

Regulación de precios en los pagos con tarjeta



artículo

Benito Arruñada

Catedrático de Organización de Empresas de la Universidad Pompeu Fabra (Barcelona)

En tres resoluciones emitidas en 2005, el Tribunal de Defensa de la Competencia dictaminó que los sistemas de pago con tarjeta incluyan únicamente dos costes al establecer las tasas multilaterales de intercambio de las transacciones nacionales. Se trata del coste fijo por procesamiento y del coste variable por el riesgo de fraude. Este artículo examina las consecuencias que –en el contexto del mercado español– pueden esperarse de esta regulación, que disminuirá de forma artificial las tasas, pero no los precios finales pagados por los consumidores, debido a la falta de competitividad del sector minorista. Además, la medida dará lugar a que aumenten las comisiones cobradas a los titulares de tarjetas y, probablemente, a que se introduzcan nuevas comisiones por la instalación y uso de los terminales en punto de venta.

En la medida en la que el aumento de las comisiones cobradas a los titulares de tarjetas no compense el descenso de ingresos por las tasas multilaterales de intercambio (TMI), la tarea de emitir nuevas tarjetas estará mal retribuida con respecto a la tarea de incorporar nuevos comerciantes a las redes, causando así un desequilibrio entre los dos lados de los sistemas de pago. Adicionalmente, las reglas de fijación de precios establecidas por el Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC) motivarán que se desagreguen y provean insuficientemente aquellos servicios cuyos costes dichas reglas impiden incluir en las TMI. La garantía de pago y el periodo de financiación gratuita tenderán así a ser excluidos del paquete de servicios y pasarán a ser ofrecidos por terceras partes o por los emisores, mediante un precio adicional, o bien tenderán a desaparecer por completo, en particular para los comerciantes pequeños y medianos. Por último, los servicios de transacción también sufrirán las consecuencias de que el TDC haya impedido la fijación de TMI en términos variables.

Todo ello puede lastrar gravemente el desarrollo del aún inmaduro mercado español de tarjetas.

Según las resoluciones recientes del TDC en los casos 4B, Servired y Euro 6000 –que tratan de las tasas de intercambio establecidas por las redes de pago españolas para las transacciones nacionales con tarjeta realizadas dentro de cada sistema¹–, los sistemas de pago cuatripartitos sólo pueden incluir dos conceptos de coste cuando establezcan sus TMI para transacciones nacionales: un coste fijo por el procesamiento de cada transacción, independientemente de su valor, y un coste variable *ad valorem* por el riesgo de fraude.

Por tanto, el TDC rechaza la posibilidad de incluir el coste de la garantía de pago más allá de la protección contra el fraude, el interés por el periodo de financiación gratuita y la posibilidad de que los costes de procesamiento puedan variar dependiendo del valor de las transacciones. De hecho, el TDC sitúa el techo de las

Traducción del artículo “Price Regulation of Plastic Money: A Critical Assessment of Spanish Rules”, publicado en *European Business Organization Law Review*. (2005, vol. 6, n.º 4, pp. 625-650).

Este trabajo ha contado con la ayuda del MCYT, una agencia gubernamental española, a través del Proyecto SEC2002-04471-C02-02, y de la Comisión Europea, a través del Proyecto Integrado “Reflexive Governance in the Public Interest”. Se agradecen los comentarios a versiones anteriores recibidos de Javier González-Díez, Rainer Kulms y Celestino S. Viñuela. El autor es el único responsable de las opiniones expresadas y de cualquier error que pueda contener el artículo.

TMI no en el coste, sino *muy por debajo* del coste de los servicios en cuestión². Además, el TDC introduce límites adicionales sobre las TMI, excluyendo, por ejemplo, los precios diferenciales para sectores diferentes³.

El TDC apoya su decisión en los argumentos empleados por la Comisión Europea en su decisión Visa International 2002⁴, en la que la Comisión decidió que el ajuste de las TMI por parte de Visa, en relación con los pagos fronterizos, limitaba la competencia según el artículo 81 (1) de la CE. Sin embargo, considerando que las TMI, una vez enmendadas por Visa, satisfacían las cuatro condiciones estipuladas en el artículo 81 (3) CE, la Comisión concedió a Visa una exención individual sujeta a varios requisitos, que incluían la divulgación de las TMI a los comerciantes afiliados y la fijación de las TMI en un nivel objetivamente justificado por los costes. La Comisión consideró que, en relación con esta fijación de las TMI, podían incluirse legítimamente tres categorías de costes: el coste de procesar las transacciones, el coste de suministrar la “garantía de pago” y el coste del periodo de “financiación gratuita”. Por el contrario, con este artículo mostraremos que el TDC interpreta la decisión Visa International de una manera demasiado limitada, y que excluye, por lo tanto, ciertos costes que fueron aceptados en su día por la Comisión Europea, ya que proporcionaban valor a los comerciantes y estaban adecuadamente cubiertos por las TMI.

Este artículo examina con ojos críticos las consecuencias esperables de la nueva regulación en el contexto del mercado español. Tras analizar las consecuencias de reducir artificialmente las TMI en España (entre otras, el hecho de que la reducción no significará necesariamente menos precios para el consumidor, pero sí beneficiará, probablemente, a los grandes minoristas), se estudian los efectos de excluir la mayoría de los costes en la garantía de pago, el coste del periodo de financiación gratuita y numerosos costes de procesamiento, así como el establecimiento de una tarifa plana.

Consecuencias de reducir artificialmente las TMI en España

Reducción de tasas y menores precios: relación no necesaria

La normativa sobre las TMI se basa a menudo en dos hipótesis. En primer lugar, se supone que, si los bancos

emisores cobran TMI más bajas que los bancos adquirentes, éstos cobrarán a los comerciantes tasas de descuento inferiores. En segundo lugar, se supone que los comerciantes trasladarán esta reducción en las tasas a los consumidores, cobrándoles precios finales más bajos.

Este segundo supuesto es infundado, ya que –tal como correctamente advierte la decisión Visa International– esta secuencia en dos pasos se rompe cuando los minoristas no operan en un mercado competitivo⁵. Lamentablemente, la competencia es muy limitada en el sector minorista español, lo que ha sido criticado repetidamente por el FMI, la OCDE y el propio TDC⁶. Por tanto, la reducción de las TMI no llevará a que bajen los precios al consumidor, sino a que suban los márgenes de los comerciantes. Así lo suponía una moción parlamentaria, que llegó a afirmar expresamente que su objetivo era la “mejora de los márgenes de los comerciantes y de las empresas proveedoras de servicios”⁷.

Los grandes minoristas como máximos beneficiados probables

Tanto los grandes como los pequeños minoristas se beneficiarán de la reducción de las TMI, ya que una gran mayoría disfruta de cierto grado de monopolio local⁸. Sin embargo, los grandes minoristas serán probablemente los más beneficiados, teniendo en cuenta que su modelo de negocio se basa en actuar como intermediarios financieros y en incrementar los costes de rotación o cambio de los clientes. Los grandes minoristas no son “canales” pasivos de distribución, sino estructuras integradas verticalmente, y su enorme poder de mercado les permite ejercer presión sobre los proveedores y desafiarlos en los segmentos más lucrativos de sus negocios⁹. Los sistemas de pago con tarjeta son uno de estos proveedores, y, como tales, están presionados y sujetos a la competencia de estos grandes minoristas cada vez más integrados.

Estos grandes minoristas han desarrollado sus propios sistemas de pago, con dos modalidades. En primer lugar, emiten sus propias tarjetas de distribuidor, que en España disfrutaban de una cuota de mercado que es casi el doble del promedio europeo (10,03% del valor total de las transacciones con tarjeta, en comparación con el 5,73% en la Unión Europea (UE) –véase la tabla 1–)¹⁰ y proporcionan servicios similares a las tarjetas de crédito, con “cobro” de comisiones

negativas (de forma implícita, vía financiación gratuita), beneficios adicionales (estacionamiento gratis y seguro) y programas de fidelización, además de prescindir del cobro de comisiones anuales¹¹.

En segundo lugar, los grandes minoristas son también los emisores principales de tarjetas de crédito, que se emplean mayoritariamente en sus establecimientos. Por ejemplo, Carrefour –el segundo minorista más grande del mundo– es actualmente uno de los emisores más agresivos de tarjetas Visa en España y, contrariamente a la mayoría de los emisores españoles, sigue ofreciendo tarjetas Visa gratuitas a sus clien-

tes¹². Como los minoristas actúan simultáneamente como comerciantes, adquirentes y emisores, se convierten en una especie de sistema de pago bipartito, dado que el titular de la tarjeta es su única contraparte. De esta manera, son competidores cada vez más eficaces de otros sistemas de pago.

Además, los grandes minoristas desarrollan esta estrategia desde una posición muy sólida como intermediarios financieros, dado que controlan la gran “brecha” de financiación que proporciona la diferencia entre sus largos periodos de pago a proveedores y el cobro casi instantáneo a sus clientes.

TABLA 1

Cuotas de mercado de tarjetas de distribuidor en la Unión Europea (1998-1999)

	Número de tarjetas en circulación con capacidad para punto de venta (en porcentaje)	Número total de transacciones con tarjeta en puntos de venta (en porcentaje)	Valor total de las transacciones con tarjeta en puntos de venta (en porcentaje)
Francia	45,95	10,95	12,20
Suecia	32,87	19,69	13,04
España	19,54	8,55	10,03
Finlandia	18,66	9,44	11,28
Dinamarca	18,25	0,24	1,44
Reino Unido	14,85	1,75	1,29
Promedio UE	12,72	4,77	5,73
Bélgica	10,79	14,60	26,75
Italia	9,01	0,72	0,95
Austria	6,32	0,51	2,26
Portugal	4,73	0,60	1,03
Países Bajos	3,45	0,33	1,17
Alemania	3,41	4,13	4,48
Grecia	2,15	0,06	0,08
Irlanda	0,81	0,00	0,00
Luxemburgo	0,00	0,00	0,00

Estos datos subestiman considerablemente la cifra real, ya que se utilizan datos de 1998 para las tarjetas de establecimientos, y datos de 1999 para el resto.

Fuente: Decisión de la Comisión 2001/782/EC, del 9 de agosto de 2001, con respecto al caso n.º COMP/29.373-VISA International, DOCE 2001 L 293/39-41.

Considerando esta estrategia de integración de los grandes minoristas, que eran los reclamantes más activos durante la investigación del TDC que condujo a las tres resoluciones que se comentan, es probable que ellos se beneficien del perjuicio que las resoluciones del TDC han causado a los bancos convencionales.

La situación es incluso más grave desde la perspectiva de la protección al consumidor, ya que los grandes minoristas están desarrollando de manera creciente programas de fidelización que reducen la competencia en el sector minorista, mientras que los programas de fidelización de las tarjetas de crédito son neutrales en este aspecto. Los programas de fidelización ofrecidos por los minoristas se diferencian de los ofrecidos por las tarjetas de crédito en que incrementan el coste de cambiar de minorista, aumentando de esta manera el poder de mercado de los minoristas. Ocurre lo contrario con los programas de fidelización de tarjetas de crédito, ya que los usuarios obtienen la prima asociada cuando hacen uso de la tarjeta, independientemente del establecimiento en que realicen sus compras.

Mayores comisiones por la emisión y el mantenimiento

La reducción de las TMI que resulta de las resoluciones del TDC causaría un daño similar a la ausencia de TMI, cuyas consecuencias han sido advertidas por la decisión Visa International (párrafo 102): o bien los emisores absorben los costes y los recuperan cobrando comisiones más altas por servicios no relacionados, o bien cobran a los titulares de tarjetas mayores comisiones anuales o nuevas comisiones asociadas a las transacciones. Esta posibilidad de que se cobren más comisiones a los titulares podría desestabilizar el sistema e iniciar una espiral descendente en su empleo, a medida que los titulares abonen comisiones que incluyan el coste de los servicios proporcionados a los comerciantes.

En el caso español, el resultado más probable de las resoluciones del TDC serán unas comisiones más elevadas para los titulares de las tarjetas, ya que dichas resoluciones se aplican a las transacciones nacionales, que representan la gran mayoría de las transacciones en España, en lugar de aplicarse sólo a transacciones internacionales, como en el caso de Visa International decidido por la Comisión. Por ejemplo, mientras la decisión Visa International afectó al 10% del volumen

total de transacciones europeas, las resoluciones del TDC afectan al 96% de todas las transacciones de Visa¹³. Por tanto, la subvención cruzada entre ambos tipos de transacciones, nacionales e internacionales, o incluso de otros servicios, no es apenas posible.

Se debería también esperar un aumento de las comisiones anuales de los titulares de tarjetas, en vista de la experiencia de los últimos años, en los que se ha observado un ligero aumento de las comisiones anuales como respuesta al aumento de presión para reducir las TMI¹⁴. Además, también es posible que se introduzcan nuevos cargos a los titulares de tarjetas por cada transacción, o que dependan del valor de la transacción.

Otro efecto probable sería la reducción o desaparición de los beneficios actualmente proporcionados como parte de las tasas de intercambio (es decir, entre otras, la financiación gratuita y el seguro) y a través de las primas de fidelización y los programas de incentivos.

Por consiguiente, se reducirá el uso de tarjetas. Los titulares marginales dejarán de usarlas, y otros se cambiarán a tarjetas con menores gastos y servicios. Si se cobrasen comisiones por transacción, ello también provocaría que los titulares tendiesen a emplear otras formas de pago, algunas de las cuales están fuertemente subvencionadas y provocan externalidades negativas (principalmente, el dinero en efectivo, cuya producción está subvencionada por el Estado y cuyo empleo causa externalidades negativas importantes, al favorecer los delitos contra los comerciantes y facilitar la evasión fiscal¹⁵).

La introducción de comisiones de emisión es también probable. Hasta la fecha, la mayoría de las tarjetas se ha emitido de forma gratuita, y algunos bancos pagan incluso a los usuarios que solicitan tarjetas, esperando recuperar más tarde el coste en que incurren para emitir cada tarjeta (entre 150 y 250 euros)¹⁶, del mismo modo que las compañías telefónicas regalan teléfonos móviles. En la medida en la que las nuevas reglas impidan recuperar estos costes en el futuro, tenderán a aparecer nuevas comisiones de emisión; no se incentivará a los nuevos usuarios para ayudarles a superar su coste de aprendizaje; y el dinero de plástico se introducirá más lentamente en nuevos segmentos demográficos.

Fijar precios al nivel de costes medibles y tangibles implica ignorar las externalidades positivas generadas por las tarjetas

Las consecuencias directas para los comerciantes son más inciertas. Mientras que el negocio de adquisición continúe dando beneficios, la política de suministrar gratis las terminales punto de venta a los comerciantes se mantendrá e incluso aumentará. Sin embargo, dado que se revisarán la fijación de precios y las pautas de contratación en la totalidad de la red, los terminales probablemente tendrán precios separados (con una tasa de instalación más un alquiler mensual con partes fijas y variables). En conclusión, es probable que los comerciantes terminen pagando más que en la situación actual, además de ofrecer un peor servicio a sus clientes.

En suma, la fijación de precios —siguiendo las normas del TDC— al nivel de unos costes medibles y tangibles implica ignorar las *externalidades* positivas generadas por las tarjetas de crédito. Como consecuencia, tanto el empleo de tarjetas como la disponibilidad de terminales vendrán dictados por el cálculo individual de costes y beneficios, conduciendo a una utilización y suministro subóptimos a escala social.

Peores consecuencias en España

Las malas consecuencias se agravan por la inmadurez del mercado español, que ha llevado a que el banco central caracterice a España como “uno de los países de la UE peor situado en lo que concierne al número y al valor medio de las transacciones realizadas con tarjetas de pago”¹⁷. Los elementos clave de esta inmadurez son la confianza en el dinero en efectivo y la baja utilización de los medios electrónicos de pago. El español medio retiene un 30% más de dinero en efectivo que el europeo medio, y las retenciones de efectivo por unidad de PIB son un 82% más altas en España que en la UE (véase el anexo 1). Yendo más lejos, aunque España tenga un mayor número de terminales y tarjetas por habitante que otros países de la UE (siendo la única excepción las tarjetas con la fun-

ción de dinero electrónico), su empleo en España se queda considerablemente por detrás de los promedios de la UE. En general, las tasas españolas de utilización de terminales son inferiores a la mitad del promedio de la UE, en términos de transacciones, y, aproximadamente, un tercio en términos de valor. De manera similar, la utilización de las tarjetas es baja¹⁸. El argumento de que el empleo de tarjetas está por encima del nivel óptimo no es, por lo tanto, aplicable a España.

En particular, el sistema de pago español está subdesarrollado e infrautilizado, debido a los hábitos tradicionales de los consumidores. Teniendo en cuenta estos hábitos y las bajas tasas de utilización, los precios deberían fijarse de manera que fomenten una mayor utilización, algo que sólo puede lograrse mediante incentivos a los titulares de las tarjetas, como son la ausencia de comisiones de emisión, comisiones anuales bajas, periodos de financiación gratuita y primas de incentivos y fidelización¹⁹. La decisión Visa International está aparentemente de acuerdo, al reconocer “las ventajas para el sistema de alentar a los consumidores a que se hagan titulares de tarjetas [...] [en] mercados geográficos donde la demanda de tarjetas no ha alcanzado el punto de saturación” (párrafo 71, nota 37). Incluso un crítico tan acérrimo de las TMI como Alan Frankel parece estar de acuerdo²⁰.

Además, los cambios observados recientemente en España confirman el argumento, ya que, desde 1999, las presiones políticas y reguladoras han contribuido a ralentizar el desarrollo del mercado. El 12 de mayo de 1999, como resultado de una comisión promovida y presidida por el Gobierno, las tres redes de pago suscribieron un acuerdo con las principales asociaciones de comerciantes para reducir las TMI máximas al 2,75% en julio de 2002²¹. Las redes también han sido objeto de propuestas parlamentarias no legislativas y de investigaciones por parte del TDC. Desde entonces, las TMI se han reducido considerablemente, las comisiones anuales se han incrementado y el crecimiento en el suministro de terminales y tarjetas se ha visto perjudicado. Así, entre 1999 y 2003, el número de terminales punto de venta que aceptan tarjetas de pago aumentó tan sólo un 32,85% en España, bastante por debajo del aumento medio en la UE, que se situó en el 49,65% (véase el anexo 1)²². La emisión de nuevas tarjetas también se desaceleró, sobre todo en 2003²³.

**Compensar o no (mediante comisiones)
la reducción de las TMI**

En la medida en la que los emisores no puedan compensar la disminución de las TMI cobrando mayores comisiones a los titulares de tarjetas, surgirán dos tipos de consecuencias. En primer lugar, como los bancos emisores serán incapaces de cubrir los costes de los servicios que proporcionan y la retribución de adquirentes y emisores estará desequilibrada, existe el riesgo de que las redes se disuelvan²⁴. Podría desarrollarse un círculo vicioso, y el sistema entero correr el riesgo de colapsarse, con las redes cuatripartitas fragmentadas en redes tripartitas encabezadas por los grandes bancos; las redes cuatripartitas reducidas en tamaño, y los pequeños bancos viéndose obligados a funcionar mediante acuerdos bilaterales²⁵.

**Compensar con comisiones
la reducción de las TMI podría
llevar a que los bancos
pequeños se retiraran
del negocio de las tarjetas
de crédito**

Estos acuerdos bilaterales supondrían mayores costes para los bancos pequeños, que potencialmente podrían conducir a que algunos se retiraran del negocio, en detrimento de la competencia. Los grandes bancos encontrarían, por su parte, un incentivo para retirarse de las redes cuatripartitas y crear sus propias redes tripartitas, en las que los adquirentes sólo servirán a los clientes del banco emisor. Tienen los medios para hacerlo: redes de sucursales nacionales, amplias bases de clientes (tanto de comerciantes como de titulares de tarjetas), bases de datos detalladas y gran conocimiento, tanto de los comerciantes como de los titulares de tarjetas. Al perseguir esta estrategia, interiorizarían las externalidades positivas que se producen en la emisión de tarjetas, fijando correctamente los precios a los comerciantes y a los titulares de tarjetas.

Esto perjudicaría a los bancos pequeños y medianos, que serían incapaces de proporcionar un servicio similar, como señala la decisión Visa International

(párrafo 59). En particular, los bancos pequeños se esforzarían en alcanzar acuerdos bilaterales, pero su negociación y gestión sería seguramente muy costosa, resultando en tasas de descuento más altas, como también anticipó la decisión Visa International (párrafo 101)²⁶. Además, no es aplicable a España la cualificación prevista en esta predicción de la decisión Visa International con respecto a los mercados nacionales con pocos participantes²⁷, ya que las tres redes activas en España tienen nada menos que 168 miembros²⁸. Por lo tanto, los costes de transacción de una posible contratación bilateral serían muy elevados.

Este sombrío escenario es el más probable si las resoluciones del TDC se aplican plenamente. Sin embargo, incluso si las reglas dispuestas por el TDC se atenuaran, causarían perjuicios sustanciales en el desarrollo del inmaduro mercado español.

Una segunda posibilidad que se deriva de las resoluciones es la desagregación e insuficiente provisión de servicios. Dado que no se permitiría a los emisores recuperar los costes de servicios específicos a través de los comerciantes, y que no sería realista la recuperación directa y completa de los titulares, los emisores dejarían de proporcionar tales servicios, que entonces serían desagregados y, considerando las dificultades para que los provean terceras partes, se proporcionarían de manera insuficiente o a un coste muy elevado. Sucedería así con la garantía de pago y la financiación gratuita si las resoluciones del TDC se implementan, teniendo en cuenta que, como éstas impiden recuperar su coste, se excluirían del paquete estándar de servicios y tendrían que proporcionarse a cambio de un precio aparte (si ello fuera viable económica y legalmente) o no se proporcionarían en absoluto. Los servicios de transacción sufrirán también las consecuencias de la exclusión por parte del TDC de la posibilidad de fijar su precio en términos variables. Pasemos a examinar este proceso para cada uno de estos tres elementos de coste.

**Consecuencias de excluir la mayoría
de los costes en la garantía de pago**

Consecuencias de que los bancos no garanticen ya los pagos en las transacciones nacionales

Si los bancos españoles dejan de garantizar los pagos en las transacciones nacionales de tarjetas, tanto los

titulares como los comerciantes resultarán perjudicados, ya que ambos valoran tales garantías frente al riesgo de impago y no encontrarán sustitutos eficaces.

La garantía es valiosa en todos los países, ya que es un requisito para la aceptación de las tarjetas. En realidad, sin una garantía de pago, los grandes comerciantes ampliarían o desarrollarían sus propios sistemas, pero numerosos comerciantes medianos y pequeños dejarían de aceptar tarjetas, como reconoce la decisión Visa International, que considera la supresión de este coste como un factor que probablemente provocaría “una espiral descendente en el tamaño y el nivel de empleo del sistema de Visa, y una pérdida en volumen de ventas en el caso de los comerciantes” (párrafo 88).

Sin embargo, la garantía de pago es especialmente valiosa en España debido, por un lado, a la baja efectividad y los elevados costes que comporta la recuperación de deudas por vía judicial y, por el otro, a que la demanda de crédito al consumo es muy elevada. De hecho, la recuperación de deudas en España es particularmente difícil a pesar de las recientes reformas legales. Según el Banco Mundial, España es el país de la OCDE con los procedimientos judiciales más complejos para el cobro de deudas (con un índice del 82,6 comparado con un promedio del 55,0 en la UE de 15 miembros).

Esta complejidad hace que el cobro de deudas sea muy costoso. Para un caso estándar, los costes llegan a alcanzar el 10,7% del PIB por persona frente a un promedio europeo que se sitúa en el 5,9% (véase el anexo 2)²⁹. Se estima que en España tan sólo la mitad de todas las deudas se paga sin retraso y que el 3,2% nunca se paga³⁰. En particular, la posición jurídica efectiva de facturas y cheques es débil y son, por tanto, difíciles de cobrar: según el Instituto Nacional de Estadística, un porcentaje del 3,6% de las facturas comerciales nunca se cobra. Comprensiblemente, los cheques no se emplean en las compras cotidianas, y entre partes anónimas únicamente se utilizan los cheques garantizados por bancos. Sin embargo, estos cheques garantizados no sólo cuestan al cliente entre el 1,5% y el 2% de su valor, sino que los comerciantes tienen que pagar un 2% adicional para hacerlos efectivos. El descuento y el cobro de las facturas comerciales es aún más costoso, variando del 0,5% al 5%,

con comisiones fijas, mínimas y adicionales. El cobro de facturas puede suponer hasta el 12% del valor nominal, con un mínimo de 45 euros³¹.

Como puede deducirse de este trasfondo, la concesión de créditos implica elevados costes de transacción. Sin embargo, la demanda del crédito al consumo es enorme: una investigación reciente indica que el 96% de los españoles considera que, cuando los comerciantes ofrecen financiar las compras del consumidor, esta oferta les da “una ventaja muy importante”; y el 88% conviene que, sin financiación, los comerciantes venderían menos³². Considerando tanto los costes como el valor del crédito, es obvio que la garantía de pago aporta un valor único a los pequeños comerciantes españoles, quienes, por sí mismos, son incapaces de vender a crédito.

Costes más elevados por el seguro del crédito y el ‘factoring’

Los productos que reproducen las garantías de pago proporcionadas por las redes de tarjetas no se ofrecen actualmente en España. Ni siquiera se proporcionan servicios que garanticen los cheques de terceros, y que podrían considerarse análogos a la garantía de pago de la red de tarjetas. Por ello, la analogía disponible más próxima es el seguro de crédito comercial, que se proporciona de diferentes formas, como el *factoring*³³ y el seguro de crédito en sentido estricto³⁴. Y ello sucede a pesar de que sólo se asegura por estas vías crédito comercial, y no crédito al consumo.

Las características comunes, tanto del *factoring* como del seguro de crédito, ofrecen, sin embargo, lecciones importantes. Principalmente, porque ambos servicios financieros son sólo posibles tras un filtrado previo de los prestatarios, utilizando bases de datos compiladas o elaboradas por las aseguradoras, que examinan detenidamente tanto a los clientes asegurados como a los prestatarios potenciales.

De ninguna aseguradora podría razonablemente esperarse que fuera capaz de evaluar la capacidad de pago de cada consumidor individual que deseara utilizar una tarjeta para realizar una compra. Las consultas realizadas con un número considerable de consorcios londinenses han confirmado este punto, ya que *ninguno de ellos* estuvo dispuesto (o se consideró capaz) de suscribir el crédito al consumo en España o en ningún otro país europeo.

El seguro de crédito y el 'factoring' supondrían costes más elevados que las tasas de descuento

Puestos a imaginar que terceras partes proveedoras pudieran ofrecer seguros de crédito para los consumidores, tendrían indudablemente que confiar en extensas bases de datos que incluirían información actualizada de la solvencia de los consumidores³⁵. Las tareas de construir y mantener estas bases de datos, sin embargo, disfrutan de sinergias obvias con las actividades bancarias convencionales³⁶. Para un tercero, la elaboración y el mantenimiento de un sistema de este tipo serían muy costosos, y este coste tendría que ser sufragado por los comerciantes que contrataran el seguro. Si, alternativamente, estas terceras partes proveedoras adquirieran la información a los bancos, los comerciantes también terminarían pagando. Además, esta solución incurriría en cuantiosos costes de transacción adicionales, considerando "la especificidad" de estas bases de datos, que las hace candidatas naturales para la integración vertical. Además, la situación sería extraña porque, conforme a las reglas del TDC sobre las TMI, los bancos podrían recuperar los costes de estas bases de datos cuando suministraran información a terceros, pero no les estaría permitido recuperarlos en sus propias transacciones de tarjetas de crédito.

Además, un seguro de terceros no proporcionaría cobertura universal a todos los titulares de tarjetas y comerciantes, tal como lo hacen actualmente las redes de tarjetas. No todas las firmas deudoras se consideran solventes por parte de las aseguradoras de crédito comercial, y sería de esperar que funcionasen de manera similar en el caso de asegurar las deudas de individuos. Asimismo, los pequeños comerciantes y los comerciantes dedicados a negocios más arriesgados podrían ser incapaces de encontrar cobertura alguna, como sucede actualmente con los seguros de crédito comercial. Además, a los candidatos a obtener cobertura se les cobraría una prima (incluida una prima mínima) y estarían sujetos a un deducible, así como a un límite. Y, desde luego, la aseguradora tendría que obtener ganancias de este seguro. No hay

ninguna duda de que el coste último sería más elevado para la gran mayoría de los comerciantes de lo que es actualmente, y que el alcance de la cobertura sería inferior.

El coste y la naturaleza de la garantía de pago

Estas bases de datos y otros recursos para prevenir los impagos encierran consecuencias cruciales en términos de estructura de costes.

De hecho, el préstamo mediante tarjeta de crédito es una de las actividades más arriesgadas para los bancos. Por ejemplo, el Banco de España sitúa los préstamos en tarjeta dentro de las categorías de activos bancarios más arriesgadas, conjuntamente con la financiación al consumidor y los descubiertos³⁷. La entidad estima que la proporción de activos dudosos fue del 1,5% en 1999 y del 4% en 2003, del crédito total de tarjetas pendiente³⁸. Basándose en el ciclo económico precedente, la mayoría de los bancos registró como dudoso el 1,5% del importe total del crédito en tarjetas en 2002 (el último año con datos disponibles)³⁹. Los costes de los impagos efectivos son, por lo tanto, bastante sustanciales. Sin embargo, los impagos efectivos no son el coste total de la garantía de pago, que incluye también el coste de evitar los impagos, puesto que los bancos emisores (o las redes en los sistemas tripartitos) dedican más recursos a la prevención y elusión de la existencia potencial de impagos que a cubrir los impagos reales. Estas medidas preventivas y elusivas de impagos incluyen todas aquellas inversiones y actividades necesarias para lo siguiente:

1. Determinar la rentabilidad de los grupos objetivo potenciales.
2. Evaluar el riesgo crediticio de los individuos antes de emitir las tarjetas (una tasa de rechazo de aproximadamente el 50% es común en el caso de tarjetas de "calidad") y una vez que las tarjetas se emiten.
3. Autorizar transacciones específicas, de manera que se minimicen las posibilidades de impago (lo que requiere hacer un seguimiento individual de los gastos y los pagos, y el desarrollo y operación de sistemas de clasificación del crédito)⁴⁰.

En conclusión, los prestamistas no podrían sobrevivir con el mero *aseguramiento* de los comerciantes

sobre bases actuariales —el pago de deudas incobrables a partir de lo que obtienen de sus deudas cobrables—, sino que deberían prevenir al mismo tiempo las deudas incobrables. Un enfoque actuarial al préstamo sucumbiría ante la selección adversa y el riesgo moral. Ante la selección adversa porque, sin un filtrado previo, aquellos prestatarios más propensos al impago serían los que más recurrirían al préstamo. Y ante el riesgo moral porque los prestatarios, careciendo de incentivos apropiados para pagar, incurrirían en mayores impagos.

Aunque los criterios de la decisión Visa International son aplicables a las transacciones nacionales, el TDC no lo hace

El TDC comete dos errores fundamentales al argumentar que la garantía de pago no cuesta nada a los bancos porque éstos siempre terminan por cobrar sus deudas incobrables⁴¹. En primer lugar, el TDC pasa por alto que los bancos no siempre recuperan las deudas, como demuestran claramente las cifras publicadas por el Banco de España. En segundo lugar, el TDC ignora los enormes costes incurridos para prevenir los impagos, costes que son vitales para la concesión del crédito.

Conclusión

Los dos argumentos esgrimidos por la decisión Visa International para incluir la garantía de pago son totalmente aplicables teniendo en cuenta las circunstancias de las transacciones nacionales españolas. La Comisión consideró que los comerciantes se benefician de este “seguro” y que, en su ausencia, tendrían que autoasegurarse. Además, no encontró ninguna prueba de la provisión por parte de terceros de este servicio, que en cualquier caso sería ineficaz (véanse los párrafos 86 al 88). Todos estos elementos están presentes en las transacciones nacionales españolas.

La decisión Visa International también argumentaba que la garantía de pago es más costosa para las transacciones transfronterizas debido a su más difícil recuperación. Sin embargo, la recuperación en

las transacciones nacionales es una cuestión que depende del funcionamiento particular de las instituciones de cada país. En el caso de España, la recuperación es particularmente costosa e ineficaz. Por tanto, el razonamiento de la Comisión en relación con este coste en la decisión Visa International es totalmente predicable de las tasas de intercambio aplicadas a las transacciones nacionales españolas.

Consecuencias de excluir el coste del periodo de financiación gratuita

Los bancos y el periodo de financiación gratuita

Si los bancos dejan de proporcionar el periodo de financiación gratuita a los titulares de las tarjetas, éstos tendrán que dedicar más recursos a gestionar su dinero en efectivo y evitar el coste de los descubiertos, costes que suponen hasta un 4,5%, con un mínimo de 3 a 15 euros⁴². Teniendo en cuenta que a los compradores no les resulta fácil comprobar el saldo de sus cuentas corrientes, emplearán más tiempo en localizar los costes y, a menudo, pospondrán y concentrarán sus compras.

La financiación gratuita no sólo permite que los compradores anticipen su demanda, sino que también nivela el consumo. Esta nivelación beneficia enormemente a los comerciantes al reducir su capacidad óptima y, por lo tanto, su coste de capital: si los clientes compran con mayor regularidad, los establecimientos son más reducidos y los recursos fijos se utilizan mejor.

Esto deja claro que el valor de la financiación gratuita y las pérdidas que originará su desaparición son diferentes en el caso de comerciantes grandes y pequeños. Los grandes comerciantes se beneficiarán de una mayor demanda gracias a sus sistemas integrados de pago, basados en sus propias tarjetas de distribuidor, que seguirán ofreciendo financiación gratuita, tal como venían haciendo, pero en este caso como proveedores exclusivos de este servicio. Sin embargo, los pequeños comerciantes sufrirán, ya que les será imposible proporcionar un servicio similar.

Mayores ventajas de la financiación gratuita en España

La financiación gratuita resulta especialmente valiosa para aquellas personas que son menos metódicas en la gestión de su dinero. Por ello, es especialmente valio-

sa en España, debido al predominio de la improvisación en el último minuto, de la que existe amplia evidencia por parte tanto de los consumidores como de los comerciantes. Las encuestas señalan repetidamente que la mayoría de los españoles tiene dificultades financieras para “llegar a final de mes”⁴³, fecha en la que se pagan tradicionalmente los salarios, lo que origina, por ejemplo, que el tráfico urbano se haga mucho menos fluido en los días previos. Asimismo, las empresas españolas son bastante descuidadas en su gestión de tesorería, como se señaló en el trabajo preparatorio para la directiva sobre morosidad en los pagos (véase la tabla 2)⁴⁴. Los comerciantes españoles, por lo tanto, se benefician enormemente de la gestión

de tesorería y de los servicios de pago proporcionados a través de las redes de pago con tarjeta.

Conclusión

La opinión del TDC es que la decisión Visa International incluye el coste del periodo de financiación gratuita debido al valor especial de esta gratuidad en las transacciones transfronterizas y a que este valor especial no se da a las transacciones nacionales. Sin embargo, esta interpretación es errónea, ya que, para comprobar sus saldos bancarios, los titulares de tarjetas sufren en las transacciones nacionales dificultades similares a las que experimentan en las transacciones transfronterizas.

TABLA 2

Periodos de pago y retrasos en el pago en Europa durante 1996

	Periodo de pago contractual (días)		Retraso en el pago (días)		Periodo de pago total (días)	
	Mercado nacional	Mercado de exportación de la UE	Mercado nacional	Mercado de exportación de la UE	Mercado nacional	Mercado de exportación de la UE
Grecia	75	65	19	34	94	99
España	68	68	6	4	74	72
Italia	65	47	22	10	87	57
Portugal	50	67	41	2	91	69
Francia	48	45	10	6	58	51
Bélgica	41	44	20	17	61	61
Irlanda	35	35	16	14	51	49
Reino Unido	31	38	18	10	49	48
Austria	29	33	8	6	37	39
Suiza	28	42	10	13	38	55
Dinamarca	27	31	7	10	34	41
Países Bajos	27	35	19	13	46	48
Suecia	25	32	7	9	32	41
Alemania	23	30	11	12	34	42
Noruega	21	32	6	4	27	36
Finlandia	19	29	10	21	29	50
Promedio	39	42	15	12	54	54

Fuente: Intrum Justitia (1997).

Los viajeros internacionales encuentran dificultades para averiguar el saldo de su cuenta cuando viajan

La Comisión considera que los viajeros internacionales encuentran dificultades para averiguar el saldo de su cuenta bancaria cuando viajan. Sin embargo, la mayoría de los titulares de tarjetas sufre el mismo problema cuando opera en un establecimiento nacional y desconoce su saldo. Es especialmente aplicable al caso de viajeros en mercados nacionales, quienes, no conociendo una ciudad muy bien, encuentran graves dificultades para localizar un cajero automático o una oficina bancaria donde comprobar el saldo de su cuenta. La gestión de su tesorería se torna mucho más fácil cuando sus tarjetas incorporan una línea de crédito, que actúa como un colchón y cuyo saldo puede controlarse una vez al mes. En otro caso, sin ese colchón, muchas compras significativas se pospondrían hasta que se pudiera comprobar el saldo. Como resultado, esas compras dejarían de realizarse.

Consecuencias de excluir numerosos costes de procesamiento y de establecer una tarifa plana

Las resoluciones del TDC excluyen muchos costes de procesamiento y niegan que otros varíen con el valor y el tipo de transacción. Por consiguiente, las TMI resultantes no permitirían la recuperación de algunos costes de procesamiento y asignarían erróneamente otros costes entre transacciones y sectores.

Consecuencias de excluir los costes de procesamiento

El TDC excluye los costes de administración de las tarjetas, como serían el mantenimiento de archivos para la gestión del riesgo y el mantenimiento de la cuenta de la tarjeta, además de los relativos a la solución de conflictos, con el argumento de que no benefician “fundamentalmente” a los comerciantes. Este criterio de “beneficio para los comerciantes” es engañoso y da lugar a error a menos que se dé la conside-

ración apropiada a los beneficios indirectos, es decir, a las externalidades, como ha reconocido la decisión Visa International⁴⁵. De otra manera, si los beneficios que se consideran son sólo los directos, inmediatos y observables –como hace el TDC–, los beneficios menos visibles permanecen sin recompensar, por lo que son insuficientemente suministrados⁴⁶.

Las consecuencias de esta fijación de precios sin incluir las externalidades pueden ser pequeñas en las transacciones transfronterizas, ya que la mayor parte de las inversiones se decide en los mercados nacionales, pero son cruciales para las TMI nacionales. Si se obliga a los emisores a recuperar sus inversiones únicamente a través de los titulares de tarjetas, y a éstos no se les incentiva por las externalidades que producen, será inevitable cierto grado de subinversión, que además se verá agravada porque sus consecuencias serán observadas con retraso, cuando las inversiones tengan que ser renovadas y esa renovación no se produzca.

Consecuencias de prohibir la fijación de precios variable y sectorial

El TDC acepta que se incluyan los costes de autorizar, compensar y pagar las transacciones en el cálculo de las TMI, porque “benefician a los comerciantes”⁴⁷ y les permiten realizar transacciones con clientes desconocidos que pertenecen a bancos distintos del banco adquirente. No obstante, el TDC objeta que estos costes son los mismos para todas las transacciones, independientemente de su valor, y que tienen igual cuantía en todos los sectores. Por consiguiente, el TDC sólo permite la inclusión en las TMI de un coste de procesamiento fijo, de valor constante y en todos los sectores del comercio.

La base de este razonamiento es objetivamente incorrecta, ya que los costes de procesar autorizaciones, compensaciones y pagos no son los mismos para distintas transacciones y sectores. El servicio y el control de la calidad no pueden ser los mismos para transacciones pequeñas y grandes, como claramente muestra la práctica común de procesar pequeñas transacciones en lotes e, incluso, sin autorización. Además, la mayor parte de las tasas de intercambio en los mercados financieros españoles tiene una estructura mixta, con componentes fijos y variables⁴⁸. Estas tasas de intercambio facilitan una comparación adecuada, ya que responden a una tecnología (economías

de red, mercados con múltiples partes y tipos de riesgo) y a unas instituciones (legislación, judicatura, reguladores y educación) similares.

El razonamiento para las diferencias sectoriales es también perceptible en la distribución de las tasas de descuento entre sectores. Como se muestra en la tabla 3, las tasas más elevadas corresponden a sectores en los que la red de tarjetas proporciona más servicios, sufriendo principalmente tasas mayores de impagos y fraude, que en parte se producen porque las transacciones de segunda mano presentan costes más bajos de transacción. Por ejemplo, las TMI para el alquiler de vehículos son más elevadas que en otros sectores, ya que incluyen un mayor riesgo. Además del precio de alquiler, el usuario se compro-

mete a futuros pagos, como los causados por colisión o daños si el seguro es total o parcial, las multas de tráfico, el retraso en la entrega y los cargos de combustible y servicio. Estas situaciones pueden provocar conflictos entre el titular de tarjeta y el emisor, cuando éste necesite también cubrir los costes de las investigaciones subsecuentes realizadas en beneficio de los comerciantes. En general, las tasas superiores se aplican en los sectores con las tasas más elevadas de impagos y fraude; este último porque los costes de transacción de vender bienes de segunda mano son bajos (joyas) o nulos (casinos), así como en servicios personales (saunas u hoteles) para los que no se necesita ni siquiera una segunda transacción para obtener un beneficio del empleo fraudulento de una tarjeta.

TABLA 3

TMI en diferentes sectores de la economía española (cuarto trimestre de 2004)

Sector	Tasa (en porcentaje)
Masajes	2,98
Ventas por correo y telefónicas	2,51
Restaurantes	2,40
Casinos	2,32
Joyería	2,29
Minoristas	2,15
Droguerías	2,14
Resto	1,95
Transporte	1,82
Autopistas	1,81
Hoteles	1,75
Espectáculos	1,70
Alquiler de vehículos	1,67
Agencias de viajes	1,61
Farmacias	1,49
Grandes almacenes (otros)	1,33
Supermercados	1,23
Gasolineras	0,71
Grandes almacenes, alimentación	0,70

Fuente: Banco de España (2005).

Los costes fijos de procesamiento conllevarán que las transacciones y sectores de coste elevado subvencionen a los de costes bajos

Por consiguiente, la aplicación de las reglas del TDC causaría una redistribución y una mala asignación de recursos, de modo que las transacciones y sectores de coste elevado subvencionan a los de costes bajos⁴⁹. Además, considerando que los titulares más ricos son los que realizan transacciones de mayor cuantía, la regla del TDC que lleva a establecer un precio fijo independiente de la cuantía de la transacción redistribuiría la riqueza de los titulares más pobres a los titulares más ricos. Asimismo, los grandes almacenes e hipermercados obtendrían un beneficio adicionalmente por sus mayores posibilidades para agregar pequeñas transacciones, en detrimento de los comerciantes especializados. Los grandes minoristas aparecen, otra vez, como los únicos ganadores en esta aventura reguladora, mientras que, lamentablemente, los consumidores serán —con bastante probabilidad— los perdedores principales.

Conclusión

Las resoluciones del TDC interpretan la decisión Visa International de una manera demasiado limitada y excluyen determinados costes de las TMI que proporcionan beneficios importantes a los participantes en el mercado español de tarjetas. Esta reducción artificial de las TMI no reducirá los precios al consumidor y conducirá a un aumento de las comisiones cobradas a los titulares de tarjetas. Al prohibir la inclusión del coste de ciertos servicios significativos y valiosos en las TMI, las resoluciones impiden proporcionar beneficios esenciales a los comerciantes y a los consumidores, además de eliminar incentivos en un mercado (el español) que aún necesita desarrollarse y crecer. Estos desajustes podrían provocar desequilibrios importantes entre los participantes, amenazando con causar un impacto perjudicial en las redes.

Asimismo, al hacer poco rentable para las redes el suministro de servicios fundamentales (garantías de pago más allá del coste de fraude y periodos de finan-

ciación gratuita), las resoluciones animan a desagregar estos servicios de las TMI, haciendo que los participantes los obtengan por separado (en el mejor de los casos), con dificultades sustanciales y a un coste mayor. Es cuestionable que en el mercado español, ciertos servicios como la garantía de pago para el riesgo de crédito y la financiación gratuita puedan ser reemplazados —e incluso, si la financiación sin intereses llegara a reemplazarse, lo sería a un coste mucho mayor—. Además, la fijación de los costes de procesamiento en un nivel muy bajo crea graves tensiones financieras sobre el sistema y conducirá a una asignación ineficiente e ineficaz de estos costes entre transacciones y sectores.

Un mercado de tarjetas emergente como el español necesita una amplia base de participantes para estimular su desarrollo, si se pretende que sea robusto y dinámico. En cambio, las resoluciones del TDC tendrán un impacto negativo, que pone en serio peligro el crecimiento del mercado. ■ ■

ANEXO 1

Comparación de los sistemas de pago españoles y europeos en 2003

	España	UE	España / UE
<i>Billetes de banco y monedas en circulación fuera de las instituciones de crédito (finales de 2001):</i>			
· Valor por habitante (en euros)	1.060	815	130,06%
· Como porcentaje del PIB	6,5	3,5	185,71%
<i>Tarjetas con función de efectivo y cajeros automáticos:</i>			
· Número de cajeros automáticos por millón de habitantes (finales de año)	1.274	732	174,04%
· Número de transacciones por habitante	22,0	28,0	78,57%
· Valor medio por transacción (en euros)	97,0	122,0	79,51%
· Valor estimado total de las transacciones por habitante (en euros)	2.134	3.416	62,47%
· Número estimado de transacciones por cajero automático	17.268	38.251	45,14%
· Valor estimado total de las transacciones por cajero automático (en euros)	1.675.039	4.666.667	35,89%
<i>Tarjetas con función de débito y terminales punto de venta:</i>			
· Número de terminales punto de venta por millón de habitantes (finales de año)	23.514	13.678	171,91%
· Número de transacciones por habitante	15,5	38,8	39,95%
· Valor medio por transacción (en euros)	43,6	60,2	72,43%
· Valor estimado total de las transacciones por habitante (en euros)	676	2.336	28,93%
· Número estimado de transacciones por terminal punto de venta	659	2.837	23,24%
· Valor estimado total de las transacciones por terminal punto de venta (en euros)	28.740	170.768	16,83%
<i>Tarjetas con función de crédito y terminales aceptantes:</i>			
· Número de terminales aceptantes por millón de habitantes (finales de año)	23.514	13.998	167,98%
· Aumento del número de terminales aceptantes (porcentaje de incremento entre 1999 y 2003)	32,85%	49,65%	66,17%
· Número de transacciones por habitante	11,4	13,4	85,07%
· Valor medio por transacción (en euros)	61,2	83,0	73,73%
· Valor estimado total de las transacciones por habitante (en euros)	697,7	1.112,2	62,73%
· Número estimado de transacciones por terminal punto de venta	485	957	50,65%
· Valor estimado total de las transacciones por terminal punto de venta (en euros)	29.671	79.454	37,34%
<i>Utilización de tarjetas (número promedio):</i>			
· De retiradas en efectivo por tarjeta con función de efectivo	15,3	23,2	65,95%
· De pagos con tarjeta con función de débito	11,1	44,6	24,89%
· De pagos con tarjeta con función de crédito	19,5	21,1	92,42%
<i>Utilización de tarjetas, valor promedio de las transacciones anuales totales con tarjeta:</i>			
· Retiradas en efectivo por tarjeta con función de efectivo	1.484	2.830	52,43%
· Pagos con tarjeta con función de débito	484	2.685	18,03%
· Pagos con tarjeta con función de crédito	1.193	1.751	68,14%

Fuente: Banco Central Europeo (2005).

ANEXO 2**Costes y complejidad del cobro de deudas en los países de la OCDE**

	<i>Número de procedimientos</i>	<i>Duración (días)</i>	<i>Coste (porcentaje del PNB p.c.)</i>	<i>Índice de complejidad de los procedimientos</i>
España	20	147	10,7	82,6
Francia	21	210	3,8	79,2
Polonia	18	1.000	11,2	65,3
Eslovenia	22	1.003	3,6	65,3
República Checa	16	270	18,5	64,6
Italia	16	645	3,9	64,3
Grecia	15	315	8,2	63,9
México	47	325	10	61,8
Alemania	22	154	6	61,1
Lituania	17	74	13	58,3
Promedio mundial	25	307	38,3	57,7
Hungría	17	365	5,4	56,9
Promedio UE (25)	18,8	326	7,4	56,0
Letonia	19	189	7,5	55,6
Promedio UE (15)	18,5	251,9	5,9	55,0
Portugal	22	420	4,9	54,2
Austria	20	434	1	53,9
Bélgica	22	365	9,1	53,5
Promedio de la OCDE	18,9	272	7,9	50,5
República de Corea	23	75	4,5	50,0
Finlandia	19	240	15,8	47,9
Noruega	12	87	10,4	47,9
Países Bajos	21	39	0,5	45,8
Estados Unidos	17	365	0,4	45,8
Suecia	19	190	7,6	44,4
Suiza	14	224	3,9	44,4
Irlanda	16	183	7,2	42,4
República Eslovaca	26	420	13,3	40,3
Dinamarca	14	83	3,8	40,3
Japón	16	60	6,4	39,2
Turquía	18	105	5,4	38,2
Reino Unido	12	101	0,5	36,2
Nueva Zelanda	19	50	11,6	31,3
Canadá	17	425	28	29,2
Australia	11	320	8	29,2

UE (15) excluye a Luxemburgo; UE (25) excluye a Estonia, Chipre y Malta. La OCDE excluye a Luxemburgo y a Islandia.
Fuente: World Bank (2005).

Ficha biográfica

Benito Arruñada es Catedrático de Organización de Empresas de la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona. Su actividad principal se centra en el estudio de la nueva economía institucional, con investigaciones sobre la organización, competencia y prácticas contractuales de muy diversos sectores productivos. El Profesor Arruñada ha publicado numerosos artículos científicos en revistas internacionales y es en la actualidad Presidente de la *International Society for New Institutional Economics*, promovida por los Profesores Ronald H. Coase y Douglass C. North.

Bibliografía

Actualidad Económica (15 de septiembre de 2005). “Los tribunales también ‘pasan’ la tarjeta”. (p. 48).

Arruñada, B. (1999). *La Directiva sobre morosidad*. Madrid: Marcial Pons-Instituto de Estudios de Libre Comercio.

Arruñada, B. (2000). “The Quasi-Judicial Role of Large Retailers: An Efficiency Hypothesis of their Relation with Suppliers” en *Revue d’Economie Industrielle*. (n.º 92, 2000, pp. 277-296).

Arruñada, B. (2002). “A Transaction Cost View of Title Insurance and its Role in Different Legal Systems” en *The Geneva Papers on Risk and Insurance Issues and Practice*. (vol. 27, pp. 582-601).

Banco Central Europeo (agosto de 2005). *Payment and Securities Settlement Systems in the European Union: Addendum Incorporating 2003 Figures*. Francfort. Disponible en <http://www.bde.es/sispago/bbestade.pdf>. Última consulta: 15 de septiembre de 2005.

Banco de España (2001). *Capítulo del Bluebook sobre España*. Madrid.

Banco de España (noviembre de 2002). *Informe de Estabilidad Financiera*. Madrid.

Banco de España (mayo de 2003). *Informe de Estabilidad Financiera*. (p. 23). Madrid. Disponible en <http://www.bde.es/informes/be/estfin/estfin.htm>. Última consulta: 15 de septiembre de 2005.

Banco de España (2005). “Evolución en España de las tarjetas como medio de pago (1996-2004)” en *Estabilidad financiera*. (n.º 8, mayo de 2005, p. 61). Disponible en <http://www.bde.es/informes/be/estfin/numero8/estfin0802.pdf>. Última consulta: 15 de septiembre de 2005.

Banco de España (mayo de 2005). *Informe de Estabilidad Financiera*. Madrid.

Banco Mundial (2005). *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth*. Washington: Oxford University Press.

Benston, G.J. y Clifford, W.S. (1976). “A Transactions Cost Approach to the Theory of Financial Intermediation” en *Journal of Finance*. (31, 1976, pp. 215-231).

Evans, D.S. y Schmalensee, R. (2005). *Paying with Plastic*. (2.ª ed.). Cambridge: MIT Press.

Fondo Monetario Internacional (enero de 2005). *Report on Spain*. Washington.

Frailé, C. (mayo de 2004). “Cobro de morosos: Entre tres y cuatro de cada cien facturas emitidas se quedan sin pagar” en *Consumer*.

Frankel, A.S. (2005). “Interchange Fees in Various Countries: Comment on Weiner and Wright”, conferencia sobre “Interchange Fees in Credit and Debit Card Industries: What Role for Public Authorities?”. Federal Reserve Bank of Kansas City, Santa Fe, Nuevo México, 4-6 de mayo de 2005.

García Swartz, D.D.; Hahn, R.W.; Layne-Farrar, A. (2004). “The Economics of a Cashless Society: An Analysis of the Costs and Benefits of Payment Instruments” en *Related Publication*. (pp. 4-24, septiembre 2004). AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies. Disponible en <http://www.aei-brookings.org/publications/abstract.php?pid=842>. Última consulta: 15 de septiembre de 2005.

Grupo Parlamentario Catalán (Convergència i Unió) (28 de abril). “Proposición no de Ley presentada por el Grupo Parlamentario Catalán (Convergència i Unió), relativa al cumplimiento de las resoluciones del Tribunal de Defensa de la Competencia en materia de fijación de tasas de intercambio aplicadas sobre los pagos efectuados mediante tarjetas de crédito o débito” en *Boletín Oficial de las Cortes*. (161/000900, Serie D, n.º 199, 10 de mayo, p. 16).

Instituto Nacional de Estadística (2005). “Encuesta de Presupuestos Familiares” en *Encuesta Trimestral*. Madrid.

Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias (2005). *Práctica, normalización y regulación del sistema y los medios de pago*. Madrid.

Intrum Justitia (1997). *European Payment Habits Survey 1997*. Intrum Justitia: Amsterdam.

J.H. (21 de noviembre de 2004). “El seguro de crédito, blindaje de las empresas frente a los impagos” en *ABC*.

Guerin-Calvert, M.E. y Ordober, J.A. (2005). “Merchant Benefits and Public Policy towards Interchange: An Economic Assessment”. Conferencia sobre “Antitrust Activity in Card-Based Payment Systems: Causes and Consequences”. Federal Reserve Bank of New York. (Nueva York, 15-16 de septiembre de 2005). Disponible en http://www.newyorkfed.org/research/conference/2005/antitrust/Guerin_Calvert_Ordober.pdf. Última consulta: 15 de septiembre de 2005.

Millward Brown España (febrero de 2005). “Estudio sobre el uso y la imagen de la financiación en los servicios y el consumo”. Preparado por ASNEF Madrid.

Organization for Economic Co-operation and Development (2005). *Economic Survey of Spain*. París.

Pérez Zaragoza, P. (9 de enero de 2005). “Las empresas se blindan con seguros de crédito” en *El Comercio*.

Petitbò, A. (15 de agosto de 2005). “Gallofas comerciales” en *La Vanguardia*.

Swiss RE (2000). “El seguro de crédito comercial: La globalización y el negocio electrónico presentan grandes oportunidades” en *Sigma*. (7, 30 de septiembre). Disponible en [http://www.swissre.com/INTERNET/pwvsfilpr.nsf/vwFilebyIDKEYLU/SHOR-563HAK/\\$FILE/sigma7_2000_s_rev.pdf](http://www.swissre.com/INTERNET/pwvsfilpr.nsf/vwFilebyIDKEYLU/SHOR-563HAK/$FILE/sigma7_2000_s_rev.pdf). Última consulta: 15 de septiembre de 2005).

Tribunal de Defensa de la Competencia (2003). *Informe sobre las condiciones de competencia sector en el sector de la distribución comercial*. Madrid.

Notas

¹ Se trata de las resoluciones del TDC, de 11 de abril de 2005, n.º A 314/02, Tasas Intercambio SISTEMA 4B; n.º A 318/02, Tasas Intercambio SERVIREED; y n.º A 287/00, Sistema Euro 6000. Los agentes participantes en un mercado de medios de pago cuatripartito son los siguientes: la empresa o “sistema” que promueve y gestiona el sistema de medios de pago, lo cual comprende el intercambio de autorizaciones de pago y la compensación y liquidación de dichos pagos; el “comerciante” adherido al sistema, que se compromete a aceptar que sus clientes le paguen con la tarjeta del sistema; la entidad “adquirente”, que procesa las transacciones del comerciante y se las abona en su cuenta tras deducir una “tasa de descuento”; la entidad “emisora” de la tarjeta, que la pone en circulación y asume el riesgo y coste que ésta acarrea, a cambio de que el adquirente le abone una “tasa de intercambio”, y el titular o usuario de la tarjeta una comisión fija anual menos, a menudo, un descuento por volumen o fidelización; y el “titular” o “usuario”, que

contrata con el emisor una tarjeta con la que pagar bienes y servicios en los establecimientos adheridos, así como obtener efectivo en cajeros automáticos.

² Utilizando como referencia las estimaciones de costes de Visa y MasterCard en sus transacciones transfronterizas con tarjetas dentro de la región europea, puede concluirse que el TDC excluye la mayor parte de los costes totales. El coste de la garantía de pago se estima en el 50% de los costes totales, tanto por Visa como por MasterCard, y el TDC sólo permitirá la inclusión de aquellos relacionados con el fraude. El coste del periodo de financiación gratuita, que está totalmente excluido por el TDC, asciende al 26% de los costes totales en el caso de Visa y al 25% en el de MasterCard. Finalmente, el coste de procesamiento, cuya inclusión está permitida por el TDC como una tasa fija, se estima en el 24% de los costes totales por parte de Visa y en el 25% por parte de MasterCard, en sus transacciones punto de venta transfronterizas dentro de la región europea. Los porcentajes y otros datos están disponibles en <http://www.visaen.com/acceptingvisa/interchange.html> y http://www.mastercardInternational.com/corporate/mif_informativon.html (última consulta: 15 de septiembre de 2005).

³ En relación con las tasas de intercambio, véanse, entre otros, Evans, D.S. y Schmalensee, R. (2005), y los trabajos presentados en dos conferencias recientes sobre “Interchange Fees in Credit and Debit Card Industries: What Role for Public Authorities?” (Federal Reserve Bank of Kansas City, Santa Fe, Nuevo México, 4-6 de mayo de 2005, disponible en <http://www.kc.frb.org>, última consulta: 15 de septiembre de 2005) y “Antitrust Activity in Card-Based Payment Systems: Causes and Consequences” (Federal Reserve Bank of New York, Nueva York, 15 y 16 de septiembre de 2005, disponible en http://www.newyorkfed.org/research/conference/2005/antitrust_activity.html, última consulta: 15 de septiembre de 2005).

⁴ Véase la decisión de la Comisión 2002/914/EC, de 24 de julio de 2002, sobre el caso n.º COMP/29.373-VISA International-Tasas multilateral de intercambio, DOCE 2002 L 318/17-36.

⁵ La decisión condiciona las reducciones potenciales de precios a una competencia fuerte en el sector minorista: “Cuando existe una fuerte competencia de precios entre comerciantes, el descenso de los costes de éstos puede dar lugar [debido a posiblemente a tasas de descuento más bajas] a unos precios más bajos para todos los consumidores incluidos los que pagan con tarjeta Visa” (párrafo 94).

⁶ Fondo Monetario Internacional (enero de 2005); Organization for Economic Co-operation and Development (2005); y Tribunal de Defensa de la Competencia (2003). El mercado minorista español se ha hecho progresivamente menos competitivo desde 1985, debido al incremento de las barreras de entrada (licencias redundantes) y a la restricción de la normativa de apertura y venta al público que existe en España, además de los impuestos preferenciales.

⁷ Grupo Parlamentario Catalán (Convergència i Unió) (28 de abril).

⁸ El poder del monopolio local ha sido destacado como uno de los rasgos principales de la distribución española por parte del ex presidente del TDC. Véase Petitbò, A. (15 de agosto de 2005).

⁹ Véase Arruñada, B. (2000).

¹⁰ Según los datos incluidos en la decisión de la Comisión 2002/914/EC, de 24 de julio de 2002, sobre el caso n.º COMP/29.373-Visa International-Tasa multilateral de intercambio, DOCE 2002 L 318/17-36.

¹¹ Banco de España (2001).

¹² Véase <https://www.pass.carrefour.es> (última consulta: 15 de septiembre de 2005).

¹³ Éstos son los porcentajes de Visa en España, según Servired (resolución del TDC, de 11 de abril de 2005, n.º A 318/2002, Tasas Intercambio SERVIREED, p. 11).

¹⁴ Los cambios principales, como también sus orígenes, se resumen al final de la sección “Peores consecuencias en España”.

¹⁵ Lo que bien podría ser la primera evaluación empírica de los costes y ventajas de los sistemas de pago alternativos concluye que “cuando se consideran todas las partes de una transacción y se suman las ventajas, el dinero en efectivo y los cheques resultan ser más costosos que lo que habían concluido numerosos estudios en el pasado”. Véase García Swartz, D.D.; Hahn, R.W.; Layne-Farrar, A. (2004).

¹⁶ Estimación basada en la experiencia de un emisor de alta calidad.

¹⁷ Banco de España (2005).

¹⁸ Según un informe reciente del Banco Central Europeo (agosto de 2005), el número de transacciones con tarjetas de crédito por terminal punto de venta es tan sólo el 50,65% del promedio de la UE y, dado que la cantidad media por transacción en España es también menor, cada terminal procesa un valor total que es tan sólo el 37,34% del promedio de la UE. Las tasas de utilización son aún inferiores en el caso de los reintegros de cajeros automáticos y, en particular, en el empleo de tarjetas de débito en terminales punto de venta. Asimismo, los españoles utilizan menos sus tarjetas que el europeo medio: la utilización es del 65,95% en el caso de las tarjetas con función de efectivo; del 24,89%, en el de las tarjetas de débito; y del 92,42%, en el de las tarjetas de crédito. Los valores medios por transacción son también inferiores, con cantidades que son tan sólo el 79,51%, el 72,43% y el 73,73% del promedio de la UE para estos tres tipos de tarjetas. Por consiguiente, los valores estimados correspondientes de las transacciones totales anuales por tarjeta, para cada tipo de tarjeta, son tan sólo del 52,43%, del 18,03% y del 68,14% del promedio de la UE (véanse los datos del anexo 1; los datos sobre tenencia de efectivo se refieren a 2001).

¹⁹ Considerando que es el titular de la tarjeta quien decide su uso, los incentivos para los comerciantes requerirían que éstos dispusieran sistemas para motivar a los titulares. Se trata de una práctica común en el caso de los establecimientos con tarjeta (ofreciendo a los clientes espacio de estacionamiento gratuito cuando usan la tarjeta del establecimiento o ventajas en el caso de devoluciones).

En cualquier caso, sería costoso y probablemente ineficaz, y, lo que es más importante, estaría fuera del alcance de los pequeños comerciantes.

²⁰ Frankel supone que las TMI pueden ser necesarias en un mercado inmaduro de tarjetas de pago cuando asegura que, en Estados Unidos (un mercado muy maduro), “los emisores de tarjetas bancarias enviaron aproximadamente 5,25 mil millones de solicitudes por correo directo a los hogares estadounidenses en 2004 ... [pero] la tasa promedio de respuesta a estas ofertas de solicitud ha descendido hasta el 0,4%... Por lo tanto, sería difícil argumentar que las tasas de intercambio son necesarias *actualmente* para superar un problema de barrera de entrada del tipo de la gallina y el huevo” (Frankel, A.S. (2005), p. 9, énfasis añadido).

²¹ Este acuerdo fue notificado al TDC y eximido individualmente en virtud de la resolución de 26 de abril de 2000, n.º A 264/99, Tasas Pago con Tarjeta.

²² Datos del Banco Central Europeo. Véase Banco Central Europeo (agosto de 2005). El Banco de España observa que “en los últimos años [...] viene produciéndose una ligera ralentización en las tasas de crecimiento del parque de cajeros y en el de terminales de punto de venta, siendo posible incluso hablar, para alguna observación trimestral, de estancamiento” (véase Banco de España (2005), p. 63).

²³ Banco de España (2005), p. 62.

²⁴ La compensación desequilibrada entre adquirentes y emisores fue en parte responsable del lento desarrollo del mercado, como se observó en España durante los primeros años del mercado de tarjetas de pago. Antes de que las redes fueran capaces de ajustar sus precios, la incorporación de comerciantes estaba mejor retribuida que la emisión de tarjetas, y, como consecuencia, los bancos instalaron demasiados terminales de punto de venta y emitieron pocas tarjetas. Transcurrido un tiempo, la estructura de precios fue modificada a la inversa, provocando durante un breve periodo un desequilibrio en sentido opuesto en incentivos y comportamientos, antes de que fuese introducida la estructura actual de precios, una estructura que parece haber motivado de forma equilibrada las actividades de incorporación de comerciantes y emisión de tarjetas.

²⁵ Un artículo reciente afirmaba que “la modificación de estas reglas de juego [sobre TMI] podría alterar todo el sistema de pagos electrónicos en España e inclinar a bancos y cajas a migrar hacia sistemas alternativos de pago en los que no se usan tasas”. Véase *Actualidad Económica* (15 de septiembre de 2005).

²⁶ La Comisión concluye que “debido a los costes de negociación y transacción, las tasas de intercambio bilaterales, aun siendo técnicamente posibles, darían lugar a unas tasas mayores y menos transparentes. A su vez, es probable que esto dé lugar a unas comisiones comerciales más altas” (decisión de la Comisión 2002/914/EC, de 24 de julio de 2002, con respecto al caso n.º COMP/29.373-Visa International-Tasa multilateral de intercambio, DOCE 2002 L 318/34, párrafo 101).

²⁷ “Esta conclusión [sobre las ganancias de eficiencia que proporciona una tasa multilateral de intercambio debido a menores costes de negociación y transacción, en el contexto del sistema de pagos de Visa International] no es necesariamente válida en un contexto nacional, donde el número de bancos puede ser mucho menor y los aumentos de eficiencia de un arreglo multilateral con respecto a acuerdos bilaterales pueden no sobrepasar la desventaja de la creación de una restricción de la competencia” (decisión de la Comisión 2002/914/EC, de 24 de julio de 2002, con respecto al caso n.º COMP/29.373- Visa International-Tasa multilateral de intercambio, DOCE 2002 L 318/34, n. 45).

²⁸ Euro 6000 tiene 35 miembros; 4B, 31 miembros; y Servired, 102 miembros. Véase Banco de España (2005), p. 59.

²⁹ Banco Mundial (2005).

³⁰ Fraile, C. (mayo de 2004). Informe basado en las estimaciones facilitadas por Intrum Justitia.

³¹ Según las tarifas oficiales de SCH y BBVA, publicadas por el Banco de España: “Tarifas bancarias”, disponible en <http://www.bde.es/noticias/dot/tarbp.htm> (última consulta: 15 de septiembre de 2005).

³² Millward Brown España (febrero de 2005).

³³ Me refiero al “*factoring* sin recurso”, por el que los comerciantes venden sus facturas aplazadas. Sin embargo, incluso en el mercado norteamericano, más desarrollado, es difícil encontrar un factor dispuesto a operar con empresas cuyas cuentas sumen menos de 10.000 dólares mensuales. Y resulta muy costoso: los factores pagan del 70% al 90% del valor nominal de la deuda principal más otra fracción, y sólo después de que la deuda haya sido cobrada. El descuento total final se sitúa por lo general entre el 5% y el 10% del valor nominal, y varía en función del periodo de pago, del sector y del historial de crédito de los clientes. Además, no es adecuado para las firmas con un volumen pequeño de transacciones, por lo que no tiene utilidad para muchos de los comerciantes que actualmente confían en las tarjetas de crédito. Véase, por ejemplo, Business Owner Toolkit, “Factoring”, disponible en http://www.toolkit.ch.com/text/P10_3730.asp; Vilma González Morales, “Aspectos generales relacionados con el factoraje”, disponible en <http://www.monografias.com/trabajos12/facto/facto.shtml>; José Leyva, “El factoring, un negocio de autofinanciamiento”, disponible en <http://www.injef.com/php/index.php?option=content&task=view&id=361&Itemid=32> (última consulta: 15 de septiembre de 2005).

³⁴ En España, el seguro de crédito comercial cuenta con una de las tasas de penetración más altas del mundo (alrededor del 0,060% del PIB), lo que representa el 7% del mercado mundial –véanse Swiss RE (2000) y J.H. (21 de noviembre de 2004)–. Sin embargo, el número de firmas aseguradas es pequeño, estimado en alrededor de 34.000. Las pólizas que ofrece Crédito y Caución (CyC), que tiene una cuota de mercado del 60%, son mucho peores que las vinculadas a las tarjetas de crédito, en términos de exclusiones, complejidad y cobertura: las pólizas de CyC excluyen las ventas a

individuos, las transacciones por debajo de una cifra mínima y las ventas que excedan el límite de crédito autorizado por la aseguradora para cada uno de los clientes del asegurado. Sus procedimientos son complejos porque, antes de hacer una oferta, la aseguradora analiza el sector del asegurado, el volumen de ventas y las condiciones del crédito, así como la distribución geográfica de sus clientes. Además, para cobrar eventualmente una indemnización, las firmas aseguradas tienen que obtener un límite de crédito para cada uno de sus clientes, informar mensualmente acerca de su volumen de ventas total y abonar las primas, que se calculan como una proporción variable de las ventas. Los acreedores tienen también que agotar los procedimientos amistosos de cobro, y, si éstos fracasan, tienen que enviar a la aseguradora un “aviso de reclamación” y la documentación original del crédito impagado. Únicamente en este momento se considera que existe pérdida y se abona la indemnización. Pero esta indemnización es tan sólo un porcentaje de la pérdida asegurada y, por lo tanto, proporciona una cobertura incompleta. Véase http://www.creditoycaucion.es/ingles/productos/seguro_credito.asp (última consulta: 15 de septiembre de 2005). Todas estas exclusiones y limitaciones eliminan probablemente la mayor parte de la selección adversa y el riesgo moral que abunda en el sector. Sin embargo, la prima media de los seguros de crédito todavía alcanza promedios elevados que van del 0,20% al 0,25% de ventas. Véase Pérez Zaragoza, P. (9 de enero de 2005). Por tanto, es probable que una póliza con la inclusividad, cobertura plena y automatismo como las que actualmente están vinculadas a las tarjetas de crédito costaría varias veces esa cantidad.

³⁵ Véase Guerin-Calvert, M.E. y Ordober, J.A. (2005).

³⁶ Véase Benston, G.J. y Clifford, W.S. (1976).

³⁷ Banco de España (mayo de 2003).

³⁸ Estas estimaciones se basan en las tasas de insolvencia de establecimientos de crédito especializados, ya que no existen datos disponibles por separado para el caso de los bancos. Véase Banco de España (mayo de 2005). Una buena parte de su variabilidad puede haber sido causada por nuevos participantes que aceptan tasas más altas de impago en sus primeros años de actividad empresarial. Las estimaciones están, sin embargo, sesgadas a la baja, ya que, considerando las dificultades legales para proceder contra los usuarios de tarjetas de crédito, muchos bancos tratan estos impagos como descubiertos sobre las cuentas corrientes asociadas a las tarjetas, y los impagos finales, por lo tanto, terminan clasificados erróneamente. En mercados menos desarrollados, son comunes tasas de impagos incluso más elevadas. Por ejemplo, un informe estimaba los impagos en el 6,5% del crédito pendiente en Perú, según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, *Noticias Diarias*, 5 de mayo de 2005, disponible en <http://www.sbs.gob.pe/PortalSBS/noticias/historico/2005/Mayo/05.05.2005.htm> (última consulta: 15 de septiembre de 2005).

³⁹ En aplicación de la circular 9/1999 del Banco de España. Véase Banco de España (noviembre de 2002). La circular 4/2004, disponible en <http://www.bde.es/normativa/circu/c200404.pdf>, promulgada en enero de 2005 para adaptar las normas españolas a las del International

Accounting Standards Board, mantiene la misma consideración del préstamo de tarjetas de crédito como una de las formas más arriesgadas de préstamo y establece las mismas concesiones.

⁴⁰ El problema es más general y afecta a todos los sectores que se dedican a prevenir riesgos y, como consecuencia, no les resulta fácil convencer a clientes y legisladores de que sus precios son razonables. Lo que ocurre es que los clientes y legisladores perciben y reconocen fácilmente los costes en que incurren estas empresas para pagar indemnizaciones (los impagos en el caso de los seguros de crédito). Sin embargo, tanto los clientes como los legisladores son propensos a obviar –y, por tanto, reticentes a reconocer– los costes implícitos pero a menudo de mayor cuantía incurridos para prevenir mayores pérdidas. Sobre ello véase Arruñada, B. (2002).

⁴¹ Resolución del TDC, de 11 de abril de 2005, n.º A 314/02, Tasas Intercambio SISTEMA 4B, p. 35.

⁴² Banco de España: “Tarifas bancarias”. Disponible en <http://www.bde.es/noticias/dot/tarbp.htm> (última consulta: 15 de septiembre de 2005).

⁴³ En el primer trimestre de 2005, el 54,74% de las familias españolas sufría dificultades financieras, según una encuesta del Instituto Nacional de Estadística (2005).

⁴⁴ Por ejemplo, los datos ofrecidos por Intrum Justitia muestran que el periodo medio de pago de las empresas españolas era de 68 días, en comparación con el promedio de 39 días de la UE, sólo por detrás de los 75 días de las firmas griegas. Para los datos, véanse Intrum Justitia (1997) y, para un análisis, Arruñada, B. (1999). La situación se agrava: según una actualización de los datos anteriores, el periodo de pago era de 67 días en 2003, pero el retraso medio había aumentado hasta 13,4 días.

⁴⁵ “La Comisión acepta que un sistema de pago cuatripartito se caracteriza por factores externos y que hay una demanda interdependiente de comerciantes y titulares de tarjetas” (párrafo 65).

⁴⁶ La evaluación de los beneficios debería en cualquier caso deducirse del comportamiento observado. Considerando el alto precio de los servicios alternativos, cuesta creer que los comerciantes acepten tarjetas únicamente por razones estratégicas y no por el valor que obtienen de los servicios que proporcionan.

⁴⁷ Aunque considerando, sin embargo, que parte de estos costes podría ser abonada por los titulares de las tarjetas.

⁴⁸ Véase Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias (2005).

⁴⁹ Desde el acuerdo de 1999, mencionado en la nota 21, se ha observado en España un estrechamiento del rango de TMI entre sectores. Las tasas máximas de descuento descendieron del 3,48% al 2,98%, pero las tasas mínimas aumentaron del 0,54% al 0,70% entre 2002 y 2004. Véase Banco de España (2005), p. 59.