el artículo 14, el resultado de los requisitos de diligencia debida con respecto al cliente establecidos en el artículo 8, apartado 1, letras a) a c), llevados a cabo de conformidad con lo dispuesto en la presente Directiva por una entidad de las referidas en el artículo 2, apartado 1, puntos 1 y 2, en otro Estado miembro, con excepción de las agencias de cambio y de las entidades definidas en el artículo 4, apartado 4, de la Directiva 2007/64/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de noviembre de 2007, sobre servicios de pago en el mercado interior (*), que fundamentalmente establece los servicios de pago contemplados en el punto 6 del anexo de dicha Directiva, incluyendo a las personas físicas y jurídicas que se benefician de una excepción de conformidad con el artículo 26 de la presente Directiva, y que cumpla los requisitos establecidos en los artículos 16 y 18 de la presente Directiva, aun en el caso de que los documentos o datos en los que se basan dichos requisitos sean distintos de los exigidos en el Estado miembro en el cual se presente el cliente.

2. En caso de que un Estado miembro permita que las agencias de cambio a que se refiere el artículo 3, punto 2, letra a), y las entidades contempladas en el artículo 4, punto 4, de la Directiva 2007/64/CE, que fundamentalmente establece los servicios de pago contemplados en el punto 6 del anexo de dicha Directiva, situados en su territorio, sean consideradas como tercero a nivel nacional, dicho Estado miembro deberá permitirles en cualquier caso reconocer y aceptar, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 14 de la presente Directiva, el resultado de los requisitos de diligencia debida con respecto al cliente establecidos en el artículo 8, apartado 1, letras a) a c), llevados a cabo de conformidad con lo dispuesto en la presente Directiva por una misma categoría de entidad en otro Estado miembro, que cumpla los requisitos establecidos en los artículos 16 y 18 de la presente Directiva, aun en el caso de que los documentos o datos en los que se basan dichos requisitos sean distintos de los exigidos en el Estado miembro en el cual se presente el cliente».

3) En el artículo 36, apartado 1, se suprime la segunda frase.

Artículo 92. Modificación de la Directiva 2006/48/CE

El anexo I de la Directiva 2006/48/CE queda modificado como sigue [30]:

1) El punto 4 se sustituye por el texto siguiente:

«4. Servicios de pago, tal como se definen en el artículo 4, apartado 3, de la Directiva 2007/64/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de noviembre de 2007, sobre servicios de pago en el mercado interior (*).».

2) El punto 5 se sustituye por el texto siguiente:

«5. Emisión y gestión de otros medios de pago (por ejemplo, cheques de viaje y cheques bancarios), cuando esta actividad no esté recogida en el punto 4».

Artículo 93. Derogación

Queda derogada la Directiva 97/5/CE con efecto a partir del 1 de noviembre de 2009

[29] Texto incorporado en la Directiva 2005/60/CE.

(*) DO L 319 de 5.12.2007, p. 1.

[30] Textos incorporados en la Directiva 2006/48/CE.

(*) DO L 319 de 5.12.2007, p. 1.

Artículo 94. Incorporación al Derecho nacional

1. Los Estados miembros pondrán en vigor las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas necesarias para dar cumplimiento a lo establecido en la presente Directiva antes del 1 de noviembre de 2009. Comunicarán inmediatamente a la Comisión el texto de dichas disposiciones.

Cuando los Estados miembros adopten dichas disposiciones, estas harán referencia a la presente Directiva o irán acompañadas de dicha referencia en su publicación oficial. Los Estados miembros establecerán las modalidades de la mencionada referencia.

2. Los Estados miembros comunicarán a la Comisión el texto de las principales disposiciones de Derecho interno que adopten en el ámbito regulado por la presente Directiva.

Artículo 95. Entrada en vigor

La presente Directiva entrará en vigor a los veinte días de su publicación en el Diario Oficial de la Unión Europea.

Artículo 96. Destinatarios

Los destinatarios de la presente Directiva son los Estados miembros.

ANEXO SERVICIOS DE PAGO (ARTÍCULO 4, PUNTO 3)

1) Servicios que permiten el depósito de efectivo en una cuenta de pago y todas las operaciones necesarias para la gestión de una cuenta de pago.

2) Servicios que permiten la retirada de efectivo de una cuenta de pago y todas las operaciones necesarias para la gestión de una cuenta de pago.

3) Ejecución de operaciones de pago, incluida la transferencia de fondos, a través de una cuenta de pago en el proveedor de servicios de pago del usuario u otro proveedor de servicios de pago:

- ejecución de adeudos domiciliados, incluidos los adeudos domiciliados no recurrentes,
- ejecución de operaciones de pago mediante tarjeta de pago o dispositivo similar,
- ejecución de transferencias, incluidas las órdenes permanentes.

4) Ejecución de operaciones de pago cuando los fondos estén cubiertos por una línea de crédito abierta para un usuario de servicios de pago:

- ejecución de adeudos domiciliados, incluidos los adeudos domiciliados no recurrentes,
- ejecución de operaciones de pago mediante tarjeta de pago o dispositivo similar,
- ejecución de transferencias, incluidas las órdenes permanentes.

5) Emisión y/o adquisición de instrumentos de pago.

6) Envío de dinero.

7) Ejecución de operaciones de pago en las que se transmita el consentimiento del ordenante a ejecutar una operación de pago mediante dispositivos de telecomunicación, digitales o informáticos y se realice el pago al operador de la red o sistema de telecomunicación o informático, que actúa únicamente como intermediario entre el usuario del servicio de pago y el prestador de bienes y servicios.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS

COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN

Finalizar la SEPA: programa de trabajo para 2009-2012

Bruselas, 10.9.2009
COM(2009) 471 final

1. INTRODUCCIÓN

Para que la zona única de pagos en euros (SEPA) sea un éxito, es preciso el firme compromiso de todos los agentes interesados. Si bien el Consejo Europeo de Pagos (EPC), organismo decisorio y coordinador del sector bancario europeo en lo referente a los pagos, ha desarrollado satisfactoriamente los sistemas necesarios para las transferencias SEPA (SCT) y las domiciliaciones SEPA (SDD) y está trabajando en la actualidad en las normas técnicas relativas a las tarjetas, el proceso de migración es aún lento. En mayo de 2009, casi un año y medio después de la introducción del sistema SCT, tan solo el 3,9% de las transferencias se realizaban según las normas de la SEPA¹. En la difícil coyuntura económica actual, es posible que las empresas se muestren dubitativas a la hora de invertir, pese a que el negocio de los pagos y la banca minorista siga siendo una fuente estable de ingresos en constante crecimiento. Los mercados de pagos integrados desempeñarán un papel clave en el futuro de estos bancos, dada su omnipresencia en la sociedad moderna.

La pérdida de entusiasmo de los bancos podría verse exacerbada por la incertidumbre que rodea a algunos aspectos fundamentales del proyecto. Aunque la SEPA viene impulsada ante todo por el mercado, algunas de las incertidumbres solo pueden disiparse con la ayuda de las autoridades públicas. Es necesaria ahora la actuación de todos los interesados.

En sus conclusiones de 10 de febrero de 2009², el Consejo ECOFIN *reconoció* «que la crisis financiera actual y la desaceleración económica ofrecen oportunidades para efectuar importantes ganancias de eficacia y ahorros de costes, lo que exigirá que todas las partes se atengan a un compromiso reforzado con el proyecto» e *invitó* «a la Comisión, al BCE y al Eurosistema a que sigan desempeñando su papel a la hora de determinar las acciones necesarias para que tenga éxito su realización».

Este programa de trabajo para la SEPA ofrece un marco de actuación orientado a lograr su plena implantación y responde a lo anunciado por la Comisión en su Comunicación al Consejo Europeo de Primavera de 4 de marzo de 2009, en la que indicaba que, a mediados de 2009, presentaría propuestas para asegurar que se materialicen plenamente las ventajas de la zona única de pagos en euros³.

La Comisión y el Banco Central Europeo comparten una misma visión de la SEPA⁴ y este programa de trabajo contempla una estrecha colaboración entre ambos de cara a su futuro desarrollo. En su Sexto Informe de Evolución de la SEPA, el Eurosistema define también los pasos concretos para garantizar la implantación de la SEPA y la migración a la misma. Los dos documentos son complementarios.

El presente programa de trabajo se centra ante todo en los Estados miembros que han adoptado el euro. No obstante, la mayoría de los que no lo han hecho se están esforzando por integrarse en la zona del euro y esta moneda desempeña ya un papel importante en sus relaciones comerciales. Es, pues, fundamental que los Estados miembros que no han adoptado el euro se sientan debidamente involucrados en este programa de trabajo, aun cuando la migración a la SEPA se lleve a cabo a un ritmo más lento.

¹ <http://www.ecb.int/paym/sepa/timeline/use/html/index.en.html>.

² http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ecofin/105993.pdf

³ Comunicación destinada al Consejo Europeo de primavera, *Gestionar la recuperación europea*, anexo I; http://ec.europa.eu/commission_barroso/president/pdf/press_20090304_annx_en.pdf.

⁴ <http://www.ecb.int/paym/sepa/html/vision.en.html>.

2. PRIORIDADES DEL PROGRAMA DE TRABAJO DE LA SEPA

En este programa de trabajo se indican las actuaciones que deben llevar a cabo todos los interesados (autoridades nacionales y de la UE, empresas del sector y usuarios) durante los próximos tres años, en función de seis prioridades:

- (1) Promover la migración.
- (2) Aumentar la sensibilización y promocionar los productos SEPA.
- (3) Diseñar un sólido entorno jurídico y asegurar la conformidad.
- (4) Fomentar la innovación.
- (5) Llevar a cabo una normalización y conseguir la interoperabilidad.
- (6) Aclarar y mejorar la gobernanza del proyecto SEPA.

2.1. Prioridad 1: Promover la migración

La migración comienza cuando aparecen en el mercado los primeros productos SEPA y concluye cuando esos productos han sustituido a los correspondientes productos de pago y normas nacionales.

En el período de migración, el sector explotará en paralelo los sistemas SEPA y los anteriores. Como ello resulta oneroso para los bancos y los clientes, conviene que la migración no se prolongue más tiempo del necesario. Las sustanciales ventajas de la SEPA únicamente se materializarán con una migración rápida y una implicación activa tanto por el lado de la demanda como por el de la oferta⁵.

Al tiempo que, como es lógico, los bancos deben ofrecer productos SEPA de alta calidad, con vistas a una migración rápida deben darse las siguientes condiciones adicionales:

a) Papel activo de los poderes públicos

Cabe esperar que el sector público, al que corresponden casi el 50% del PIB de la UE y alrededor del 20% de todos los pagos no realizados en efectivo, desempeñe un papel protagonista en la migración a la SEPA. Junto con los demás agentes importantes, como son los operadores de servicios públicos y telecomunicaciones y las aseguradoras, los poderes públicos pueden constituir la masa crítica que se necesita para acelerar la migración.

Mediante una migración rápida, las administraciones públicas pueden disfrutar de las ventajas de un procedimiento racionalizado para efectuar pagos en euros, de una competencia más intensa y de un mayor número de proveedores de servicios de pago entre los que poder elegir y cuyos precios reflejarán las economías de escala más elevadas realizadas en el procesamiento de los pagos. La SEPA debe, asimismo, integrarse en los proyectos en curso sobre administración electrónica. Sin embargo, ello depende de que el sector proporcione productos SEPA competitivos y de elevada calidad.

Convendría que los poderes públicos elaboraran planes de migración nacionales integrados y sincronizados, demostrando así su voluntad de alcanzar rápidamente una masa crítica y llevar adelante el proceso de migración. Este compromiso político con la SEPA debería tener su equivalente a nivel europeo.

Actuaciones	Agentes	Plazo
Definir planes de migración nacionales para las administraciones públicas ⁶	Estados miembros	Octubre de 2009
Migración de las administraciones públicas nacionales a las normas, productos y servicios SEPA	Estados miembros	Final de 2010
Migración de las instituciones comunitarias a las normas, productos y servicios SEPA	Comisión y demás instituciones comunitarias	Junio de 2010 ⁷

b) Seguimiento eficiente de la migración

Con objeto de anticipar y resolver los posibles problemas que plantee la migración, es necesaria una evaluación clara y periódica de la situación. En sus conclusiones de 22 de enero de 2008, el Consejo ECOFIN invitó a la Comisión a presentar,

⁵ http://ec.europa.eu/internal_market/payments/docs/sepa/sepa-capgemini_study-final_report_en.pdf.

⁶ <http://www.ecb.eu/paym/sepa/timeline/use/html/index.en.html#migration>

⁷ El BCE finalizó ya su migración a la SEPA en enero de 2008.

en colaboración con el BCE, un informe anual sobre la situación del proceso de migración a la SEPA, incluidas, en su caso, la tarificación de los instrumentos SEPA y la intensificación de la competencia dentro de la zona, así como otros hechos de interés para la SEPA, al final de cada año hasta tanto se verificara la migración satisfactoria de una masa crítica de distintos instrumentos de pago y, en cualquier caso, al término de 2008, 2009 y 2010⁸.

A fin de realizar un seguimiento del impacto de la SEPA sobre los consumidores, en 2007 se inició un estudio de referencia con el que podrán compararse los resultados de futuros estudios, una vez que los productos SEPA estén plenamente disponibles. En el supuesto de que la SEPA lleve a una evolución negativa de los precios que no se explique por otros factores, como el paso de una tarificación elevada y opaca a una tarificación más baja y transparente a raíz de la aplicación de la Directiva sobre servicios de pago, la Comisión está preparada para adoptar las oportunas medidas correctoras.

La migración en las administraciones públicas será también objeto de un riguroso seguimiento a través de un cuadro de indicadores⁹ de la Comisión, que permitirá evaluar la progresión de las administraciones públicas nacionales en la migración a la SEPA a partir de una serie de claros indicadores.

Actuación	Agentes	Plazo
Informe anual al Consejo ECOFIN sobre el estado de la migración	Comisión en colaboración con el BCE	En breve: 2009
Informes del Eurosistema sobre la situación de la SEPA	Eurosistema	A intervalos regulares (último informe en noviembre de 2008)
Publicación de los indicadores de la SEPA	BCE	Durante toda la fase de migración
Publicación del cuadro de indicadores bianual sobre la migración de las administraciones públicas	Comisión	A partir de 2009 y durante la fase de migración
Segundo estudio de referencia sobre la SEPA	Comisión	Mediados de 2011

c) Necesidad de acordar una fecha final para la migración

Como ocurrió ya con la transición al euro, la fijación de una fecha final para la migración a los servicios SCT y SDD ofrece seguridad y previsibilidad, junto con un fuerte incentivo, tanto entre las empresas del sector como entre los usuarios, para acelerar la migración. Por ahora, la fijación de una fecha final para las tarjetas de pago es prematura, dado que aún deben ultimarse múltiples normas técnicas.

La migración debe ser lo más breve posible, con vistas a minimizar los costes de la explotación de los sistemas SEPA y nacionales en paralelo, pero durar el tiempo necesario para permitir a los clientes y los bancos modificar sus procesos sin premuras. Para ello es preciso analizar rigurosamente los efectos de la fijación de una fecha final, así como los efectos negativos de no fijarla. Conviene examinar varias opciones y evaluar también las repercusiones para los países no pertenecientes a la zona del euro.

Atendiendo a lo anterior, se ha iniciado un proceso de consulta general¹⁰, a raíz del cual podrían refrendarse a nivel político los mecanismos y el momento para la fijación de una fecha final y que permitirá, asimismo, a la Comisión evaluar si es necesaria una fecha final vinculante de migración para las transferencias y domiciliaciones SEPA. El Parlamento Europeo ha pedido¹¹ ya a la Comisión «que establezca una fecha límite clara, adecuada y vinculante, que no debe ser posterior al 31 de diciembre de 2012, para la migración a los productos de la SEPA...».

Actuaciones	Agentes	Plazo
Consulta a los interesados basada en el documento elaborado a tal fin	Comisión	3 de agosto de 2009
Aprobación política	Consejo ECOFIN	Diciembre de 2009
Finalización de la labor de evaluación de impacto	Comisión	Febrero de 2010

⁸ http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ecofin/98276.pdf

⁹ Conclusiones del Consejo ECOFIN de 10 de febrero de 2009. http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ecofin/105993.pdf

¹⁰ http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/2009/sepa_en.htm.

¹¹ <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+MOTION+B6-2009-0111+0+DOC+XML+V0//ES>.

2.2. Prioridad 2: Aumentar la sensibilización sobre la SEPA y promocionar sus productos

Para que la SEPA sea un éxito, todas las partes implicadas en la «transición a la SEPA» deben estar plenamente informadas acerca de sus logros y ventajas. Por consiguiente, es esencial:

a) Aumentar la sensibilización sobre la SEPA

Es necesario llevar a cabo sin demora una extensa labor de comunicación adaptada al público destinatario. Está claro que son los proveedores de servicios de pago los que más deben esforzarse en ese sentido al comercializar los nuevos productos SEPA. Ahora bien, los poderes públicos tienen igualmente el deber de asegurarse de la puesta en marcha de las oportunas campañas de información. A nivel nacional, los Estados miembros deben respaldar la labor de comunicación del sector a través de los comités nacionales de coordinación de la SEPA y los representantes de los usuarios. En el plano europeo, es preciso desarrollar, en estrecha colaboración con el EPC, una estrategia concertada de comunicación.

A fin de facilitar los intercambios de información y buenas prácticas entre comunidades SEPA nacionales y de abordar los problemas prácticos de la migración de manera colectiva, la Comisión ha establecido un Foro Comunitario de Comités de Coordinación de la SEPA¹².

Actuaciones	Agentes	Plazo
Respaldar la labor del sector en pro de la sensibilización sobre la SEPA	Estados miembros	Final de 2009
Complementar las medidas de comunicación nacionales y del sector sobre la SEPA con iniciativas a nivel de la UE	Comisión, BCE, EPC	Final de 2009
Reuniones periódicas del Foro Comunitario de Comités Nacionales de Coordinación de la SEPA	Comisión	A partir de octubre de 2008 y durante la fase de migración

b) Promocionar los productos SEPA

Los usuarios desconocen, en general, la SEPA y requieren información adaptada a sus necesidades sobre las ventajas de los productos SEPA. Los proveedores de servicios de pago necesitan intensificar considerablemente su labor de comunicación, que constituye un primer paso para convencer a los clientes de realizar la migración. Ello supone que los proveedores de servicios de pago estén preparados para realizar ofertas concretas de productos SEPA a los clientes, procurándoles beneficios concretos y tangibles.

Actuaciones	Agentes	Plazo
Comercialización activa y adecuada a los distintos grupos de usuarios de productos SEPA: ofertas concretas de productos SEPA a los clientes	Proveedores de servicios de pago	Efecto inmediato para las transferencias SEPA y 1 de noviembre de 2009 para las domiciliaciones SEPA

2.3. Prioridad 3: Diseñar un sólido entorno jurídico para la SEPA y afianzar la conformidad con la SEPA

La supresión de barreras jurídicas era una condición previa para la puesta en marcha del proyecto SEPA. La adopción de la Directiva sobre servicios de pago¹³ proporciona el fundamento jurídico para la SEPA, en particular en lo que respecta a las domiciliaciones. El nuevo Reglamento relativo a los pagos transfronterizos en la Comunidad¹⁴, que sustituirá al Reglamento (CE) n° 2560/2001 el 1 de noviembre de 2009, garantiza la coherencia con los objetivos de la SEPA y hace extensiva la igualdad de condiciones a las domiciliaciones.

⁹ Conclusiones del Consejo ECOFIN de 10 de febrero de 2009. http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ecofin/105993.pdf

¹⁰ http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/2009/sepa_en.htm.

¹¹ <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+MOTION+B6-2009-0111+0+DOC+XML+V0//ES>.

¹² http://ec.europa.eu/internal_market/payments/sepa/ec_en.htm.

¹³ Directiva 2007/64/CE sobre servicios de pago en el mercado interior, DO L 319 de 5.12.2007, p. 1.

¹⁴ COM(2008) 640 final.

Vigilar que se cumplan las normas de competencia es otra condición importante para que la SEPA pueda producir los efectos procompetitivos esperados. Puesto que la concepción y la instrumentación de la SEPA son el resultado de acuerdos y de la cooperación entre competidores potenciales, a través del EPC, es necesario someter la competencia a una estrecha vigilancia. En la medida en que la cooperación restringe potencialmente la competencia, deberá haber argumentos de mucho peso en términos de los beneficios que tal cooperación puede procurar a los usuarios (incluidos los consumidores).

La cuestión de la conformidad merece particular atención, especialmente en un contexto de autorregulación. Debe haber mecanismos adecuados para garantizar que el sector y los usuarios se atengan a los códigos y criterios de conformidad pertinentes.

a) *Ultimar el marco jurídico de la SEPA*

La Comisión está trabajando activamente con las autoridades nacionales y otros interesados para lograr una transposición completa, coherente y fiel de la Directiva sobre servicios de pago, que sienta las bases jurídicas de la SEPA. Cuando faltan apenas unos meses para que concluya el plazo, la transposición está en curso prácticamente en todos los Estados miembros. La falta de incorporación de dicha Directiva en el plazo fijado será para los ciudadanos y los proveedores de servicios de pago una fuente de inseguridad jurídica. La Comisión no dudará en incoar procedimientos de infracción al amparo del artículo 226 del Tratado CE.

La migración a la SEPA de las domiciliaciones no debería requerir que volvieran a firmarse millones de nuevas órdenes. Esto sería extremadamente gravoso y oneroso, especialmente en los Estados miembros con elevados volúmenes de domiciliaciones. Si el sector no logra desarrollar una solución adecuada, los Estados miembros deben hallar una forma de garantizar la continuidad de la validez jurídica de las órdenes anteriores, por ejemplo, al transponer la Directiva sobre servicios de pago.

Actuaciones	Agentes	Plazo
Garantizar una transposición completa, coherente y fiel de la Directiva sobre servicios de pago	Estados miembros	1 de noviembre de 2009
Hallar una solución para garantizar la continuidad de la validez jurídica de las actuales órdenes de domiciliación cuando se realice la migración a la SEPA	Estados miembros	La solución deberá implementarse antes del 1 de noviembre de 2009

b) *Aspectos ligados a la competencia*

Un factor clave para el éxito de la SEPA es el establecimiento de incentivos adecuados que impulsen la migración utilizando modelos de negocio que sean compatibles con la normativa nacional y comunitaria sobre competencia. Este aspecto es especialmente trascendente en relación con los sistemas de domiciliaciones y tarjetas.

En lo que respecta a las primeras, el nuevo Reglamento relativo a los pagos transfronterizos ofrece la oportuna seguridad jurídica durante un período de tres años que concluirá el 31 de octubre de 2012. En su Declaración Conjunta de 24 de marzo de 2009¹⁵, la Comisión y el BCE formularon algunas orientaciones definiendo una serie de principios rectores para un futuro modelo de negocio relativo a las domiciliaciones SEPA de cara al período posterior al 31 de octubre de 2012. Por otra parte, durante el período transitorio, la Comisión y el BCE están dispuestos a estudiar con todos los interesados la forma de garantizar un modelo de negocio justo y apropiado que se atenga a las normas de competencia.

En lo referente a las tarjetas, la Comisión y el BCE serían sumamente favorables a la aparición de sistemas adicionales de dimensión europea¹⁶.

Actuaciones	Agentes	Plazo
Aportar mayor seguridad en cuanto a la compatibilidad con las normas de competencia de la UE de los modelos de negocio a largo plazo para las SDD	Comisión	Noviembre de 2009, siempre que los agentes pertinentes del mercado hayan presentado las contribuciones necesarias
Concepción e implementación de modelos de negocio a largo plazo para las SDD compatibles con las normas de competencia	EPC	1 de noviembre de 2012

¹⁵ <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/09/468&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>;

¹⁶ <http://www.ecb.int/pub/pdf/other/singleeuropaymentsarea200811es.pdf>.

c) Aspectos ligados a la conformidad

El concepto de conformidad con la SEPA, tal como ha sido desarrollado inicialmente por el EPC, debe ser aplicado por todos aquellos que intervienen en los sistemas SEPA de transferencias y domiciliaciones, en los sistemas de tarjetas y en los mecanismos de compensación y liquidación. El Eurosistema ha publicado una serie de expectativas¹⁷, así como un pliego de condiciones pormenorizado¹⁸ para distintos agentes interesados en relación con el proyecto SEPA. En el contexto de la migración de los pagos por tarjeta, la conformidad con el marco SEPA para las tarjetas debe implicar el cumplimiento de los criterios de interoperabilidad que se están desarrollando bajo los auspicios del EPC¹⁹.

Es necesario implantar mecanismos eficaces de seguimiento²⁰, vigilancia del cumplimiento y resolución de litigios a fin de garantizar una total conformidad. Dichos mecanismos crean condiciones equitativas que propician la entrada en el mercado y la intensificación de la competencia. Estas medidas deben considerarse una prioridad, una vez se haya implantado una estructura adecuada de gobernanza para la SEPA.

Actuaciones	Agentes	Plazo
Llevar a efecto el pliego de condiciones SEPA del Eurosistema en relación con:		
1) sistemas de tarjetas	Sistemas de tarjetas	Junio de 2009
2) infraestructuras	Infraestructuras	Final de 2010
y sus expectativas en lo que respecta a:		
1) bancos y entidades de pagos	Proveedores de servicios de pago	Final de 2010
2) usuarios	Grandes empresas, PYME, poderes públicos, proveedores de servicios de pago, comerciantes, clientes o usuarios particulares	Final de 2010

2.4. Prioridad 4: Fomentar la innovación

La SEPA debería también impulsar la modernización de los mercados de pagos minoristas, armonizando el uso de Internet y de la telefonía móvil, desde la iniciación del pago hasta la conciliación, en un entorno seguro.

a) Pagos por teléfono móvil y por vía electrónica

El EPC está desarrollando un marco de telefonía móvil para la iniciación y recepción de pagos basado en las transferencias SEPA y los pagos por tarjeta SEPA. En estrecha colaboración con otros proveedores de servicios, está definiendo los requisitos básicos, las reglas y las normas técnicas que habrán de aplicarse para ejecutar pagos en todos los países de la SEPA por medio de un teléfono móvil, garantizando así la interoperabilidad con los servicios prestados por los diversos operadores en el mercado de pagos por móvil. Este marco debería presentarse de aquí a finales de 2010.

El EPC está desarrollando igualmente un marco para los pagos SEPA por vía electrónica²¹. A través de los sistemas existentes o de nuevos sistemas de pago electrónico ligados al citado marco SEPA, los consumidores podrán realizar pagos garantizados a vendedores en línea ubicados en cualquier lugar de los 31 países SEPA.

b) Facturación electrónica

La facturación electrónica aumenta considerablemente la eficiencia de la cadena de suministro financiero, al integrar los procesos de conciliación y pago de las empresas. La facturación electrónica contribuye, pues, a crear un entorno simplifica-

¹⁷ Véase <http://www.ecb.int/pub/pdf/other/eurosystemsepaexpectations200903es.pdf>.

¹⁸ Véase <http://www.ecb.europa.eu/paym/sepa/components/infrastructures/html/tor.en.html>, en lo que respecta al pliego de condiciones para la conformidad de las infraestructuras con la SEPA, y http://www.ecb.int/paym/sepa/pdf/ToR_SEPA_compliant_card_schemes.pdf?1915cf8db5ec194b2c9e9070eb2ff7, en lo referente al pliego de condiciones para la conformidad con la SEPA de los sistemas de tarjetas.

¹⁹ http://ec.europa.eu/competition/speeches/text/sp2008_03_en.pdf

²⁰ Lo que incluye, en particular, una buena trazabilidad de los pagos y las personas implicadas.

²¹ Un pago electrónico se define como un pago en el que, en el transcurso de una adquisición en línea, se realiza un adeudo directo en la cuenta corriente del comprador en línea y se informa directamente de ello al vendedor en línea, independientemente del lugar en que se encuentren el comprador y el vendedor.

do favorable a las empresas, con ventajas económicas potenciales muy significativas, puesto que podrían representar un importe de 240 000 millones de EUR en un período de seis años²². A finales de 2007, la Comisión estableció un grupo de expertos con el cometido de desarrollar, para el término de 2009, un marco de facturación electrónica que sustentara la prestación de tales servicios de forma abierta e interoperable en toda Europa. Paralelamente, la Comisión ha presentado una propuesta de modificación de la Directiva del IVA²³ que está destinada a poner en pie de igualdad las facturas electrónicas y las facturas en papel. Dada la estrecha vinculación entre los procesos de facturación y de pago, un marco europeo de facturación electrónica y la SEPA podrían resultar mutuamente beneficiosos.

Actuaciones	Agentes	Plazo
Presentar marco para los pagos por móvil ²⁴	EPC y GSMA (asociación de operadores de telefonía móvil)	Agosto de 2010
Presentar marco para los pagos electrónicos ²⁵	EPC	Final de 2009
Completar marco europeo para la facturación electrónica	Grupo de expertos en facturación electrónica	Final de 2009

2.5. Prioridad 5: Garantizar la oportuna normalización, interoperabilidad y seguridad

La normalización y la interoperabilidad son importantes fundamentos del proyecto SEPA y resultan esenciales, en un sector que funciona en red, a fin de aprovechar plenamente los beneficios de la SEPA. Las normas técnicas de la SEPA han de ser abiertas y de dominio público, aplicarse en el nivel de seguridad más alto y no inhibir la innovación de productos. En el ámbito de los pagos por tarjeta, dichas normas deberían garantizar una plena interoperabilidad y seguridad y el libre acceso, y facilitar el desarrollo de los sistemas paneuropeos de tarjetas.

La normalización debería permitir plenamente un tratamiento directo automatizado de extremo a extremo, tanto en la relación cliente-banco, como en la relación banco-cliente, de las transferencias y domiciliaciones SEPA, así como en el ámbito de las tarjetas²⁶, y debería garantizar también un alto nivel de seguridad (incluyendo la evaluación y certificación de la seguridad). Si bien pueden ser necesarios servicios optativos adicionales para mantener ciertas características útiles de los productos de pago o para facilitar la innovación, debe evitarse todo riesgo de una nueva fragmentación del mercado.

Actuaciones	Agentes	Plazo
Alcanzar un consenso sobre el uso de normas para estructurar la información de envío no estructurada (SCT)	EACT, en colaboración con los usuarios	Junio de 2009
Comunicación activa y aplicación de las directrices sobre las SCT en la relación cliente-banco ^{27*)}	Proveedores de servicios de pago, grandes empresas, PYME, administraciones públicas, consumidores, vendedores	Final de 2009
Comunicación activa y aplicación de las directrices sobre las SDD básicas y entre empresas en la relación cliente-banco*)	Proveedores de servicios de pago, grandes empresas, PYME, administraciones públicas, consumidores, vendedores	Noviembre de 2010
Definición de las directrices sobre las SCT y SDD (básicas y entre empresas) en la relación banco-cliente*)	EPC	Septiembre de 2009
Comunicación activa y aplicación de las directrices sobre las SCT y SDD en la relación banco-cliente*)	Proveedores de servicios de pago, grandes empresas, PYME, administraciones públicas, consumidores, vendedores	Junio de 2010

²² http://ec.europa.eu/internal_market/payments/docs/sepa/sepa-capgemini_study-final_report_en.pdf

²³ COM(2009)21.

²⁴ Marco no obligatorio para los proveedores de servicios de pago.

²⁵ Marco no obligatorio para los proveedores de servicios de pago.

²⁶ Tarjeta a terminal, terminal a adquirente y adquirente a emisor, y certificación y homologación.

²⁷ *) Las directrices preconizadas por el EPC no son vinculantes. No obstante, a fin de evitar una división del mercado, todos los bancos deberían hallarse en condiciones de aceptar las normas recomendadas por el EPC. De lo contrario, las empresas se verán en la imposibilidad de aprovechar la SEPA (las empresas deben, pues, participar activamente en la elaboración de tales directrices).

Actuaciones	Agentes	Plazo
Adhesión al programa SDD básico ²⁸	Proveedores de servicios de pago	1 de noviembre de 2010
Finalización del Volumen SCF (marco SEPA para tarjetas) para permitir a los sistemas de tarjetas definir especificaciones técnicas concretas sobre las normas aplicables a las tarjetas	EPC	Final de 2009
Aplicación de las especificaciones técnicas de las normas aplicables a las tarjetas	Sector de las tarjetas de pago	Final de 2009: adopción de una decisión sobre la fecha de aplicación
Desarrollo de buenas prácticas que garanticen un alto nivel de seguridad para las operaciones de la SEPA ²⁹	EPC	Final de 2009
Presentación del marco de procesamiento de las operaciones con tarjeta	EPC	Final de 2009
Presentación del marco para el sistema de transferencias SEPA prioritarias	EPC	Final de 2009
Implementación del marco para el sistema de transferencias SEPA prioritarias ³⁰	Proveedores de servicios de pago	Final de 2012

2.6. Prioridad 6: Aclarar y mejorar la gobernanza del proyecto SEPA

a) Gobernanza actual de la SEPA

La SEPA es producto de la autorregulación del sector de servicios financieros, unida a medidas legislativas de apoyo. Dadas las sustanciales ventajas de la SEPA, disponer de mecanismos de gobernanza eficaces redundaría claramente en el interés general. La incertidumbre del entorno económico aboga, asimismo, por una dirección política más firme del proyecto SEPA, a fin de asegurar que se lleve a cabo en el plazo previsto y de forma totalmente transparente, ofreciendo a los usuarios un mejor servicio.

La gobernanza de la SEPA está actualmente organizada en dos niveles:

A nivel de la UE, la gobernanza del EPC se estructura en torno a dos funciones: el desarrollo y la evolución de los sistemas de pagos, y la administración de los sistemas y conformidad con los mismos.

La Comisión respalda el proceso SEPA, supervisando de cerca su aplicación y debatiendo su evolución con los Estados miembros y los interesados³¹. Asimismo, fomenta el interés de los responsables políticos por la SEPA a nivel europeo. El BCE desempeña un papel similar, actuando como catalizador para respaldar la plena realización de la SEPA. El BCE participa en las reuniones plenarias del EPC y en sus grupos de trabajo en calidad de observador, y coordina los trabajos del Eurosistema. Auspicia varios foros, como la Reunión de Alto Nivel sobre la SEPA, para debatir sobre la SEPA y promoverla.

A nivel nacional, se han creado en todos los Estados miembros de la zona del euro (y en casi todos los demás) Comités de Coordinación de la SEPA, en los que intervienen activamente los bancos centrales nacionales, para coordinar y supervisar la instrumentación de la SEPA. Si bien el papel, la composición, las obligaciones y los métodos de trabajo de estos Comités difieren ampliamente, todos ellos comparten el objetivo común de apoyar la migración a la SEPA a nivel nacional. Habida cuenta de que los hábitos y tradiciones nacionales en materia de pagos varían considerablemente, la SEPA debe crearse a escala nacional. De ahí que el papel de los Comités de Coordinación de la SEPA nacionales sea particularmente importante.

b) Retos a los que debe responder la gobernanza de la SEPA a nivel europeo

La Comisión Europea considera que es necesario un modelo de gobernanza global de la SEPA a nivel de la UE, que impulse la integración del mercado de pagos minoristas en euros de manera acorde con las necesidades de los usuarios finales.

²⁸ El plazo sólo se aplica a los Estados miembros de la zona del euro. Los demás Estados miembros deberían adherirse para el 1 de noviembre de 2014.

²⁹ http://ec.europa.eu/internal_market/payments/docs/sepa/sepa-capgemini_study-final_report_en.pdf

³⁰ La implementación del sistema de transferencias SEPA prioritarias debería ser optativa.

³¹ A la hora de desempeñar estas tareas, la Comisión consulta a dos grupos de trabajo y se basa en los conocimientos de los mismos, a saber, el Comité de Pagos (que ha sustituido al Grupo de Expertos Gubernamentales sobre los Sistemas de Pago) y el Grupo de Expertos en el Mercado de Sistemas de Pago.

Por consiguiente, la Comisión, en estrecha colaboración con todos los interesados por el proyecto SEPA, en particular el BCE, se esforzará por establecer, antes de que finalice 2009, una estructura eficaz de gobernanza de la SEPA a nivel de la UE. Ésta podría consistir en un Consejo Comunitario de la SEPA que se crearía por un período de tres años. A más tardar a finales de 2011, la Comisión y el BCE evaluarían su funcionamiento y su eficiencia.

Los principales objetivos de esta estructura serían los siguientes:

- Definir una visión estratégica clara para la SEPA que sea innovadora, esté orientada al futuro y redunde en interés del usuario.
- Supervisar y respaldar la migración a la SEPA, lo que incluye la aplicación del programa de trabajo para la SEPA, y determinar las medidas correctoras.
- Garantizar la transparencia y rendición de cuentas frente a la economía en sentido amplio.

La nueva estructura de gobernanza a nivel de la UE requerirá una representación de alto nivel tanto del lado de la oferta como del de la demanda. Dada la trascendencia del proyecto para la sociedad, conviene encomendar su dirección a la Comisión y el BCE conjuntamente. Es vital una adecuada coordinación con otras instituciones europeas (Consejo de la UE y Parlamento Europeo) y con los bancos centrales nacionales, así como con los Comités de Coordinación de la SEPA nacionales.

La nueva estructura no se ocuparía de los casos individuales en que se planteen problemas de conformidad con la SEPA relacionados con los códigos y marcos del EPC. Tampoco asumiría aquellas funciones que puedan desempeñarse mejor a nivel nacional o que correspondan a los operadores del mercado, como la concepción de los productos de pago SEPA, o que puedan realizarse satisfactoriamente mediante el perfeccionamiento de los mecanismos de gobernanza del EPC. La nueva estructura de gobernanza no afectaría a las competencias respectivas de sus miembros. En particular, sus deliberaciones y orientaciones no perjudicarían en modo alguno a la aplicación de las normas de competencia a nivel comunitario y nacional.

Además, dado el papel crucial del EPC en el proyecto SEPA, los actuales mecanismos de gobernanza del EPC merecen particular atención. Aunque el EPC ha conseguido equilibrar mejor los intereses de las distintas partes implicadas, debe actuar de forma más abierta para evitar posibles efectos de exclusión y tener en cuenta los intereses de todas ellas, entre las que se cuentan los agentes no pertenecientes al sector bancario, las entidades de pago y los usuarios. Es necesario garantizar una mayor transparencia, un tiempo adecuado de consulta y la implicación de todos los interesados, en especial los usuarios, desde una fase temprana en la planificación y concepción de futuras iniciativas.

Actuación	Agentes	Plazo
Establecimiento de una estructura eficaz de gobernanza de la SEPA a nivel de la UE	Comisión y BCE	Final de 2009
Presentación de informes bianuales sobre la aplicación del marco de acción SEPA	Estructura de gobernanza de la SEPA	A partir de la fecha de establecimiento oficial de la nueva estructura de gobernanza de la SEPA
Adopción de medidas en relación con el actual modelo de gobernanza del EPC: 1) mejorar la participación de los interesados y su consulta; 2) aumentar la transparencia; 3) hacer extensiva a las entidades de pagos la participación en calidad de miembros	EPC	Final de 2009 Final de 2009 Noviembre de 2009
Evaluación de la estructura de gobernanza de la SEPA	Comisión y BCE	Final de 2011

3. CONCLUSIONES

La Comisión invita al Consejo y al Parlamento Europeo a estudiar y aprobar el presente programa de trabajo. Se invita, asimismo, a todos los interesados a no escatimar esfuerzos para garantizar la rápida instrumentación de las diversas medidas indicadas.

La Comisión seguirá de cerca la aplicación de este programa de trabajo y publicará informes semestrales de situación.

COLABORADORES

BOLT, Wilko. Es investigador senior del Banco Central de Holanda e investigador visitante del Banco Central Europeo y de la Reserva Federal de Nueva York. Sus áreas de especialización incluyen los mercados bilaterales, la organización industrial aplicada, los medios de pagos, conglomerados financieros y competencia en el sistema bancario. Es autor de numerosas publicaciones en revistas de reconocido prestigio tales como: *American Economic Review*, *European Economic Review*, *Review of Network Economics* e *International Journal of Industrial Organization*, entre otras. El Dr. Bolt es doctor en Economía Matemática por la Free University Amsterdam.

CARBÓ VALVERDE, Santiago. Nacido en Gandía (Valencia) en 1966. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Valencia, doctor (PhD) in Economics y Master in Banking and Finance por la University of Wales, Bangor (Reino Unido). Es catedrático de Universidad de Fundamentos del Análisis Económico en el Departamento de Teoría e Historia Económica de la Universidad de Granada. Fue director del Departamento de Teoría e Historia Económica entre 2004 y 2006, y Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Granada entre 2006 y 2008. Dirige el Gabinete de Análisis Financiero y el programa de investigación en sistema financiero de la Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS). Asimismo, es investigador y consultor del Banco de la Reserva Federal de Chicago desde 2008. Ha sido y es asesor de instituciones públicas como el Banco Central Europeo, la Comisión Europea, el Ministerio de Ciencia e Innovación, el Ministerio de Trabajo y el Institute of European Finance, y privadas en consultoras de prestigio internacionales. Autor de más de 200 artículos y publicaciones sobre el sistema financiero. Ha publicado, entre otras, en las siguientes revistas: *Review of Finance*, *Journal of International Money and Finance*, *Journal of Banking and Finance*, *Journal of Financial Services Research*, *Regional Studies*, *Journal of Economics and Business*, *European Urban and Regional Studies*, *The Manchester School*, *Journal of Productivity Analysis*, *Annals of Regional Science*, *Applied Economics*, *European Financial Management*, *Public Money and Management*, *Spanish Economic Review*, *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, *Applied Financial Economics*, *Investigaciones Económicas*, *Papeles de Economía Española*, *PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO*, *Revista de Economía Aplicada*, *Hacienda Pública Española-Revista de Economía Pública* y *Revue de la Banque*. Ha impartido conferencias y seminarios en foros internacionales (G-20, Banco Mundial, World Savings Banks Institute), en varios bancos centrales e instituciones regulatorias (Banco Central Europeo, Federal Reserve Board, Banco de España, Comisión Nacional de la Competencia), en varios bancos de la Reserva Federal de Estados Unidos, así como en varias universidades, donde también ha sido profesor visitante, entre las que destacan la New York University, Indiana University, Boston College, Florida State University, University of Alberta (Canadá), K.U. Leuven (Bélgica) y University of Warwick (Reino Unido).

CHAKRAVORTI, Sujit. Es investigador senior de la Reserva Federal de Chicago y cuenta con una dilatada experiencia investigadora y un reconocido prestigio en el mundo académico y de la consultoría. Ha publicado numerosos artículos en revistas de prestigio internacional como *Antitrust Bulletin*, *The Journal of Money, Credit and Banking*, *The International Journal of Industrial Organization* y *Review of Network Economics*. Asimismo, ha sido investigador del Nederlandsche Bank (Banco Central Holandés), del Instituto Universitario Europeo, del Fondo Monetario Internacional y de la Universidad de Granada. El Dr. Chakravorti es licenciado en Economía por la Universidad de California-Berkeley y doctor en Economía por la Universidad de Brown.

DELGADO, Juan. Es economista jefe de la Comisión Nacional de la Competencia. Anteriormente, fue investigador en temas de política regulatoria y de competencia en el *think tank* europeo Bruegel y en la Kennedy School de la Universidad de Harvard. También ha trabajado como economista en la Dirección General de Competencia de la Comisión Europea y en la Comisión del Mercado de Telecomunicaciones. Ha colaborado en numerosas revistas académicas y otras publicaciones y libros sobre regulación, competencia, energía y cambio climático. Es doctor en Economía por la Universidad Carlos III de Madrid y máster por la Universidad de Warwick (Reino Unido).

GORJÓN RIVAS, Sergio. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por el Colegio Universitario de Estudios Financieros (CUNEF) en las especialidades de Auditoría y Financiación. *Executive Master* en Dirección de Empresas de Servicios Financieros por el IEB. Ha trabajado como *Financial Sector Specialist* en el Banco Mundial y lleva adscrito a la Dirección General de Operaciones, Mercados y Sistemas de Pago del Banco de España desde el año 1998. Para esta última institución ha venido ocupándose principalmente de cuestiones relacionadas con los pequeños pagos, abordando temas tales como las tarjetas de pago, la innovación y la migración a la SEPA. Ha sido analista en el Instituto de Estudios Económicos en Madrid, y profesor en el Instituto de Empresa. Asimismo, ha participado en numerosas ocasiones como ponente invitado en eventos organizados, entre otros, por bancos centrales de Latinoamérica y la UE, CEMLA o el Banco Mundial. Es, igualmente, autor de un libro sobre *marketing* y varios artículos sobre pagos electrónicos y vigilancia. Ha publicado, entre otras, en: *Revista de Estabilidad de Financiera*, del Banco de España, *Papeles de Economía Española* y *Money on-line.eu*.

GUADAMILLAS MUÑOZ, Mario. Ha trabajado en el Banco Mundial desde el año 1998. En la actualidad es *manager* del programa conjunto Banco Mundial-Fondo Monetario Internacional sobre evaluación del sector financiero, *Financial Sector Assessment Program* (FSAP). Anteriormente ocupaba la posición de economista financiero *senior* en el Departamento de Sector Financiero de la región de Latinoamérica y el Caribe, liderando proyectos en varias áreas del sector financiero, en especial de infraestructura financiera, tales como sistemas de pago e información crediticia. Previamente al Banco Mundial, Mario Guadamillas ocupó la posición de economista en el Ministerio de Economía y Hacienda de España y analista financiero en el Banco de España. Ha impartido clases en la Universidad Autónoma, Universidad San Pablo CEU, Universidad Alfonso X, Universidad Europea de Estudios Superiores y Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED), todas en Madrid, en las áreas de macroeconomía, política económica, economía internacional y sistema financiero. También cuenta con numerosas publicaciones sobre temas económicos y financieros. Obtuvo el título de licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales en CUNEF y el título de doctorado en la UNED.

LIÑARES-ZEGARRA, José Manuel. Nació en Lima (Perú) en 1981. Licenciado en Economía (premio extraordinario) y doctor por la Universidad de Granada en 2009. Ha realizado estudios de postgrado en las universidades de Bangor (Reino Unido) y Florida State University (Estados Unidos). En la actualidad es profesor visitante del Departamento de Fundamentos del Análisis Económico de la Universidad de Alicante. Sus líneas de investigación se centran en la organización industrial empírica aplicada al sector financiero y los medios de pago. Asimismo, colabora con el Gabinete de Análisis Financiero de la Fundación de las Cajas de Ahorros. Ha publicado diversos artículos en revistas como *Moneda y Crédito*,

MÁRQUEZ DORSCH, Agustín. Es ingeniero superior de Telecomunicaciones y máster en Economía y Dirección de Empresas por el IESE. Inició su carrera profesional en el BBV, y en el año 1990 dirigió la creación del Servicio de Compensación y Liquidación de Valores, del que fue director general. Actualmente es director general adjunto de la Confederación Española de Cajas de Ahorros, responsable del Área Tecnológica. A lo largo de su trayectoria profesional ha ocupado los cargos de presidente del Comité Europeo de Estandarización Bancaria (ECBS), consejero Delegado de MasterCard Cajas y consejero de MasterCard Europa.

PÉREZ ASENJO, Eduardo. Es economista en la Asesoría Económica de la Comisión Nacional de la Competencia desde septiembre de 2008. Anteriormente, trabajó en la División de Investigación del Servicio de Estudios del Banco de España. Es licenciado en Derecho y Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pontificia Comillas-ICADE y realizó estudios de postgrado en el Centro de Estudios Monetarios y Financieros (CEMFI).

RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, Francisco. Licenciado y doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Granada, de la que es profesor titular de Análisis Económico. Realizó estudios de postgrado en las universidades de Módena y Bolonia (Italia). Ha sido investigador visitante en centros de investigación como la University of Wales-Bangor, University of Alberta-Edmonton o el departamento de investigación de la Reserva Federal de Chicago. Asimismo, es investigador para la Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS), y ha realizado proyectos de investigación competitivos en el marco del Ministerio de Ciencia e Innovación, la Consejería de Innovación y Ciencia de la Junta de Andalucía y para instituciones como la Comisión Europea. Cuenta con más de 50 publicaciones en numerosas revistas nacionales e internacionales sobre sistema financiero, sector bancario, competencia y crecimiento económico como, entre otras, *Review of Finance*, *Journal of Banking and Finance*, *Journal of Financial Services Research*, *Regional Studies*, *European Urban and Regional Studies*, *Journal of Economics and Business*, *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, *Moneda y Crédito*, *Investigaciones Económicas*, *Revista de Economía Aplicada* y *Papeles de Economía Española*.

CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS

BANCAJA (Caja de Ahorros de Valencia, Castellón y Alicante). Castellón.
BBK (Bilbao Bizkaia Kutxa). Bilbao.
CAJA INMACULADA (Caja de Ahorros de la Inmaculada de Aragón). Zaragoza.
CAIXA CATALUNYA (Caixa d'Estalvis de Catalunya). Barcelona.
CAIXA GALICIA (Caja de Ahorros de Galicia). La Coruña.
CAIXA GIRONA (Caixa d'Estalvis de Girona). Gerona.
CAIXA DE MANLLEU (Caixa d'Estalvis Comarcal de Manlleu). Manlleu (Barcelona).
CAIXA LAIETANA (Caixa d'Estalvis Laietana). Mataró (Barcelona).
CAIXA MANRESA (Caixa d'Estalvis de Manresa). Manresa (Barcelona).
CAIXA ONTINYENT (Caja de Ahorros y M.P. de Ontinyent). Ontinyent (Valencia).
CAIXA PENEDÈS (Caixa d'Estalvis del Penedès). Villafranca del Penedès (Barcelona).
CAIXA SABADELL (Caixa d'Estalvis de Sabadell). Sabadell (Barcelona).
CAIXA TARRAGONA (Caixa d'Estalvis de Tarragona). Tarragona.
CAIXA TERRASSA (Caixa d'Estalvis de Terrassa). Terrassa (Barcelona).
CAIXANOVA (Caja de Ahorros de Vigo, Ourense e Pontevedra). Vigo (Pontevedra).
CAJA CANARIAS (Caja General de Ahorros de Canarias). Santa Cruz de Tenerife.
CAJA CANTABRIA (Caja de Ahorros de Santander y Cantabria). Santander.
CAJA CÍRCULO DE BURGOS (Caja de Ahorros y M.P. del Círculo Católico de Obreros de Burgos). Burgos.
CAJA DE ÁVILA (Caja de Ahorros de Ávila). Ávila.
CAJA DE BADAJOZ (M.P. y Caja General de Ahorros de Badajoz). Badajoz.
CAJA DE BURGOS (Caja de Ahorros Municipal de Burgos). Burgos.
CAJA DE EXTREMADURA (Caja de Ahorros y M.P. de Extremadura). Cáceres.
CAJA DE GUADALAJARA (Caja de Ahorro Provincial de Guadalajara). Guadalajara.
CAJA DE JAÉN (Caja Provincial de Ahorros de Jaén). Jaén.
CAJA DUERO (Caja de Ahorros de Salamanca y Soria). Salamanca.
CAJA ESPAÑA (Caja España de Inversiones, C.A. y M.P.). León.
CAJA GRANADA (Caja General de Ahorros de Granada). Granada.
CAJA MADRID (Caja de Ahorros y M. P. de Madrid). Madrid.
CAJA MURCIA (Caja de Ahorros de Murcia). Murcia.
CAJA NAVARRA (Caja de Ahorros y M.P. de Navarra). Pamplona.
CAJA RIOJA (Caja de Ahorros de La Rioja). Logroño.
CAJA SEGOVIA (Caja de Ahorros y M.P. de Segovia). Segovia.
CAJASOL (M.P. y Caja de Ahorros de San Fernando de Huelva, Jerez y Sevilla). Sevilla.
CAJASTUR (Caja de Ahorros de Asturias). Oviedo.
CAJASUR (Caja de Ahorros y M.P. de Córdoba). Córdoba.
CAM (Caja de Ahorros del Mediterráneo). Alicante.
CCM-CAJA CASTILLA LA MANCHA (Caja de Ahorros de Castilla La Mancha). Cuenca.
COLONYA CAIXA POLLENÇA (Caja de Ahorros de Pollença). Pollença (Islas Baleares).
IBERCAJA (Caja de Ahorros y M.P. de Zaragoza, Aragón y Rioja). Zaragoza.
KUTXA (Caja de Ahorros y M.P. de Gipuzkoa y San Sebastián). San Sebastián.
LA CAIXA (Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona). Barcelona.
LA CAJA DE CANARIAS (Caja Insular de Ahorros de Canarias). Las Palmas de Gran Canaria.
SA NOSTRA (Caja de Ahorros y M.P. de las Baleares). Mallorca.
UNICAJA (M.P. y Caja de Ahorros de Ronda, Cádiz, Almería, Málaga y Antequera). Málaga.
VITAL KUTXA (Caja de Ahorros de Vitoria y Álava). Vitoria.

PUBLICACIONES DE LA FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

Últimos números publicados:

PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA

- N.º 120. Los servicios en España
N.º 121. Economía y cambio climático

PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO

- N.º 95. Inestabilidad financiera y gestión de liquidez
N.º 96. El consumidor en la contratación bancaria electrónica

PANORAMA SOCIAL

- N.º 9. Tercer Sector y voluntariado
N.º 10. Familias en transformación

ECONOMÍA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

- N.º 22. Galicia y Norte de Portugal. Claves económicas de una eurorregión

CUADERNOS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA

- N.º 212. La explosión del ahorro familiar
N.º 213. La travesía del desierto

ESTUDIOS DE LA FUNDACIÓN

EN INTERNET: <http://www.funcas.es/>

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

Caballero de Gracia, 28. 28013 Madrid. Teléf. 91 596 54 81
suscrip@funcas.es

AÑO 2009

Deseo suscribirme a:

	Euros
☐ <i>Papeles de Economía Española</i>	55,00
Números sueltos	17,00
☐ <i>Perspectivas del Sistema Financiero</i>	48,00
Números sueltos	17,00
☐ <i>Cuadernos de Información Económica</i>	66,00
Números sueltos	13,00
☐ <i>Panorama Social</i> (dos números)	25,00
Números sueltos	15,00
☐ <i>Estudios de la Fundación</i> (un ejemplar)	13,00

(más gastos de envío)

El pago lo efectuaré:

- ☐ Contra reembolso del primer envío ☐ Giro postal núm. ☐ Cheque bancario

Nombre o razón social

Profesión, actividad o departamento

Domicilio Teléfono

Ciudad C.P. Provincia o país

Fecha Correo electrónico

- ☐ Domiciliación bancaria

Muy Sres. míos: Ruego carguen hasta nuevo aviso los recibos que les presentará
LA FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS a mi nombre
en la siguiente Cuenta Corriente o Libreta de ahorros:

Firma o sello. 

Entidad	Oficina	DC	Núm. de Cuenta

Para mayor rapidez envíe su pedido por FAX: 91 596 57 96

GUÍAS DEL LECTOR

UN PANORAMA SOBRE LA LITERATURA DE LAS TARJETAS DE PAGO

Wilko Bolt y Sujit Chakravorti

El presente artículo profundiza en la reciente literatura teórica de las tarjetas de pago (tarjetas de débito y crédito) además de en las posibles implicaciones en el debate sobre la fijación de precios de los servicios de pago tanto para consumidores como para comerciantes. En este sentido, se analiza cómo funciona una red de pagos, además de la influencia de los costes y beneficios derivados del uso de medios de pago electrónicos en comparación con los de papel (la eficiencia de los sistemas de pago debería no sólo ser medida por los costes de los recursos usados, sino también por los beneficios sociales generados). Asimismo, se examinan las contribuciones claves en la literatura teórica, que se concentran en las tasas de intercambio, la diferenciación de precios en el punto de venta, el papel del crédito y la fijación de precios de servicios de pago cuando un banco proporciona instrumentos de pago competidores.

En este sentido, los autores ponen de manifiesto que ningún modelo aisladamente es capaz de capturar todos los elementos esenciales que configuran el mercado de tarjetas. La complejidad inherente a dicho mercado, con muchos participantes que interactúan simultáneamente en una serie de transacciones bilaterales, dificulta la determinación de precios óptimos para los instrumentos de pago, ya que, al mismo tiempo, las redes de pago están sujetas a sustanciales economías de escala y externalidades de red. Asimismo, el artículo intenta dar luz en torno a una de las preguntas centrales de la literatura de los mercados de tarjetas: si las circunstancias específicas de los mercados de tarjetas de pago son tales que pueda esperarse que la intervención por parte de las autoridades públicas mejore el bienestar económico. Del artículo se desprende que mientras la literatura teórica de los mercados de tarjetas se ha expandido, la literatura empírica es aún limitada para proporcionar directrices a las autoridades mundiales de la competencia, especialmente en lo referente a la fijación de precios y tasas de intercambio. Finalmente, la evidencia empírica existente, en los casos en que las autoridades han intervenido, puede proporcionar un «experimento natural útil» para probar y refinar las teorías analizadas a lo largo del presente artículo.

EFICIENCIA EN LOS PAGOS CON TARJETAS

Mario Guadamillas Muñoz

El desarrollo de los sistemas e instrumentos de pago contribuye de una manera significativa a mejorar la estabilidad y la eficiencia de los sistemas financieros. En la actualidad, los sistemas de pago cuentan con diferentes instrumentos, sustitutivos entre sí, para realizar pagos de bajo valor. Es difícil indicar cuál es la combinación socialmente óptima de estos instrumentos, ya que depende de varios elementos, tales como características específicas de la función de producción de un país o factores socioeconómicos estructurales y del entorno. Sin embargo, un uso sub-óptimo tiene importantes costes de oportunidad, cuantificados en torno al 1 por 100 del PIB anual por algunos estudios. En la práctica, todavía existe un uso importante del efectivo en muchos países.

Aunque no haya una combinación socialmente óptima de instrumentos de pago genérica aplicable para todos los países, e incluso para las diferentes transacciones de pago de bajo valor dentro de un país, es claro que un cambio hacia el uso de medios de pago electrónicos puede generar ventajas y ahorros significativos para muchos países. En este contexto, las autoridades han prestado aten-

ción creciente a estos mercados, analizando estos instrumentos con más profundidad y, en algunos casos, regulando sus mercados, especialmente el de tarjetas. Es más, las políticas de precios de las entidades de depósito y el efecto que sobre ellas tiene la actuación reguladora de las autoridades pueden, en cierta medida, cambiar y dirigir las preferencias de los usuarios. No obstante, la dualidad de la demanda en los mercados de tarjetas, consumidor y comerciante, y la existencia de externalidades por el lado de la demanda (economías de red) hace que la determinación del precio y la cantidad en este mercado también dependa de la distribución del coste entre consumidor y comerciante. Asimismo, la estructura de oferta y su concentración, emisores y adquirentes, también influye en la determinación de la cantidad, precio y distribución del coste.

En este sentido, a lo largo del artículo se analiza con profundidad todas estas cuestiones, prestando especial atención al papel del procesamiento de los pagos con tarjetas de crédito y débito, y a la fijación de precios que afecta las decisiones de uso de estos instrumentos, particularmente al caso de las tasas de intercambio.

TARJETAS Y TASAS DE INTERCAMBIO: LA VISIÓN DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS

Agustín Márquez Dorsch

Las tasas de intercambio, por el hecho de ser precios interbancarios que pueden influir en el precio final a los comerciantes, han sido objeto de polémica desde el punto de vista del derecho de la competencia desde hace ya muchos años, habiéndose centrado cada vez más su investigación y análisis en Europa en la Dirección General de la Competencia de la Comisión Europea. La diversidad de aproximaciones realizadas demuestra que no sólo no es un tema sencillo, sino que estamos aún lejos de encontrar una doctrina que pueda ser generalmente aceptada por todos los interesados. Sin embargo, en los últimos tiempos parece ser generalizado el reconocimiento de su papel equilibrador de costes entre los dos lados de un mercado bilateral, en el que concurren un comprador y un comerciante. Partiendo de esta premisa, es también reconocido que determinadas tasas de intercambio podrían ser consideradas compatibles con el artículo 81 del Tratado Europeo, en el que se prohíben los acuerdos entre competidores. La cuestión final, por tanto, aún sin resolver, es la de cómo fijar los principios o criterios a los que dichas tasas de intercambio deberían ajustarse para considerarse legales. Mientras tales criterios permanecen sin definirse, el mercado se mantiene en la incertidumbre. En este contexto, el presente artículo hace un repaso histórico a los intentos de crear dichos criterios, pone en cuestión la utilización del llamado modelo de indiferencia, o del turista, recientemente defendido por la Comisión Europea, propone un modelo ampliado del que se deduce la conveniencia de una tasa de intercambio superior a la del modelo anterior, defiende la utilidad de segmentar el mercado de tarjetas para acercarse al óptimo de utilidad para la sociedad y sugiere una aproximación práctica a la definición de dichas tasas.

ANTITRUST Y TARJETAS DE PAGO: EN BUSCA DE LA TASA DE INTERCAMBIO ÓPTIMA

Juan Delgado y Eduardo Pérez Asenjo

Los medios de pago electrónicos han crecido en importancia en las últimas décadas. Actualmente, en España, cerca del 40 por 100 de las transacciones comerciales se abonan mediante tarjeta de pago. Cada vez que un usuario paga con una tarjeta de crédito o débito se pone en marcha un entramado de flujos financieros en el que participan consumidores, comerciantes, entidades financieras y entidades gestoras de tarjetas de pago. La creciente importancia de las tarjetas como medio de pago hace que la determinación de

las tasas por la utilización de las tarjetas y de las condiciones de funcionamiento del mercado sea objeto de atención por parte de los reguladores y autoridades de competencia en todo el mundo.

Ante dicho escenario, y durante los últimos años, los casos de *antitrust* relacionados con las tarjetas de pago se han multiplicado por todo el mundo. Asimismo, es comúnmente aceptado que el buen funcionamiento del mercado de las tarjetas de pago requiere acuerdos entre competidores, pero ¿hasta qué punto estos acuerdos no son meros facilitadores de prácticas colusorias? Así, una cuestión fundamental gira en torno a cuál debe ser el alcance de estos acuerdos para evitar su carácter colusorio y, en consecuencia, para evitar el impacto negativo del acuerdo sobre el bienestar del consumidor.

El presente artículo repasa el estado actual de la investigación académica y la regulación del mercado de tarjetas de pago, poniendo de relieve las dificultades que existen en el análisis de dicho mercado y los distintos enfoques adoptados en las diferentes jurisdicciones. Asimismo, se analizan las distorsiones competitivas presentes en el mercado de tarjetas de pago, las principales conclusiones de la investigación académica reciente sobre la determinación de las tasas de intercambio y las medidas adoptadas en distintos países para el restablecimiento de la eficiencia en el mercado de tarjetas de pago, junto con las últimas iniciativas regulatorias para la determinación de las tasas de intercambio. A juicio de los autores, la determinación óptima de las tasas por el uso de tarjetas y de las reglas de funcionamiento de los mercados de medios de pago se convierte en una cuestión viva, tanto en el campo de las políticas públicas como en el ámbito académico. Por otra parte, la creciente sofisticación del análisis económico ha permitido una intervención más certera por parte de las autoridades públicas y de la competencia en dichos mercados. En cualquier caso, se destaca el hecho de que, a falta de que los mercados provean una solución óptima, las autoridades públicas deberán seguir atentamente el desarrollo de estos mercados (incorporando los avances de la investigación económica) para evitar que el bienestar del consumidor se vea perjudicado.

TARJETAS, TRANSFERENCIAS Y DOMICILIACIONES: UN RECORRIDO POR LOS PRIMEROS DIECIOCHO MESES DE LA SEPA

Sergio Gorjón Rivas

Tras un año y medio de existencia de la Zona Única de Pagos en Euros, la mayor iniciativa del mundo en el ámbito de los pagos sigue siendo aún un proyecto en construcción. Con cerca de 70.000 millones de transacciones anuales y una tercera parte del volumen de pagos bancarios a escala mundial, este espacio común europeo para los pagos ofrece un enorme potencial que reclama ya un conjunto de acciones expeditivas. En este contexto, la SEPA se inscribe dentro de los objetivos de la Agenda de Lisboa, al tiempo que comparte metas comunes con el plan de acción *e-Europe*, relativo a la transición a la economía digital, la expansión del comercio electrónico y la promoción del uso de Internet y de los servicios vinculados a las nuevas tecnologías. En conjunto, se pretende aprovechar al máximo el potencial que ofrece la Unión Europea contribuyendo paralelamente al desarrollo del sistema financiero (haciéndolo más eficiente, competitivo y estable) teniendo en cuenta que el 24 por 100 de los ingresos bancarios y, 34 por 100 de sus costes están directamente relacionados con el negocio de los pagos.

No obstante, la actual crisis financiera (que ha conllevado restricciones al acceso al crédito y tensiones en el capital circulante que han afectado a la disponibilidad de recursos destinados a la inversión) podría haber influido sustancial y negativamente sobre la migración hacia este nuevo escenario para los pagos minoristas en

Europa y sobre toda planificación estratégica relativa a la SEPA. Sin embargo, tal y como recalca el Eurosistema, «es estos momentos de mayor inestabilidad cuando más importantes son los objetivos y ramificaciones de la SEPA» (simplificación de procesos, mejora de la información y reducción de los costes), perfilándose como una oportunidad única para el despliegue de estrategias de gestión de la liquidez más eficaces y efectivas. Asimismo, el negocio de pagos se revela como una fuente estable de ingresos, proporcionando así a la banca universal una mayor capacidad para la absorción de los *shocks* externos. Por ello, una vez superados gran parte de los obstáculos legales para la completa implantación de la SEPA, y a meses vista del despliegue formal de una solución europea para las domiciliaciones, es buen momento para llevar a cabo un análisis detallado del estado actual del proyecto, así como de las acciones más necesarias en un futuro inmediato con el fin último de garantizar que la SEPA cristalice con el éxito esperado.

En este sentido, este artículo efectúa un repaso por los principales logros alcanzados hasta el momento, señalando igualmente los inhibidores más destacados que han impedido un mayor progreso, tanto en el campo de las tarjetas como en el de las transferencias, los adeudos directos y los mecanismos utilizados para la compensación y liquidación de sus transacciones. El artículo concluye con una serie de consideraciones acerca de las cuatro principales tendencias en un futuro cercano gracias a las que, se espera, tendría lugar la más amplia y rápida adopción de la SEPA en Europa. En este sentido, a juicio de los autores, comunicación e innovación serán los dos pilares que sustentarán la migración en los próximos años, contribuyendo así a hacer de la SEPA una realidad tangible para ciudadanos y empresas.

COMPATIBILIDAD ENTRE CAJEROS AUTOMÁTICOS Y TERMINALES EN PUNTO DE VENTA

Santiago Carbó Valverde y Francisco Rodríguez Fernández

El uso creciente de tarjetas de pago (de débito y crédito) respecto al efectivo —del que pueden desprenderse importantes ahorros de coste para la economía— está siguiendo una pauta más lenta de lo esperado en muchos países, y algunos de los europeos, como España, no son una excepción.

En lo que al uso de las tarjetas de pago se refiere, cabe preguntarse si el desarrollo conjunto que las entidades bancarias hacen de los cajeros automáticos, donde la tarjeta se emplea principalmente para retirar efectivo, y de las terminales en punto de venta (TPV), donde la tarjeta se usa para efectuar transacciones de compra, puede ser uno de los factores de los que se deriva tal dilación en la sustitución de efectivo por medios de pago electrónicos. Como se muestra en este artículo, algunos estudios ofrecen resultados que sugieren que la sustitución de efectivo por tarjetas de pago puede estar ralentizándose por la coexistencia de estas dos tecnologías.

La interacción entre la difusión de cajeros automáticos y la de los TPV se asemeja, pues, a una «carrera de caballos» en la que los bancos han ido desplegando cajeros automáticos para trasladar servicios ofrecidos al consumidor en las oficinas bancarias fuera de éstas, aunque esto habría también fomentado el uso de efectivo, afectando consecuentemente de manera negativa al uso de tarjetas en los TPV de los comercios.

En materia de política económica, se destaca que, en la medida en que se trate de lograr un mercado único europeo de pagos minoristas, es preciso tener en cuenta que las significativas diferencias entre países en la difusión y uso de los cajeros automáticos y los TPV puede implicar una divergencia en las pautas de sustitución de medios de pago basados en papel por medios de pago electrónicos.

SUSTITUCIÓN DE EFECTIVO POR TARJETAS: EL PAPEL DE LOS PROGRAMAS DE INCENTIVOS

José Manuel Liñares-Zegarra

La sustitución de efectivo por tarjetas representa uno de los principales objetivos que pretenden alcanzar tanto los planificadores económicos como los participantes de la industria de servicios financieros, considerando que dicha transición implicaría significativos beneficios para la sociedad en su conjunto. En este contexto, los bancos emisores de tarjetas han puesto en marcha diversas estrategias con la finalidad de incrementar el uso y adopción de las tarjetas de pago. Entre dichas estrategias destaca la puesta en marcha de programas de incentivos como clave para promover el uso de tarjetas. Así, el análisis del papel de los programas de incentivos se ha convertido en una cuestión clave en la industria bancaria moderna. En cualquier caso, su estudio es aún limitado y restringido, al menos parcialmente, debido a la carencia de datos microeconómicos relacionados con las preferencias de los consumidores hacia instrumentos de pago y, en particular, programas de incentivos.

El artículo aborda el análisis de los programas de incentivos desde diferentes perspectivas, prestando especial atención al impacto que podrían tener en la sustitución de transacciones en efectivo por tran-

sacciones con tarjetas, considerando paralelamente los posibles efectos directos e indirectos sobre las diversas partes que participan en una transacción con tarjeta, poniéndose de manifiesto la complejidad inherente al análisis del mercado de tarjetas (debido a los múltiples agentes que interactúan en un sistema de pago). Así, en el actual contexto de cambios regulatorios (tasas de intercambio) y crisis financiera, surgen numerosas preguntas a las que, a lo largo del artículo, se intenta dar respuesta: ¿Seguirán los bancos promoviendo el uso de tarjetas (en lugar del efectivo) y del crédito a pesar de que la crisis financiera continúe estando presente?, o ¿serán los programas de incentivos los que se verán reducidos (lo que supondría un ahorro en costes, pero un efecto posiblemente negativo en la sustitución de efectivo por tarjetas) para concentrarse en otros objetivos a corto plazo? ¿Cuál es el papel de las tasas de intercambio como instrumento para financiar los programas de incentivos en un entorno cada vez más competitivo por el lado de los consumidores?

En conjunto, las reflexiones realizadas pretenden subrayar la necesidad de una mayor investigación en la evaluación de dichos programas, en la forma más apropiada de estimular los pagos con tarjeta, y en la necesidad de confrontar los sustanciales costes vinculados a los programas de incentivos con su eficacia, considerando las diferentes partes involucradas en una transacción con tarjeta.

El sistema financiero español vive hoy una situación de cambio. Su proceso de modernización y reforma ha dado origen a nuevas instituciones y a la alteración en su funcionamiento de muchas de las ya existentes.

Facilitar un conocimiento mejor del sistema financiero español en la actualidad constituye el propósito de PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO.

Con tal finalidad, PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO trata de facilitar a sus lectores una contemplación de nuestra actual realidad financiera, analizando las principales instituciones que la integran, así como su operativa y funcionamiento. Este estudio de las instituciones del sistema financiero español se complementará con la valoración de sus principales problemas, que trataremos de obtener de quienes conocen o dirigen diariamente sus actividades.

Aspiramos a que estas tareas se realicen en el marco de los principios que presiden la actuación de la Fundación de las Cajas de Ahorros.

- Plena libertad intelectual de nuestros colaboradores.
- La responsabilidad de las opiniones emitidas y el respaldo riguroso de las afirmaciones realizadas para avalar adecuadamente tanto los planteamientos como las soluciones a los problemas estudiados.
- El compromiso de las opiniones con los problemas planteados por el sistema financiero español.
- La búsqueda y la defensa de los intereses generales en los temas objeto de tratamiento.
- La colaboración y sugerencias críticas de los lectores para que nuestras PERSPECTIVAS logren el propósito que con ellas pretendemos.

Pedidos e información:

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS
Caballero de Gracia, 28
28013 Madrid
Teléfono: 91 596 54 81
Fax: 91 596 57 96
suscrip@funcas.es
www.funcas.es

P.V.P.: 17€ (IVA incluido)

ISSN8411329564



9 1778411 329560