Comercio, tarjetas y comisiones

La difícil armonía de un triángulo esencial

JOSÉ MARÍA ALCALDE ROJO

Hay un consenso general en admitir que la tarjeta de pago ha sido una de las grandes invenciones del hombre en el siglo XX. Con una materialidad física inicialmente muy sencilla y un mecanismo de uso también muy simple, las tarjetas han demostrado ser un instrumento de gran utilidad en la actividad diaria de un número importante de personas, como medio de pago y con un sinfín de funciones, unas añadidas a la principal y otras absolutamente independientes de la misma.

Cuando se emiten por las propias empresas de distribución o entidades asociadas, las tarjetas son instrumentos directos utilizados por el comerciante con la finalidad de canalizar el pago, tanto al contado como aplazado, de las mercancías que vende. Y también como medio de captar y de fidelizar clientes, con la oferta de servicios adicionales o de prestaciones especiales reservadas a los titulares de tarjetas. Algunos de estos instrumentos –prueba evidente del buen maridaje entre comercio y tarjetas– son incluso anteriores a las tarjetas emitidas por las entidades financieras.

Pero también las tarjetas bancarias pueden ser excelentes colaboradoras de los comerciantes, consideradas bajo su estricta función de medios de pago. Entre otros beneficios evidentes para el comercio, se pueden citar, al menos, los siguientes:

–Incrementan la actividad comercial, al facilitar la realización de ventas en momentos en que los clientes carecen de dinero en efectivo o no desean hacer uso del mismo.

–Aseguran el cobro de lo vendido, que queda garantizado por el banco emisor desde el momento en que autoriza las operaciones.

–Eliminan los riesgos inherentes a la manipulación y custodia del dinero físico.

–Y facilitan la gestión contable de las empresas.

Naturalmente, todas estas ventajas tienen una contrapartida que se materializa en el pago de una comisión, consistente en un porcentaje de las cantidades cobradas por la mercancía; porcentaje que se deduce de la suma que abona en la cuenta del comerciante el banco que procesa las transacciones.

La historia de las tarjetas bancarias en España es relativamente reciente, con poco más de un cuarto de siglo de vida. Primeramente, como tarjetas de garantía de cheques. Después como tarjetas de acceso instantáneo a los cajeros automáticos que fueron instalando las diversas entidades de crédito, lo mismo bancos que cajas de ahorro. Y, posteriormente, como medio de pago de un conjunto cada vez mayor de bienes y servicios.

La expansión y consolidación de las tarjetas bancarias, como medio general de pago sustitutivo del abono con dinero efectivo, es un hecho de fácil constatación, bien conocido por todos. Y quizá sea éste el motivo por el que las tarjetas mismas se han convertido desde hace algún tiempo en una cuestión problemática para el comercio; cuestión que de tiempo en tiempo viene reclamando la atención de la opinión pública, de los medios informativos a través de los cuales se manifiesta esta opinión, y de diversas entidades públicas y privadas a las que afectan los problemas o incumbe solucionarlos.

CUADRO Nº 1

EVOLUCIÓN DE LAS OPERACIONES CON TARJETAS DE DÉBITO

DISPOSICIONES EN EFECTIVO

	1996	1997	1998	1999	% 96/99
NÚMERO DE CAJEROS AUTOMÁTICOS	30.483	34.027	37.889	41.871	37,36
NÚMERO DE OPERACIONES (MILLONES)	457	502	548	622	36,11

FUENTES: Sistema 4B (citado por J. SORIAL en el Tercer Congreso Internacional de Tarjetas. Madrid, 2000), y elaboración propia.

CUADRO Nº 2

EVOLUCIÓN DE LAS OPERACIONES CON TARJETAS DE DÉBITO

COMPRAS EN COMERCIOS

	1996	1997	1998	1999	% 96/99
NÚMERO DE TERMINALES DE PUNTO DE VENTA (TPV)	497.766	611.219	783.244	910.307	82,88
NÚMERO DE OPERACIONES DE COMPRA (MILLONES)	179	230	292	374	108,94

FUENTES: Sistema 4B (citado por J. SORIAL en el Tercer Congreso Internacional de Tarjetas. Madrid, 2000), y elaboración propia.

ALGUNAS CIFRAS SIGNIFICATIVAS

En estos momentos habrá en España unos cuarenta millones de tarjetas, de las que cerca de veintiocho millones son estrictas tarjetas de débito, que permiten a sus titulares obtener dinero en efectivo y pagar toda clase de bienes y servicios, mediante el cargo inmediato en una cuenta bancaria predeterminada. Circunstancia esta que aducen los comerciantes en apoyo de su aspiración de rebajar comisiones, puesto que el uso de tarjetas de débito descarga a las entidades emisoras del riego asociado a las tarjetas de crédito, así como de los costes de financiación de los pagos aplazados.

Para entender mejor las reivindicaciones que plantea el pequeño y mediano comercio en relación con las tarjetas y con las comisiones que satisface, puede ser conveniente hacer mención de algunas cifras de la evolución de este medio de pago y en especial de las tarjetas de débito, que en España gozan de un nivel de aceptación popular muy superior al de las tarjetas de crédito. Según datos manejados en el Tercer Congreso Internacional de Tarjetas, celebrado en Madrid entre los días 28 y 30 de marzo de 2000, el volumen total de las compras pagadas con tarjeta de débito ha llegado a sobrepasar en 1999 al de las satisfechas con tarjetas de crédito.

Todavía prima –con gran diferencia a su favor– el uso de las tarjetas de débito como medio para disponer de dinero efectivo en los cajeros automáticos de las entidades financieras. Pero es cada vez mayor el uso de estas tarjetas en la función que ahora nos importa: Como medio de pago de bienes y servicios adquiridos en establecimientos comerciales.

La diferente evolución del uso de estas tarjetas para una u otra de sus funciones resulta verdaderamente espectacular y elocuente.

Si en 1996 había en España unos 30.500 cajeros automáticos, en los que se realizaron 457 millones de operaciones, en 1999 estas cifras se habían incrementado hasta llegar a casi 42.000 cajeros y 622 millones de operaciones, con unos crecimientos del 37,4 y del 36,1%, respectivamente (cuadro nº 1).

Pero la evolución del uso de las tarjetas como medio de pago ha sido todavía muchísimo mayor, puesto que los menos de 500.000 terminales de punto de venta (TPV) existentes en 1996 han pasado a más de 910.000 en 1999; al tiempo que los 179 millones de operaciones de compra del año citado en primer lugar han aumentado hasta 374 millones en 1999. Trasladada a porcentajes, esta evolución ha registrado, por tanto, sendos crecimientos respectivos del 82,6 y del 108, 9% (cuadro nº 2).

En términos de masa monetaria, el volumen de compras con tarjeta habría pasado de 2,7 billones de pesetas en 1996 a 5 billones en 1999, de los que 2,6 billones (el 52%) corresponderían a bienes y servicios pagados con tarjetas de débito (cuadro nº 3).

Esta ingente cantidad de dinero movilizado por medio de tarjetas pone de manifiesto la significación económica

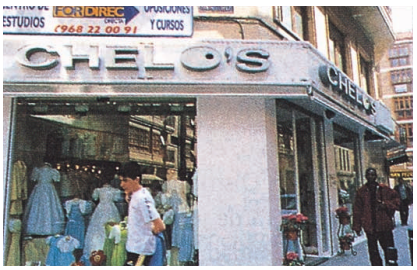
CUADRO Nº 3

EVOLUCIÓN DE LOS VOLÚMENES DE COMPRA CON TARJETA

BILLONES DE PESETAS

	1996	1997	1998	1999	% 96/99
TARJETAS DE CRÉDITO	1,5	1,8	2,1	2,4	60,00
TARJETAS DE DÉBITO	1,2	1,5	1,9	2,6	116,67
TOTAL	**2,7**	**3,3**	**4,0**	**5,0**	**85,19**

FUENTES: Sistema 4B (citado por J. SORIAL en el Tercer Congreso Internacional de Tarjetas. Madrid, 2000), y elaboración propia.



que tienen en su conjunto las comisiones que aportan a las entidades de crédito los comerciantes que aceptan tarjetas como medio de pago. Y esta importancia económica es la causa de la que derivan las reclamaciones y denuncias del pequeño comercio por el importe de las comisiones que ha de satisfacer cuando acepta el pago con tarjetas. Lo que da pie también a la consiguiente preocupación de la sociedad y de los poderes del Estado por los problemas generados al respecto, en los que pueden verse implicados los consumidores.

Independientemente de algunas reivindicaciones minoritarias del denominado "coste cero", la mayor parte de los pequeños comerciantes y de las asociaciones que los representan están de acuerdo en que deben pagar comisiones por la gestión de los cobros con tarjeta. Pero discrepan de la cuantía que se les cobra, que entienden excesiva y discriminatoria respecto a la que pagan las grandes empresas de distribución. En este sentido, no hay que olvidar que en España las tasas de descuento discurrían hasta hace poco, por lo general, desde el 0,1% de las grandes superficies de alimentación hasta el 6% de las saunas y de las empresas de ventas por correo, en un abanico de amplitud desconocida en los restantes países de Europa.

CRONOLOGÍA DE UNA PREOCUPACIÓN

La preocupación por la cuantía de las comisiones que abona una parte del comercio para hacer efectivo el cobro de los productos pagados con tarjeta ha adquirido en los últimos años naturaleza de actualidad noticiable, de la que se hacen eco cada cierto tiempo los medios informativos.

Esto es así desde los primeros meses de 1997, en que una de las flamantes Comisiones del recién creado Observatorio de la Distribución Comercial –la Comisión sobre Medidas del Entorno y Simplificación Administrativa– denunció públicamente el carácter inflacionario de los pagos con tarjeta, como consecuencia de las elevadas comisiones que satisface el pequeño comercio, cuando nadie, salvo los directamente afectados, se preocupaban del asunto. Y propuso ya, expresamente, que se unificasen los criterios utilizados para determinar los tipos de intercambio, con el fin de llegar a disponer de un mismo tipo, igual para todos los comerciantes, en sustitución de la gran variedad de tasas practicadas a la sazón, que –se decía– oscilaban entre el 0,86% en grandes superficies y más del 4% en comercios tradicionales especializados.

A este objeto, la misma Comisión del Observatorio de la Distribución Comercial propuso formalmente que se solicitara del Banco de España un estudio detallado sobre el pago con tarjetas, centrado en su posible efecto inflacionista por los costes soportados por los comerciantes y en las diferencias existentes en las condiciones aplicadas a grandes y pequeños comercios. Ni que decir tiene que la Secretaría de Estado de Comercio canalizó inmediatamente la petición, a través de una comunicación de su titular al Gobernador del Banco de España, comunicación que se cursó el 15 de abril de 1997.

En esta misma fecha del 15 de abril, el Pleno del Congreso de los Diputados, como consecuencia del debate sobre una moción originaria del Grupo Parlamentario Catalán Convergència i Unió –ampliamente enmendada con numerosas adiciones del Grupo Parlamentario Popular–, aprobó un extenso conjunto de propuestas encaminadas a conseguir que el Gobierno prestase la máxima atención a la modernización del comercio. Y una de las medidas enumeradas

era la de "instrumentar los medios legales que resulten necesarios para homogeneizar el tratamiento que ofrece la banca al comercio en los pagos mediante tarjetas de crédito, para evitar cualquier discriminación al respecto entre grandes y pequeños comerciantes".

Como se puede apreciar, esta propuesta –al margen del lapsus de confundir una parte (las tarjetas de crédito) con el todo (las tarjetas de pago en general)– reflejaba una de las inquietudes manifestadas por el Observatorio de la Distribución Comercial, que resultaba así, ya, asumida por la máxima representación del pueblo español, lo que en cierto modo le confería un especial carácter vinculante respecto a los órganos de la Administración comercial del Estado.

El segundo trimestre de 1997 fue especialmente pródigo en novedades relacionadas con las comisiones generadas por las tarjetas de pago, como pone de relieve la mera consideración de los otros cuatro acontecimientos que se mencionan a continuación:

Una de las actuaciones que hay que señalar en este sentido fue sin duda la denuncia presentada por la Confederación Española de Comercio, el 16 de abril, por presunta conculcación de la ley de defensa de la competencia en el mercado de las tarjetas de pago. Según la actora, las cláusulas que obligan, a quienes aceptan el pago con tarjetas electrónicas, a satisfacer cantidades distintas al coste del cobro de la transacción, así como las que les impiden cargar dicho coste a los usuarios, suponen un abuso de posición dominante prohibido por la ley.

En el ámbito de la Unión Europea, la organización empresarial Eurocommerce –en la que ocupa una vicepresidencia la Confederación Española de Comercio– presentó también, en mayo de 1997, una demanda ante la Comisión Europea, contra las que consideraba prácticas ilegales en el mercado de las tarjetas de pago, como son: El establecimiento no competitivo de una tasa de intercambio

entre bancos; y las normas de que el usuario no pague y que los comerciantes deban aceptar todas las tarjetas, aunque no les interesen.

También en mayo, el Grupo Parlamentario Catalán presentó en el Congreso de los Diputados una Proposición no de Ley para pedir que el Gobierno estudiase la forma de trasladar el descenso de los tipos de interés a los productos financieros de uso común, entre los que mencionaba las tarjetas de crédito, de débito y monedero.

Asimismo, la Jornada sobre Distribución Comercial del 2 de junio de 1997, que reunió en Madrid a los principales protagonistas del sector, asumió entre sus conclusiones las propuestas elaboradas por la Comisión de Medidas del Entorno, del Observatorio de la Distribución Comercial, que quedaron así respaldadas al máximo nivel por parte del sector.

La anterior enumeración de reclamaciones y propuestas de actuación relacionadas con la aceptación de tarjetas de pago en el comercio muestra la extensión y la hondura de un descontento, manifestado en los más diversos foros, que se centra con entera coincidencia en dos cuestiones esenciales: La cuantía de las tasas de descuento que satisface el comercio, que se considera debe disminuir; y la diferencia que existe entre las tasas que abonan unos y otros comerciantes, que se estima excesiva e injustificada. Un representación cualificada de comerciantes pretende, además, que no se vede al comercio la posibilidad de repercutir a los consumidores usuarios del sistema las tasas que aquel paga a los bancos.

Tras el periodo de intensa actividad reivindicativa que refleja la exposición precedente, vino una fase de estudio y reflexión, en la que la Dirección General de Comercio Interior analizó con la máxima atención el estudio solicitado al Banco de España y elaboró también dos importantes estudios propios sobre la cuestión, encaminados a proporcionar el mejor conocimiento posible de la situación, en términos que permitieran poner los medios para solucionar convenientemente los problemas descubiertos.

Quizá convenga hacer notar que las reclamaciones, aunque redujeron su frecuencia, no cesaron totalmente en ningún momento, en los distintos ámbitos: Así, por ejemplo, el IX Pleno del Observatorio de la Distribución Comercial, celebrado el 15 de junio de 1998, acordó por unanimidad proponer a las instancias competentes una petición de reducción de las comisiones de las tarjetas de crédito cobradas a los pequeños comerciantes. Y la Comisión de Economía, Comercio y Hacienda del Congreso de los Diputados solicitó una comparecencia de la Secretaria de Estado de Comercio, Turismo y de la Pequeña y Mediana Empresa para tratar de las tarjetas de pago.

Esta comparecencia tuvo lugar el 23 de septiembre de 1998; y la Secretaria de Estado hizo ver en ella que las comisiones de las tarjetas se fijan en unos contratos formulados en el ámbito del derecho privado, en el que rige el principio de autonomía de la voluntad de las partes. Además, enumeró algunas actuaciones posibles para conseguir la rebaja por medios indirectos, respetuosos con el principio de la libre competencia; y propuso, entre otras posibles vías de solución, la de crear, en el Observatorio de la Distribución Comercial, un grupo de trabajo que sentase a una misma mesa a comerciantes, entidades y expertos, para establecer un diálogo que permitiera avanzar en la resolución de los problemas.

CUADRO Nº 4

ACUERDO DEL CONGRESO DE LOS DISPUTADOS DE 9 DE FEBRERO DE 1999

EL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS INSTA AL GOBIERNO A QUE PROCEDA DE MODO INMEDIATO A CREAR UN GRUPO DE TRABAJO O COMISIÓN PARA PROPONER AL GOBIERNO Y AL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS, EN EL PLAZO DE TRES MESES, LAS LÍNEAS DE ACTUACIÓN QUE CONSIDERE OPORTUNAS, A LOS EFECTOS DE RESOLVER LA PROBLEMÁTICA EXISTENTE EN RELACIÓN A LOS PAGOS MEDIANTE TARJETA. DICHO GRUPO DE TRABAJO O COMISIÓN DEBERÁ ESTAR INTEGRADO POR ASOCIACIONES DE COMERCIANTES, ENTIDADES PARTICIPANTES EN LOS SISTEMAS DE PAGO MEDIANTE TARJETA Y EXPERTOS INDEPENDIENTES.

ESTA COMISIÓN TENDRÁ POR OBJETO PRIORITARIO LLEVAR A CABO UN ANÁLISIS DETALLADO DE LOS COSTES QUE INTEGRAN LA TASA DE DESCUENTO, A LA VEZ QUE FACILITAR UNA NEGOCIACIÓN DE BASE ENTRE LAS PARTES IMPLICADAS QUE PERMITA REVISAR LOS CRITERIOS DE DICHOS COSTES, Y REDUCIR EN LA PRÁCTICA, SOBRE TODO, LAS TASAS DE DESCUENTO MÁS ELEVADAS QUE DEBAN SATISFACER LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS COMERCIANTES.

A ESTOS EFECTOS SE DEBERÁN TENER EN CUENTA:

- LOS INFORMES REALIZADOS POR EL GOBIERNO COMO CONSECUENCIA DE LA PROPOSICIÓN NO DE LEY PRESENTADA POR EL GRUPO PARLAMENTARIO CATALÁN (CONVERGÈNCIA I UNIÓ) Y APROBADA EL 15 DE JULIO DE 1997, POR LA QUE SE INSTABA AL MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA A ELABORAR UN INFORME SOBRE LOS TIPOS DE INTERÉS APLICADOS POR LAS ENTIDADES FINANCIERAS A LOS USUARIOS DE TARJETAS ELECTRÓNICAS Y SOBRE LAS COMISIONES APLICADAS POR LAS ENTIDADES FINANCIERAS Y POR LOS EMISORES DE TARJETAS.
- EL ESTUDIO DE LA POLÍTICA DE FIJACIÓN DE COMISIONES Y OTRAS CARGAS A COMERCIANTES POR LA ACEPTACIÓN COMO MEDIO DE PAGO EN SUS VENTAS DE TARJETAS DE CRÉDITO Y/O DÉBITO, ELABORADO POR EL BANCO DE ESPAÑA.
- LOS INFORMES SOBRE LA MATERIA ELABORADOS POR LA DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO INTERIOR.
- EL DERECHO COMPARADO Y LOS USOS EN LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA.

ASIMISMO, EL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS INSTA AL GOBIERNO A QUE ENCARGUE AL TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA UN INFORME SOBRE LA SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN EL MERCADO DE TARJETAS DE CRÉDITO, DÉBITO, MONEDEROS ELECTRÓNICOS Y, EN SU PARTICULAR, SOBRE LAS RELACIONES ENTRE LAS ENTIDADES FINANCIERAS Y EL SECTOR COMERCIAL CON TERMINAL DE PUNTO DE VENTA INSTALADO.

ESPECIALMENTE SE VALORARÁ LA EFICACIA DE MEDIDAS ORIENTADAS A LIMITAR EL PRECIO COBRADO AL SECTOR COMERCIAL MEDIANTE EL ESTABLECIMIENTO DE MÁRGENES VINCULADOS A ÍNDICES FINANCIEROS. ■

El X Pleno del Observatorio de la Distribución Comercial, celebrado el 19 de octubre, ratificó la conveniencia de crear este grupo de trabajo, con el objeto de promover la negociación entre los diferentes sectores implicados en el problema, además de buscar la homologación de medios y sistemas que aseguren la interoperatividad de los terminales de puntos de venta, estudiar la adopción de medidas tendentes a hacer públicas y oficiales las tasas de intercambio, y apoyar la implantación de tarjetas propias en el pequeño y mediano comercio.

INTENTOS DE SOLUCIÓN

Con estos antecedentes, a principios de 1999, el Grupo Parlamentario Socialista presentó una proposición de ley "sobre transacciones efectuadas mediante tarjetas como instrumento electrónico de pago", en la que, entre otras muchas cosas, propugnaba que las tasas de descuento y las tasas de intercambio se explicitaran en términos de tasa anual equivalente (TAE), incluso en los supuestos de pago inmediato. Según este proyecto, además, las tasas de descuento nunca podrían dar lugar a una TAE superior a 2,5 veces el interés legal del dinero.

Por su parte, el Grupo Parlamentario Popular presentó una proposición no de ley, evidentemente inspirada en las propuestas de la Secretaría de Estado de Comercio y del Observatorio de la Distribución Comercial, tendente a crear

una Comisión integrada por comerciantes y entidades participantes en los sistemas de pago.

Esta proposición no de ley, con algunos añadidos fruto del debate parlamentario, fue aprobada por el Pleno del Congreso de los Diputados en su sesión del 9 de febrero de 1999 (cuadro nº 4), y señalaba como objetos prioritarios de la Comisión que reclamaba los dos siguientes: De una parte, analizar los costes que integran la tasa de descuento; y de otra facilitar una negociación entre las partes implicadas, para revisar los criterios de dichos costes, y para reducir sobre todo las tasas de descuento más elevadas que satisfacen los pequeños y medianos comerciantes.

Una circunstancia significativa de este acuerdo, que le confirió especial fuerza moral, estriba en que fue aprobado por unanimidad de los 306 diputados que emitieron su voto, sin que existieran abstenciones o votos en contra. Otra singularidad del acuerdo fue la de marcar un plazo muy ajustado de solo tres meses (la proposición inicial hablaba de seis), para que la Comisión propusiera al Gobierno y al propio Congreso de los Diputados "las líneas de actuación que considere oportunas a los efectos de resolver la problemática de los pagos mediante tarjeta".

La Secretaría de Estado de Comercio asumió plenamente el encargo del Pleno del Congreso de los Diputados. Para allanar el camino, el Director general de Comercio Interior mantuvo, a partir del día 17 de febrero, diversas reuniones bilaterales con cada una de las partes implicadas en el problema, con el fin de alcanzar un conocimiento más directo y actualizado de las posiciones respectivas. Entre las conclusiones obtenidas en estas reuniones previas se pueden destacar las siguientes:

–Existe una coincidencia en la necesidad de definir la estructura de costes del sistema.

–Parece haber margen para que disminuyan las comisiones más altas.

–Aunque el plazo establecido por el acuerdo del Congreso es muy breve, cabe la posibilidad de alcanzar resultados significativos.

–Puede ser interesante establecer un órgano permanente de negociación, para continuar aproximando posturas y dar mayor transparencia al sistema.

Tras estas reuniones preparatorias se constituyó la Comisión requerida por el Congreso de los Diputados, configurada en los propios términos del acuerdo: Por parte de las asociaciones de comerciantes participaron la Confederación Española de Comercio (CEC) y la Confederación Española de Empresarios de Comercio Minorista (CECOMA). Por parte de las organizaciones de sistemas de pago, los representantes de Visa España, del Sistema 4B y del Sistema 6000. Como experto independiente, un profesor universitario titular de cátedra de contenido económico. También se integraron en la Comisión sendos representantes de las Direcciones Generales de Política Económica y Defensa de la Competencia y del Tesoro y Política Financiera. Actuaron como moderadores el Director general de Comercio Interior y la Secretaria de Estado de Comercio.

Como observador invitado participó en algunas de las reuniones un representante de la Dirección General de Turismo, vinculada a un sector afectado por problemas semejantes a los del comercio, en relación con las comisiones de las tarjetas.

Desde el principio de los trabajos de la Comisión quedó patente la buena voluntad de las partes y su deseo de avanzar en el desarrollo de la negociación de base propuesta en el acuerdo del Congreso, con el fin de reducir las tasas de descuento más elevadas que soporta el pequeño comercio. Todo ello con la pretensión de alcanzar una solución de beneficio mutuo, que tampoco entrañase perjuicio para quienes se benefician de las tasas de descuento más reducidas; y con el mayor respeto al normal desenvolvimiento del mercado y a las facultades individuales de negociación de todos los comerciantes.

La Comisión celebró un total de cinco sesiones –algunas con caracteres verdaderamente maratonianos–, los días 6, 12 y 22 de abril y 4 y 12 de mayo de 1999; y todas ellas en la sede del Ministerio de Economía y Hacienda.

Uno de los primeros problemas planteados estriba en que las comisiones que paga el comercio son materia incluida en el ámbito del derecho privado, que el Gobierno deseaba respetar. Por otra parte, tampoco se podía favorecer la generación de pactos colusorios o que limiten la competencia del mercado, como serían los que tuvieran por objeto establecer unas tasas mínimas que garantizasen unos determinados ingresos al sistema.

Otra de las dificultades que encontró la Comisión fue la enorme diversidad de factores que influyen en la determinación de los costes del sistema, hasta el punto de impedir una consideración y un tratamiento unitario de los mismos. Esta misma diversidad induce a su vez una casuística muy variada, que imposibilita en la práctica llevar a cabo el análisis detallado de costes pedido por el Congreso, en el escaso tiempo disponible. Por lo que este análisis se hubo de reducir forzosamente a una enumeración de los conceptos generadores de costes.

Tras diversos tanteos en busca de posibles vías de actuación con vistas a disminuir las tasas de descuento, bien en

función del incremento que fuese alcanzando el volumen de las transacciones abonadas con tarjeta, bien repercutiendo a los comerciantes el coste de los TPV, o mediante una conjunción de ambos elementos, se acordó centrar la negociación en fórmulas de actuación directa de los sistemas de pago sobre las tasas de intercambio, de tal modo que la reducción de éstas permitiese alcanzar el objetivo esencial marcado por el Congreso de los Diputados de reducir las tasas de descuento más elevadas.

Este primer punto de acuerdo, decisivo para la continuidad de los trabajos de la Comisión, se adoptó con el convencimiento de que la evolución previsible del mercado –con una tendencia de fuerte incremento en la utilización de las tarjetas– habría de incrementar a su vez el grado de competencia entre las entidades financieras para conservar y atraer clientela de comerciantes. Con lo que, rebajado el nivel del coste más importante de las tasas de descuento, las negociaciones directas de los comerciantes con las entidades financieras tendrían margen para conseguir la deseada reducción de comisiones, por el libre juego del mercado.

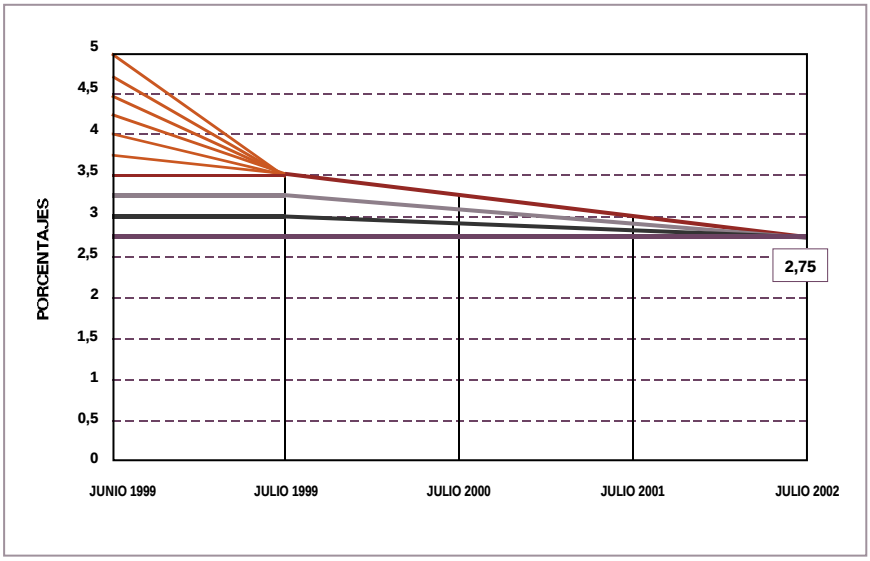
Otro punto de acuerdo, estrechamente vinculado al anterior, fue el de estipular que la reducción efectiva y directa de las tasas de intercambio debería escalonarse en el tiempo, de forma que la primera rebaja, de aplicación inmediata, se viera complementada con posteriores recortes periódicos, con las cuantías y plazos que se conviniesen.

Siguiendo esta línea de negociación, tras largos y complejos debates, el 12 de mayo de 1999, la Comisión alcanzó un acuerdo cuyo primer punto incluía una limitación de las tasas de intercambio más elevadas, que permitiera disminuir las comisiones más altas que pagan los comerciantes, sin alterar la libre competencia del mercado.

En su virtud, las máximas tasas de intercambio serían del 3,5% en julio de 1999, con una reducción progresiva del 0,25% anual, hasta llegar al 2,75% en julio de 2002 (gráfico nº 1). Según recogía textualmente el propio acuerdo, el objeto del mismo era conseguir que la limitación de las tasas de intercambio, unida al previsible incremento del volumen de negocio, permitiera reducir la dispersión de las tasas de descuento, para que las más elevadas se situasen por debajo de unos límites bien especificados en su cuantía y en las fechas en que deberían ser operativos.

GRÁFICO Nº 1

LIMITACIÓN DE LAS TASAS MÁXIMAS DE INTERCAMBIO TRAS EL ACUERDO DE MAYO DE 1999



Un somero análisis del acuerdo de la Comisión permite comprobar que está dividido en tres partes de naturaleza bien diferenciada: Un preámbulo o introducción; una sucesión de siete puntos comprensivos de otros tantos compromisos, bastante concretos, asumidos por las partes intervinientes; y una oferta de seguimiento del problema por parte de la Secretaría de Estado de Comercio, previa a la cláusula final de decretación y procedimiento.

Aunque sin fuerza vinculante para las partes, el preámbulo del acuerdo tiene un gran valor hermenéutico, puesto que informa del origen y finalidad de la Comisión y menciona sin ambages el objetivo final del acuerdo: Conseguir que disminuyan las tasas de descuento más elevadas, para que estén por debajo del 3-3,5% de forma inmediata y del 2-2,5% en el plazo de tres años, es decir, en julio de 2002.

En síntesis, el cuerpo del acuerdo determina los siguientes compromisos, decididos en común por las partes (cuadro nº 5):

–Reducir de inmediato hasta el 3,5% –en julio de 1999– todas las tasas de intercambio superiores a ésta, algunas de las cuales estaban a la sazón en niveles superiores al 5%.

–Continuar anualmente dicha reducción durante los tres años siguientes, hasta llegar al 2,75% en el 2002.

–Reducir linealmente, año tras año, las tasas que a la sazón estuvieren comprendidas entre el 3,5 y el 2,75%, hasta igualar el 2,75% en julio de 2002.

–Impulsar la negociación individual de las tasas de descuento entre los comerciantes y sus entidades financieras.

–Recomendar a los comerciantes la utilización de productos financieros, asociados con la aceptación de tarjetas, que faciliten la competitividad.

CUADRO Nº 5

ACUERDO DE LA COMISIÓN ESPECIAL PARA ESTUDIAR PROBLEMAS DERIVADOS DE LA UTILIZACIÓN DE

LOS REPRESENTANTES DE LAS ORGANIZACIONES DE MEDIOS DE PAGO Y DE LAS ASOCIACIONES DE COMERCIANTES PARTICIPANTES EN LA COMISIÓN ESPECIAL PARA ESTUDIAR PROBLEMAS DERIVADOS DE LA UTILIZACIÓN DE TARJETAS COMO MEDIO DE PAGO PROMOVIDA Y TUTELADA POR LA SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO, TURISMO Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, HAN RECOGIDO EL MANDATO DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS DE LLEVAR A CABO UN ANÁLISIS DE LOS COSTES QUE INTEGRAN LA TASA DE DESCUENTO Y DE FACILITAR UNA NEGOCIACIÓN DE BASE QUE PERMITA REVISAR LOS CRITERIOS DE DICHOS COSTES, CON EL OBJETIVO PRIORITARIO DE REDUCIR EN LA PRÁCTICA LAS TASAS DE DESCUENTO MÁS ELEVADAS QUE DEBEN SATISFACER LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS COMERCIANTES, Y HAN CONSTATADO QUE, DE HECHO, LAS TASAS DE DESCUENTO QUE FUNCIONAN EN EL MERCADO PUEDEN SER MÁS BAJAS QUE LAS TASAS DE INTERCAMBIO QUE LAS ENTIDADES ADQUIRENTES SATISFACEN A LAS ENTIDADES EMISORAS DE LAS TARJETAS; Y QUE PARECE QUE ES ASÍ EN EL CASO DEL PEQUEÑO Y MEDIANO COMERCIO.

CONSCIENTES DE LA DIFICULTAD LEGAL DE ACTUAR DIRECTAMENTE PARA LIMITAR LAS TASAS DE DESCUENTO, HAN CONVENIDO EN LA POSIBILIDAD DE ALCANZAR EL OBJETIVO DE DISMINUCIÓN DE LAS COMISIONES, MARCADO POR EL CONGRESO, A TRAVÉS DE UNA REBAJA DE LAS TASAS DE INTERCAMBIO QUE, RESPETANDO EL LIBRE FUNCIONAMIENTO DEL MERCADO Y EN COINCIDENCIA CON EL PREVISIBLE INCREMENTO DEL VOLUMEN DE NEGOCIO, PERMITA REDUCIR LA ACTUAL DISPERSIÓN DE LAS TASAS DE DESCUENTO, PARA QUE LAS MÁS ELEVADAS SE PUEDAN SITUAR POR DEBAJO DEL 3-3,5 %, CON CARÁCTER INMEDIATO; Y POR DEBAJO DEL 2-2,5% EN EL PLAZO DE 3 AÑOS.

COMO CONSECUENCIA DE TODO ELLO, HAN ALCANZADO UN ACUERDO QUE SE CONCRETA EN LOS SIGUIENTES PUNTOS:

● LOS REPRESENTANTES DE LAS ORGANIZACIONES DE MEDIOS DE PAGO SE COMPROMETEN A ACONDICIONAR DE FORMA PROGRESIVA LAS TASAS DE INTERCAMBIO, DE COMPETENCIA INTERBANCARIA, FIJANDO DE FORMA

INMEDIATA EN 3,5% TODAS LAS TASAS SUPERIORES A ÉSTA Y CONTINUANDO DICHA REDUCCIÓN ANUALMENTE HASTA EL 2,75% DURANTE LOS TRES PRÓXIMOS AÑOS, ASÍ COMO REDUCIENDO LINEALMENTE LAS TASAS INTERMEDIAS ENTRE AMBOS EXTREMOS HASTA IGUALAR EL 2,75%. CONSECUENTEMENTE, LA TASA MÁXIMA DE INTERCAMBIO APLICABLE DURANTE EL PRIMER AÑO A PARTIR DE JULIO DE 1999 SERÁ DEL 3,5%; A PARTIR DE JULIO DEL AÑO 2000 SERÁ DEL 3,25%; A PARTIR DE JULIO DE 2001 SERÁ DEL 3% Y A PARTIR DE JULIO DE 2002 SERÁ DEL 2,75%. LAS TASAS DE INTERCAMBIO QUE EN 1998 HAYAN SIDO SUPERIORES AL 2,75% PERO INFERIORES AL 3,5% SERÁN TAMBIÉN REDUCIDAS DE FORMA LINEAL AÑO A AÑO, DE MANERA TAL QUE TRAS LA APLICACIÓN DE LAS SUCESIVAS REDUCCIONES ANUALES, DICHAS TASAS DE INTERCAMBIO SE ESTABLEZCAN EN EL 2,75% EN JULIO DEL AÑO 2002.

● LOS REPRESENTANTES DE LAS ASOCIACIONES DE COMERCIANTES RECOMENDARÁN A SUS ASOCIADOS QUE NEGOCIEN INDIVIDUALMENTE SUS TASAS DE DESCUENTO CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS; Y LES FACILITARÁN CONSEJOS, INDICACIONES Y CUALESQUIERA ELEMENTOS DE ASE-

–Instar de las entidades financieras la promoción de productos integrados que contribuyan a la reducción de costes del sistema.

–Divulgar los importes máximos de las tasas de intercambio vigentes en cada momento, como guía de las negociaciones individuales de los comerciantes.

–Promover el uso de tarjetas como medio de pago, para que el mayor volumen de negocio facilite la reducción de las tasas de descuento.

–Considerar la repercusión de los gastos del TPV y otros servicios individuales como factores para la reducción de las tasas de descuento.

–Promover la retirada de la denuncia formulada ante el Servicio de Defensa de la Competencia por la Confederación Española de Comercio; y la desvinculación de esta organización respecto a la denuncia de Eurocommerce ante la Comisión Europea.

–Presentar solicitud de autorización singular del sistema de fijación de las tasas de intercambio, de acuerdo con las normas del derecho de la competencia.

Por su parte, la Secretaría de Estado de Comercio manifiesta su voluntad de establecer un mecanismo de seguimien-

SORAMIENTO QUE PUEDAN CONTRIBUIR A FACILITAR Y FORTALECER SU POSICIÓN NEGOCIADORA, Y A UTILIZAR LAS OFERTAS DE. PRODUCTOS FINANCIEROS QUE, ASOCIADOS CON LA ACEPTACIÓN DE LAS TARJETAS, FACILITEN SU MAYOR COMPETITIVIDAD, APROVECHANDO, ENTRE OTRAS POSIBILIDADES Y SIEMPRE Y CUANDO RESULTE BENEFICIOSA PARA AMBAS PARTES, ACCIONES TALES COMO LA INTEGRACIÓN DE DIVERSOS SERVICIOS FINANCIEROS EN PAQUETES DE SERVICIOS MÁS BENEFICIOSOS.

- LAS ORGANIZACIONES DE MEDIOS DE PAGO INSTARÁN DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS LA PROMOCIÓN DE LOS PRODUCTOS INTEGRADOS A QUE SE REFIERE EL PUNTO ANTERIOR, EN LA MEDIDA EN QUE PUEDAN CONTRIBUIR A LA REDUCCIÓN DE LOS COSTES OPERATIVOS DEL SISTEMA.
- LAS ASOCIACIONES DE COMERCIANTES DIVULGARÁN POR TODOS LOS MEDIOS A SU ALCANCE LOS IMPORTES MÁXIMOS DE LAS TASAS DE INTERCAMBIO QUE DEBAN SER EFECTIVOS EN CADA MOMENTO, PARA QUE TODOS LOS COMERCIANTES Y PRESTADORES DE SERVICIOS A LOS QUE AFECTEN DICHOS IMPORTES PUEDAN TENERLOS EN CUENTA EN LAS NEGOCIACIONES ENCAMINADAS A DETERMINAR LAS CORRESPONDIENTES TASAS DE DESCUENTO.
- TANTO LOS OPERADORES DE MEDIOS DE PAGO COMO LOS COMERCIANTES PROCURARÁN PROMOVER EL USO DE TARJETAS POR SUS TITULARES, PARA QUE ESTA CIRCUNSTANCIA COOPERE CON LA REDUCCIÓN DE LAS TASAS DE INTERCAMBIO EN LA REDUCCIÓN NATURAL DE LAS TASAS DE DESCUENTO, POR EFECTO DEL LIBRE JUEGO DEL MERCADO Y DE LA LIBRE NEGOCIACIÓN ENTRE ENTIDADES FINANCIERAS Y COMERCIANTES, PARA EL ESTABLECIMIENTO DE LAS CONDICIONES ECONÓMICAS DE LOS CONTRATOS DE ACEPTACIÓN DE TARJETAS Y DE SUS COSTES Y SUPLIDOS ASOCIADOS.
- LAS ORGANIZACIONES DE MEDIOS DE PAGO, CON INDEPENDENCIA DE LA REDUCCIÓN DE LAS TASAS DE INTERCAMBIO, CONSIDERARÁN LA REPERCUSION DE LOS GASTOS INHERENTES AL TERMINAL DE PUNTO DE VENTA, Y EVENTUALMENTE OTROS SERVICIOS INDIVIDUALES, COMO FACTORES PARA LA REDUCCIÓN DE LAS TASAS DE DESCUENTO, EN LA CUANTÍA QUE SE CONVENGA EN LAS NEGOCIACIONES PARTICULARES CON LOS COMERCIANTES.
- HABIDA CUENTA DE QUE EL TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA VA A CONTINUAR ELABORANDO EL INFORME SOBRE LA SITUACIÓN DE COMPETENCIA EN EL MERCADO DE TARJETAS QUE LE HA ENCARGADO EL GOBIERNO A INSTANCIA DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS, LOS REPRESENTANTES DE LA CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE COMERCIO PROMOVERÁN QUE SE RETIRE LA DENUNCIA PRESENTADA EN ESPAÑA ANTE EL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA; Y QUE SU ORGANIZACIÓN SE DESVINCULE DE LA DENUNCIA PRESENTADA POR EUROCOMMERCE ANTE LA COMISIÓN EUROPEA.

TAMBIÉN SE ACORDÓ PRESENTAR AL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA SOLICITUD DE AUTORIZACIÓN SINGULAR DEL SISTEMA DE FIJACIÓN DE LAS TASAS DE INTERCAMBIO, A LOS EFECTOS A QUE HAYA LUGAR EN DERECHO.

POR SU PARTE, LA SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO, TURISMO Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA OFRECIÓ INSTRUMENTAR UN MECANISMO DE SEGUIMIENTO DE LA EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE DESCUENTO, MEDIANTE EL ANÁLISIS DE LOS INFORMES DEL BANCO DE ESPAÑA Y DEL TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, LA RECEPCIÓN DE INFORMACIÓN DIRECTA Y LA FORMULACIÓN DE LAS CONSULTAS QUE PUEDAN RESULTAR CONVENIENTES.

EN PRUEBA DE CONFORMIDAD, LOS REPRESENTANTES DE LAS PARTES NEGOCIADORAS FIRMAN EL PRESENTE DOCUMENTO. LOS RESTANTES MIEMBROS DE LA COMISIÓN LO SUSCRIBEN ASIMISMO AL SOLO EFECTO DE ADVERAR QUE CONCUERDA CON LO DISCUTIDO Y NEGOCIADO; CON EL VISTO BUENO DEL DIRECTOR GENERAL DE COMERCIO INTERIOR Y LA CONFORMIDAD DE LA SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO, TURISMO Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, QUE LO ELEVARÁ AL GOBIERNO PARA SU TRASLADO AL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS. ■

to de las tasas de descuento, que sin duda permitirá conocer el grado de cumplimiento de las finalidades perseguidas con el acuerdo.

¿CÓMO SE CUMPLE EL ACUERDO?

Fiel a su oferta de seguimiento del acuerdo alcanzado, la Secretaría de Estado de Comercio comprobó en su momento que, efectivamente, las tasas máximas de intercambio se situaron en julio de 1999 en el 3,5%. Pudo comprobar, asimismo, que se había producido cierta disminución en las tasas de descuento –aspiración evidente de los comerciantes y objetivo último del acuerdo–; pero constató igualmente que se continuaban manteniendo en bastantes casos comisiones superiores al 3,5%.

Ante las quejas de algunos comerciantes acerca del desconocimiento de los términos del acuerdo que aducían las oficinas bancarias con las que se relacionaban, la propia Secretaria de Estado se dirigió por escrito a los presidentes de la Asociación Española de Banca Privada y de la Confederación Española de Cajas de Ahorro, para pedirles que hicieran llegar el acuerdo a todas las entidades integradas en las respectivas organiza-

ciones, a fin de que ellas lo difundieran a su vez entre sus sucursales y agencias, de forma que nadie pudiera alegar ignorancia al respecto.

Para comprobar directamente el grado de cumplimiento de las finalidades expresadas en el acuerdo, la Dirección General de Comercio Interior llevó a cabo, a finales de 1999, una encuesta de urgencia que permitiera conocer la situación real de las tasas de intercambio satisfechas por el pequeño comercio. Esta encuesta se montó sobre la base de un cuestionario cerrado, a contestar en 900 entrevistas a comerciantes radicados en las principales áreas de consumo de España, pertenecientes a cuatro ramas representativas del sector.

Los objetivos perseguidos con esta encuesta fueron:

–Determinar el grado de conocimiento, por parte de los comerciantes, del acuerdo suscrito en mayo entre las entidades financieras y las asociaciones de comerciantes.

–Conocer el grado de utilización de tarjetas como medio de pago en el pequeño y mediano comercio.

–Precisar la cuantía de las tasas de descuento aplicadas por las distintas entidades de crédito, antes y después de julio de 1999.

–Observar la existencia o inexistencia de relaciones entre los comercios y las entidades financieras, complementarias a la gestión del pago con tarjetas.

Dado que el problema de las altas comisiones se plantea exclusivamente en el ámbito del pequeño y mediano comercio, se estratificó adrede una muestra que evitaba las grandes empresas comerciales y los establecimientos integrados en cadenas que actúan bajo una misma enseña comercial, y que desde hace tiempo satisfacen comisiones reducidas.

Las áreas objeto de estudio fueron: Textil y confección; calzado y marroquinería; electrodomésticos; y alimentación. Conscientemente, se rebajó también el peso en la muestra de los establecimientos de alimentación, puesto que se sabe que en ellos es más reducido el pago con tarjetas.

Los resultados de esta encuesta reflejan, entre otras cosas, el poco conocimiento del acuerdo por parte de los comerciantes y la escasa eficacia de la acción divulgativa llevada a cabo por quienes lo habían firmado: El 61,4% de los comercios encuestados desconocía el acuerdo; y quienes lo conocían se habían enterado del mismo preferentemente a través de la prensa (47,4%), de las asociaciones de comerciantes (20,2%), de los bancos (9,6%) y de la televisión (9,6%). Respecto a su contenido, solo el 16,1% de los comerciantes sabía que la tasa de intercambio máxima era del 3,5% desde julio de 1999.

El grado de utilización de tarjetas varía –como no podía ser menos– en función del área de actividad de los establecimientos. En el conjunto considerado, se paga con tarjeta el 42,2% del importe de las ventas. Pero este porcentaje sube hasta el 44,2% en los establecimientos de confección-textil; y llega al 45,2% cuando se trata de electrodomésticos. En los comercios de alimentación, por el contrario, los pagos con tarjeta afectan sólo al 23,3% del volumen de las ventas.

La parte más importante del estudio es, probablemente, la dedicada a conocer la cuantía de las tasas de descuento aplicadas realmente en los comercios, al tiempo de realizarse la encuesta y antes de la reducción de las tasas de intercambio. En este sentido, los resultados obtenidos confirman lo que ya se sabía por otros medios; y ofrecen además algunas precisiones interesantes.

Como era previsible, se detecta un descenso generalizado de las tasas de descuento, en todas las entidades financieras con las que trabajan los comercios encuestados, y para todas las tarjetas utilizadas; descenso que afecta principalmente a las tasas más elevadas, situadas en valores del 4% y superiores. Así, la tasa media que se deduce de la encuesta es del 3%, cuando antes de julio, para los mismos comercios, era del 3,2%; media que ascendía al 3,3% si se toman en consideración sólo las cuatro primeras entidades financieras por su grado de presencia en el mercado.

Pero también confirma la encuesta que persisten numerosas comisiones superiores al 3,5%. En concreto, se mencionan estas tasas en el 23,9 de los casos, lo que corrobora el fundamento de las quejas que siguen manteniendo los comerciantes respecto al nivel de las comisiones que soportan.

Un dato curioso que parece desprenderse de esta encuesta es que las grandes entidades financieras perciben comisiones superiores al 3,5% en mayor medida que las pequeñas: Así, tomando como base las diez entidades con mayor presencia en el mercado, las tasas superiores al 3,5% suponen el 24,4% de los casos (recordemos que la media general es del 23,9%). Pero esta presencia de tasas elevadas sube todavía algo más, hasta el 25,8%, cuando se analizan sólo las cuatro primeras entidades de crédito de la lista.

A lo que parece, esta característica no es nueva, porque también antes de julio de 1999 practicaban mayores tasas de descuento las entidades de mayor tamaño: La proporción de tasas de descuento superiores al 3,5% que aflora en el conjunto de la muestra antes de que entrase en vigor el acuerdo es del 34,8%. Proporción muy semejante al 34,7% que aparece cuando se contemplan las diez entidades con mayor presencia; pero bastante inferior al 36,1% mencionado en relación con las cuatro entidades de cabecera.

Teniendo en cuenta la especial configuración de la muestra, centrada especialmente en comercios de pequeño y mediano tamaño, los resultados de la encuesta no se deben extrapolar al conjunto del sector. Pero ratifican la impresión de que la rebaja cierta de las tasas de intercambio más elevadas no se ha trasladado a las tasas de descuento del pequeño comercio en la proporción que hubiera sido deseable. El hecho de que todavía aparezca un 0,62% de operaciones con tasas de descuento del 6%; y otro 2,13% de tasas iguales o superiores al 5% no permite otra interpretación.

Otro extremo que llama la atención es que sólo el 13,3% de los comercios encuestados declara recibir de la entidad con la que opera servicios adicionales al de la gestión de tarjetas; lo que pone en evidencia un bajísimo nivel de relación entre comercios y entidades financieras.

CONSIDERACIONES FINALES

A poco que se reflexione sobre el grado de cumplimiento del acuerdo de mayo de 1999 aparece la evidencia de la distinta suerte que han corrido los diferentes puntos del mismo.

Es indudable que el acuerdo ha funcionado a la perfección en cuanto a la bajada de las tasas de intercambio más elevadas; y es también cierto que se ha detectado una reducción real en las comisiones, que afecta manifiestamente a los descuentos más altos que soporta el pequeño comercio. Pero todavía se mantienen bastantes comisiones superiores al 3,5%, que llegan a veces hasta el 5% y el 6%.

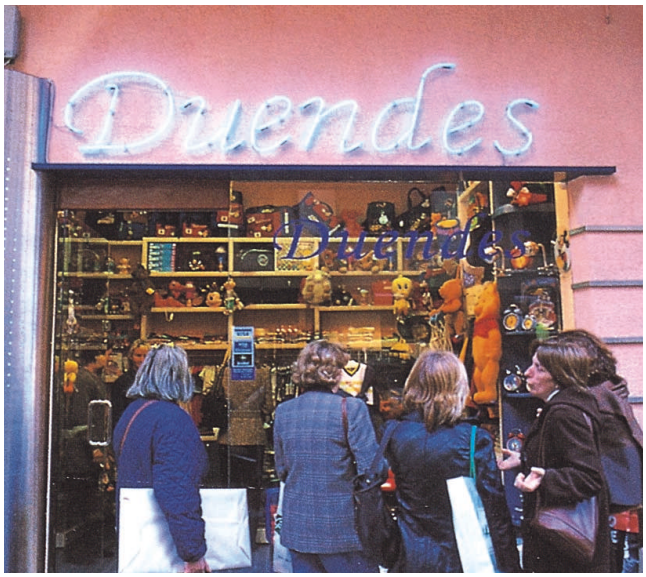
Probablemente no se haya dado la debida importancia –y, consecuentemente, no se haya divulgado lo suficiente– al carácter instrumental del acuerdo, que no contemplaba la disminución de las tasas de intercambio como un fin en sí mismo, sino como un simple medio para conseguir el fin perseguido y reclamado por el Congreso de los Diputados, de conseguir la rebaja de las comisiones más elevadas que tiene que pagar al pequeño comercio.

No puede, pues, considerarse suficiente el recorte experimentado por las tasas de intercambio, mientras existan comisiones que superen la tasa indicativa del límite en cada una de las anualidades que contempla el acuerdo. Y no cabe olvidar a este respecto que ya está cercano el mes de julio de este año, fecha en la que debe tener lugar un nuevo recorte de las tasas de intercambio, con la consiguiente reducción del techo señalado como límite implícito para las comisiones más altas.

La evolución de los pagos con tarjeta es de lo más favorable y supera incluso las previsiones de incremento que se manejaron en la Comisión, cuando se formalizó el compromiso de promover el uso de tarjetas.

Ello hace innecesario insistir en el cumplimiento de esta parte del acuerdo y facilita sin duda que las entidades financieras puedan afinar sus comisiones en proporciones interesantes, sin merma de sus beneficios, e incluso con un aumento razonable de los mismos.

Un punto de acuerdo que sí parece necesitado de mayor atención es el que hace referencia al impulso de las negociaciones individuales de los comerciantes con sus entidades financieras, para estipular las correspondientes tasas de descuento. Tarea en la que se deberían implicar más decididamente todas las asociaciones de comerciantes, sin perjuicio de que fuera también secundada por



la Administración. Para ello habrá que luchar contra la natural predisposición a la inercia que mantienen muchos pequeños comercios. Un argumento a utilizar a este respecto es el del beneficio que se derivará de la negociación, puesto que la seguridad de que el mercado cuenta con tasas inferiores al 3,5% en todas las ramas de actividad hace razonable pensar que siempre podrán encontrar los comerciantes un banco o caja de ahorros dispuesto a gestionar sus cobros con comisiones de ese nivel.

Quizá convenga recordar que la tarea concreta encomendada por el Congreso de los Diputados a la Comisión especial sobre tarjetas fue la de "proponer al Gobierno y al Congreso de los Diputados... las líneas de actuación que considere oportunas, a los efectos a resolver la problemática existente en relación con los pagos mediante tarjeta".

Y que el informe final de los trabajos de la Comisión, con el que se elevó el acuerdo al Gobierno, para su traslado al Congreso de los Diputados, concluía exponiendo que, a reserva del informe que en aquellos momentos preparaba el Tribunal de Defensa de la Competencia, no se consideraba necesario "proponer por el momento al Gobierno ni al Parlamento ninguna medida de actuación sobre el sistema de los pagos con tarjeta", por considerar que "puede seguir funcionando correctamente en un régimen de libre competencia".

El mantenimiento de la debida coherencia por parte de los poderes públicos obliga también por tanto, a comprobar si el acuerdo de mayo de 1999 da los frutos que se esperaban de él. Para, en caso contrario, alumbrar otras vías de actuación que permitan resolver los problemas que persistan en relación con las tarjetas.

A estos efectos, la Dirección General de Comercio Interior proyecta establecer un panel permanente de comerciantes para seguir la evolución real de las tasas de descuento, y complementar así la información que reciba por otras vías.

Con el fin de no desaprovechar ninguno de los medios que permitan obtener la consecución del objetivo propuesto, en el seno del Observatorio de la Distribución Comercial ha comenzado a funcionar un nuevo grupo de trabajo, integrado por comerciantes y entidades financieras, que tiene por objeto el seguimiento del nivel de ejecución del acuerdo vigente y, al propio tiempo, contribuir a diseñar paquetes de productos financieros que permitan al pequeño y mediano comercio beneficiarse de una rebaja en los costes que facilite una reducción mayor de las comisiones.

Otro tipo de actuaciones del que cabe esperar resultados positivos, en la línea –que se viene manteniendo– de absoluto respeto el funcionamiento del mercado, es el que ya ha puesto en marcha alguna asociación de comerciantes, con vistas a la creación de una tarjeta propia, negociada directamente con las entidades financieras que ofrezcan un mayor nivel compromiso en beneficio de los comerciantes adheridos.

Este es el camino que ha seguido la Cámara de Comercio de Madrid, en línea con las propuestas del Observatorio de la Distribución Comercial, que ha llevado a buen puerto una negociación con la Caja de Ahorros de mayor implantación en su territorio, con resultados muy satisfactorios.

Probablemente, este sea el camino más eficaz para el cumplimiento de las aspiraciones del comercio en materia de comisiones, puesto que viene a suponer en la práctica la creación de cuerpos de usuarios dotados, por agregación, de una entidad comparable a la de las grandes empresas, que ya gozan de comisiones muy favorables. ❑

JOSÉ MARÍA ALCALDE ROJO
Fue Secretario de la Comisión Especial para estudiar problemas derivados de la utilización de tarjetas como medio de pago