



**Cámara
Argentina de
Comercio y Servicios**

Fundada en 1924

**Informe sobre la cuestión de las tarjetas de
crédito/débito**

Julio 2016

Contenido

1	Introducción	3
2.	Los núcleos de los sistemas de tarjetas de crédito/débito del lado de la oferta de comercio y servicios.....	3
1.1.	Adquirencia	4
1.2.	Financiamiento.....	4
1.3	Procesamiento	4
3.	Situación actual del sistema argentino	5
3.1.	La posición dominante de Visa.....	5
3.2.	Los tres núcleos del sistema y la posición dominante de Visa.....	5
3.2.1.	Adquirencia	5
3.2.2	Financiamiento de ventas en cuotas.....	9
3.2.3.	Procesamiento	10
4.	El caso del comercio electrónico (<i>e-commerce</i>).....	11
5.	La experiencia internacional	12
6.	Consideraciones finales.....	17
Anexo I	19
Anexo II	21
	Referencias y bibliografía complementaria	22

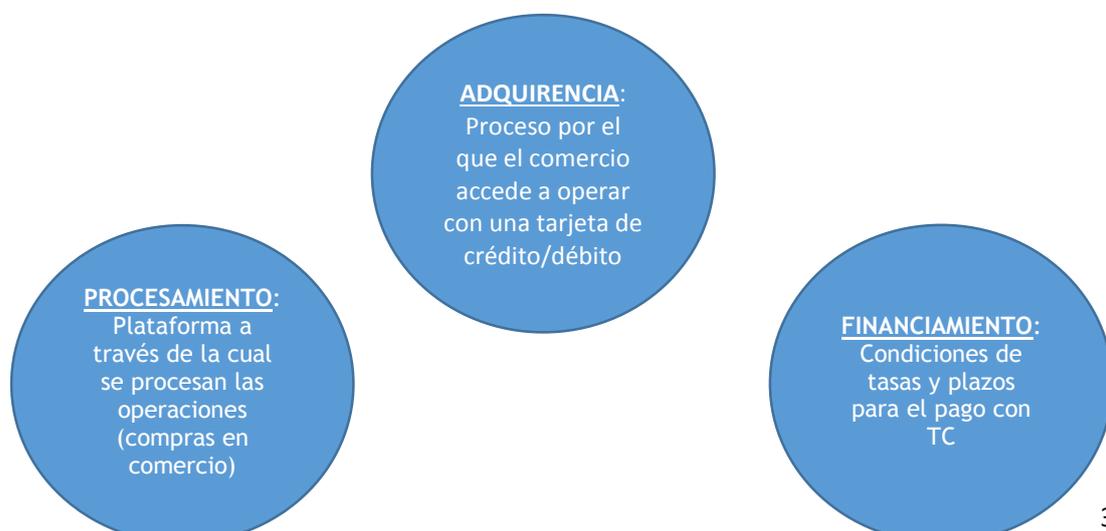
1 Introducción

Los sistemas de tarjetas de crédito y débito están ligados a las funciones que cumple un sistema financiero de intermediación entre el consumidor y las empresas de bienes y servicios. Se trata de un circuito cerrado que comienza en la transacción comercial y termina con la compensación de pagos, es decir, que el fin es que el dinero del consumidor llegue al comercio o empresa por las transacciones realizadas. Para que este circuito funcione, existen distintas etapas en la conformación y funcionamiento de la estructura que hay que tener en cuenta para poder entender el problema de la **concentración y posición dominante** encontradas en la actualidad en Argentina y sus consecuencias, gravosas para la economía nacional, los consumidores y generando rentas monopólicas.

El costo de la operatoria de las tarjetas de crédito/débito afecta directa y sensiblemente a los consumidores distorsionando los precios finales de los productos y/o servicios, a su vez, produce costos incrementales en la cadena de valor, contribuyendo al deterioro de la competitividad por aumento injustificado de los costos.

A continuación se hará un resumen de estas etapas y su función. Luego se mostrará la situación argentina y la posición dominante, principalmente, de Visa (Prisma S.A.) y, en una menor medida, de MasterCard (First Data), cuando existen actualmente en nuestra estructura un gran número de tarjetas diferentes. Por último, se mostrará, en cada una de las etapas mencionadas, cómo es la **comparación Internacional**.

2. Los núcleos de los sistemas de tarjetas de crédito/débito del lado de la oferta de comercio y servicios



1.1. Adquierecia: es el proceso, desde el punto de vista del comercio o proveedor de servicios, para que éste pueda trabajar con alguna tarjeta de crédito o débito elegida para vender y poder cobrar a través de estos medios de pago. Es decir, es la **contratación de uno o más servicios de medios de pagos operantes en el país de origen**. Esta **relación comercial** se establece **entre un comercio o proveedor de servicios y el adquirente** que es el que otorga el número de comercio dentro de cada sistema de medio de pagos para poder operar. En este contrato mutuo se pactan las condiciones comerciales, entre las que se incluye, entre otras, la comisión que le cobrarán al negocio por la gestión de cobro, el banco pagador de estos cobros y, si fuera el caso –se verá más adelante–, las condiciones de financiamiento de venta en cuotas.

1.2. Financiamiento: al igual que cualquier sistema financiero, el objetivo de un sistema de pagos mediante tarjetas de crédito no es sólo la intermediación financiera (comprador-vendedor, en este caso), sino que también existe una función de financiamiento (de las compras, en este caso). Específicamente, se trata del caso de **venta en cuotas**. Normalmente, éste suele ser una cuestión entre el usuario de la tarjeta y el banco emisor de la misma. El comercio vendedor recibiría el total de la venta y el banco emisor fija las tasas según la cantidad de cuotas y esta negociación es estrictamente entre el consumidor y su banco, que determinará la tasa según el perfil del cliente (caso **Colombia**). Otra posibilidad es que el comercio reciba los pagos mes a mes según sean el plan de cuotas de la venta. Estos pagos no incluyen intereses porque la financiación recae sobre el comercio que decide si le recarga los gastos financieros a su cliente (en el precio final), si descuenta algunos o todos los cupones en el sector financiero competitivo (similar al descuento de cheques), o si hace una combinación de ambas. Éste es el caso de **Brasil**. Por último, en el **caso argentino**, las condiciones del financiamiento de las compras en cuotas las **impone Visa (Prisma) o MasterCard (First Data)**, es decir, fija tasas según los plazos para todos los comercios (y por ende, para los consumidores). El comercio sólo puede decidir si lo carga al precio del cliente o lo absorbe total o parcialmente. Las implicancias de este caso se verán más adelante.

1.3 Procesamiento: es el sistema o plataforma a través de la cual se procesan las operaciones (compras en comercio). Esto implica el uso de terminales para acceder al sistema (LaPos –Visa a través de Prisma– o Posnet–MasterCard a través de First Data–) en el que se autorizan las compras y se procesan las compensaciones de pagos.

Esquema actual de procesamiento online en Argentina



3. Situación actual del sistema argentino

3.1. La posición dominante de Visa

Como se verá, Visa (Prisma Medios de Pago S.A.) **opera en los tres núcleos del sistema con una clara posición dominante y una tendiente integración vertical** (ver anexo II).

Prisma Medios de Pago S.A. es la unión entre Visa Argentina S.A., Banelco S.A., Monedero S.A. y Prisma Systems S.A., cuya fusión aún no fue aprobada por Defensa de la Competencia.

Por otro lado Visa Argentina (hoy Prisma) tiene un monopolio para procesar transacciones de esa marca y **representa el 70% de las operaciones con tarjeta de crédito**.

Prisma es propiedad de 15 entidades bancarias que emiten la tarjeta (entre ellos Santander Río, Galicia, BBVA Francés, Citi, HSBC, Nación, Provincia de Buenos Aires, etc.), y su directorio está compuesto por sus representantes.

Además, en cuanto a las ventas electrónicas (*e-commerce*), Prisma es dueña de SPS Decidir (un *Gateway* de pago que compite con GlobalCollect, PayU y MercadoPago) y desde agosto de 2015 tiene su propia plataforma de pagos online denominada "TodoPago".

3.2. Los tres núcleos del sistema y la posición dominante de Visa

3.2.1. Adquirencia: a diferencia de lo que sucedía hace unos años, los adquirentes (los que otorgan la entrada al sistema de medios de pagos con tarjetas) son las propias tarjetas, con una posición dominante de Visa que tiene un **market-share** de, aproximadamente, **64,5% (poseía el 37% en el año 1996- Ley 25065)**, seguida por

MasterCard (First Data, único adquirente de MasterCard) con el 12,5%. Antes de 2013, los bancos eran los adquirentes y competían entre sí, y negociaban con los comercios las condiciones para entrar al sistema. En la actualidad, **la adquirencia está en manos de las tarjetas, o sea los propios bancos**, que imponen las condiciones de contratación de un modo unilateral (“*take-it-or-leave-it*”), particularmente, fijan el descuento que hace el banco pagador sobre el monto bruto de la venta (neta de comisión), fijan la parte que le corresponde al banco emisor (a través de la tasa interbancaria) y fijan también a los plazos de acreditación.

En la mayoría de los países (**EE.UU., Brasil, México**) existe una **multiplicidad de adquirentes**. También hay múltiples adquirentes en **Colombia**, mientras que en **Argentina**, Prisma (procesador y único adquirente de Visa) tiene una clara posición dominante y lo sigue MasterCard, imponiendo condiciones **incompatibles con las de un mercado abierto con múltiples competidores y una adquirencia abierta**. De esta manera, y a diferencia de lo que se observa en otros países de la región donde hay una **multiplicidad de adquirentes, en Argentina no existe competencia entre los bancos** que anteriormente eran adquirentes y que ahora son socios en Prisma.

Consecuencias (adquirencia):

- **Comisión por transacción:** Costos de comisión **más altos a los de otros países**. En **Argentina**, las empresas de tarjetas de crédito cobran a los comercios adheridos el **tope máximo permitido** por la Ley de Tarjetas de Crédito, esto es un 3% (**3,63%** final dado que **la comisión se cobra sobre el precio final al cliente** que tiene **incorporado el IVA**, es decir, que **la comisión se paga también sobre el IVA de la venta** y no sobre la venta neta). Prácticamente desde la sanción de dicha ley que **esta comisión no ha variado** a pesar de las mejoras tecnológicas que determinan sustanciales disminuciones en los costos. Como en la mayoría de los casos el banco que le paga al comercio (banco pagador) y el banco encargado de cobrarle al comprador (banco emisor) son distintos, existen transferencias interbancarias para compensar los pagos (el banco emisor le cobra al comprador y transfiere al banco pagador para que se lo deposite al comercio). Esto es, que Visa/MasterCard, en sus Términos y Condiciones, establece el porcentaje que el banco pagador debe descontar del monto bruto de la venta, y también fija cuánto de ese monto debe transferirse al banco emisor, que en el caso de nuestro país se fija en 2,85%, quedando en el banco pagador el 0,15% restante. Es decir, que el **95% de la comisión por transacción que se les cobra a los comercios está compuesto por estas transferencias interbancarias**. De esta forma, se favorece a los bancos que más tarjetas tienen emitidas (que son los principales accionistas de Prisma) pero evita que haya ningún incentivo para adquirir comercios. Por otra parte, es necesario detallar el impacto de estas comisiones en el **Sector de Comercio y Servicios** para poder ver su incidencia financiera y económica (**en el caso de los monotributistas soportan un costo mayor, debido a la imposibilidad que**

tienen para descargar IVA, llegando al 4,39%¹) Cabe mencionar que estas comisiones superan el nivel de imposición por ingresos brutos de muchas provincias argentinas:

Impacto del porcentaje de la comisión en la venta

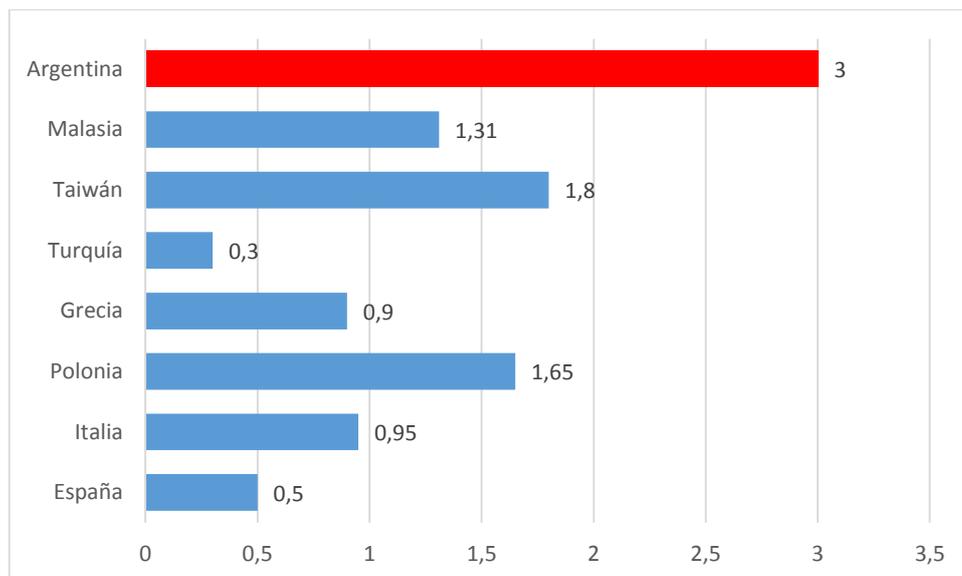
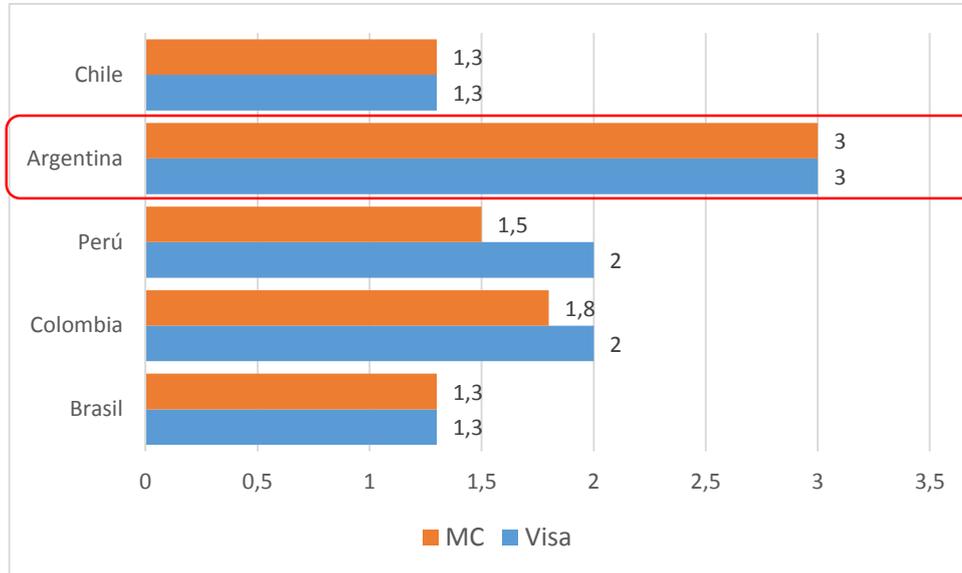
Monto cobrado por el comercio	100	
Comisión del 3% (conf. LTC)	3,00	97,00
IVA sobre comisión (21% sobre 3)	0,63	96,37
Retención IVA (3% sobre 96,37)	2,89	
Retención Ganancias (1% sobre 97)	0,97	
Retención IIBB (3,5% sobre 97)	3,40	
Total retenciones	7,89	89,11
Percepción bancaria de IIBB (2,5% sobre 89,11)	2,23	86,89

En otro orden, podemos notar que **las comisiones que se cobran en Argentina están por encima en la comparación regional e internacional** (ver anexo I para más comparaciones):

¹ Estrictamente, el costo final de la comisión para un **monotributista** es del **4,39%** dado que se termina cobrando IVA sobre IVA y no puede descargar ninguno, esto es, el cupón que emite el comercio es por el precio final (que tiene incluido el IVA) y la comisión de la TC (3%) se calcula sobre el precio final. Es decir que **la comisión de las TC/TD se hace también sobre el IVA incorporado al precio final.**

Costo en las distintas sucursales de igual multinacional (en %)

Excluido petróleo



Fuente: Cámara Argentina de Comercio y Servicios en base a encuesta a socios (2015)

-Elección del banco pagador por parte del comercio: Visa tiene el poder de autorizar o no el cambio de un banco pagador elegido libremente, y de forma transparente, por el comercio. Es decir que el comercio termina sujetando la decisión de su banco pagador a la de Visa, que es el adquirente.

-Promociones: Visa (Prisma), en su posición dominante como adquirente, **define las condiciones y acuerdos financieros que se pautan con cada comercio.** Esto implica que puede negar u otorgar, discriminando a ciertos comercios, ciudades o

regiones, el ofrecimiento de las tasas reducidas de 12 o más cuotas sin interés. Hasta hace unos años en Argentina los bancos competían entre sí ofreciendo cuotas gratis a los comercios para diferenciarse frente a sus usuarios de tarjetas (consumidores). Desde que Prisma concentra las promociones incrementó el costo para los comercios ya que los bancos dejaron de competir entre sí.

-Excesivos plazos de acreditación: Visa/MasterCard también fijan en forma directa los plazos de acreditación (no negociables), que van desde unos 25 días hábiles por ventas en un pago con TC hasta las 48hs hábiles para ventas en más de un pago – en el caso de American Express el plazo es de 35 días hábiles–. En las ventas con planes de los bancos los plazos se “reducen” a 18 días hábiles con tarjetas de crédito. En las actuales condiciones de tasas (45% activas) estos plazos implican, en el caso máximo, una incidencia de, aproximadamente el 5%, con lo cual el “costo” de operar con tarjeta de crédito se eleva al 8,63%

3.2.2 Financiamiento de ventas en cuotas: en el caso de **Brasil**, los comercios que venden en cuotas reciben todos los meses las cuotas correspondientes al plan de pagos pactado con el comprador (cuotas puras, sin costo de financiamiento). El comercio decide si recarga el costo financiero al precio final (lo paga el comprador), lo asume como propio, o una combinación de ambas. En el caso de que decida asumirlo como propio, el comercio tiene la posibilidad de salir al mercado financiero a descontar esos cupones futuros (como si fueran cheques). En el caso de **Colombia**, el comercio es totalmente ajeno al tema del financiamiento: recibe el total de la compra y la financiación de la compra (cuotas) es un **acuerdo exclusivo entre el banco emisor de la tarjeta y el consumidor**. En **Argentina**, Visa (Prisma) y MasterCard (First Data) imponen condiciones de manera unilateral y sin competencia alguna. Visa y MasterCard proveen al negocio un listado con la TNA y un coeficiente a aplicar al precio del producto según el plan de cuotas que se elija. Por ejemplo, si el comprador decide hacer un plan de 12 cuotas, tendrá una TNA de 43% y el comercio deberá aplicar un coeficiente de 1,245, es decir que **por una venta de \$100 (precio del comercio) deberá pasar un cupón de tarjeta (y factura) por \$124,5.**

Consecuencias (financiamiento):

-Riesgo de litigiosidad: al tener el precio final incorporados los costos financieros, **el comercio asume los riesgos de litigios por acción de clase**. Dicho de otra forma, **Visa (Prisma) y MasterCard (First Data) trasladan, de manera unilateral, su propio riesgo**, ya que son ellos los que imponen tasas y plazos (vinculado a esto está el problema de adquirencia explicado más arriba, dado que estas condiciones están impuestas por el adquirente, Visa o MasterCard, que ejerce su poder de posición dominante en el mercado obligando a los comercios a aceptar las condiciones contractuales unilaterales si el comercio desea operar con ese sistema).

-Comisión sobre intereses: como se vio en el ejemplo, en el caso de venta en cuotas, el cupón de tarjeta (\$124,5) es mayor que el precio del comercio (\$100), por lo que

Visa/MasterCard facturará su comisión del **3% sobre los intereses** (además de hacerlo sobre los \$100). **La comisión total por transacción, finalmente, será mayor.** En este caso el comercio recibe un valor neto de IVA de \$82,65 y paga un arancel de \$3,735, lo que representa una incidencia, en una venta financiada, del 4,52%. Los ejemplos se pueden multiplicar.-

-Altas tasas de interés: en el ejercicio de su posición dominante, Visa y MasterCard trasladan al comercio el **límite máximo** que impone el BCRA para financiamiento a particulares. Si se tiene en cuenta la comisión de transacción que cobran sobre los intereses, la tasa termina siendo, de forma encubierta, mayor a la publicada, e, inclusive, **mayor a la tasa máxima fijada por el BCRA.**

El impacto sobre el sector Pyme de la economía es trascendente por las menores alternativas de su estructura de financiamiento, la debilidad habitual de su capital de trabajo y la rigidez de la dotación de personal. Afectar la liquidez del sector constituye un elemento determinante de la tasa de mortalidad de empresas y del efecto sobre los niveles de empleo.-

Cualquier alternativa de solución debería considerar la posibilidad de otorgar carácter de garantía líquida a los instrumentos que se deriven de la financiación, para facilitar el acceso de las pymes a la palanca crediticia, fundamental para su subsistencia y competitividad.-

3.2.3. Procesamiento: tanto en Brasil como en Colombia el sistema de procesamiento y el de financiación de compras en cuotas está **totalmente separado** y son **sistemas abiertos**. Así, el comercio elige las tarjetas con las que desea operar, decide con qué adquirente contratar el servicio (múltiples y en general son bancos) y, luego, tienen la posibilidad de elegir con qué empresa procesa sus operaciones, que incluye el servicio de terminales electrónicas que operan dentro de su negocio. Esto implica que **los tres núcleos del sistema están separados y son abiertos**. En el caso de **Argentina, los comercios están obligados a procesar sus operaciones con la empresa de la tarjeta elegida.**

Consecuencias (procesamiento):

-Tampoco existe libre competencia en este caso, dado que el comercio no puede elegir la empresa de procesamiento de sus ventas con tarjeta de crédito o débito. Además, al no estar separados los sistemas de procesamiento y financiamiento, **los comercios, productores y proveedores de servicios, deben aceptar las condiciones impuestas** a través del ejercicio de posición dominante por parte de Visa (Prisma) y MasterCard (First Data), perjudicando, además, a los consumidores. Visa (Prisma) define los valores del costo de procesamiento y de las

tasas de financiamiento a trasladar a los consumidores, que deben ser adoptados por los comercios bajo la forma de contrato de adhesión.

4. El caso del comercio electrónico (*e-commerce*)

Además de los problemas explicados más arriba, las características propias del comercio electrónico (en plena expansión) lo hacen **dependiente de los medios y servicios de gestión de pagos**. Las tarjetas de crédito son **insustituibles** en este entorno de venta digital.

Prisma está en un proceso de integración vertical y posición dominante también en este sector de ventas digitales. Lanzó y adquirió distintas plataformas de procesamientos de pago en línea y/o Gateway (puerta de entrada al equipo que interconecta redes). De esta forma compite con empresas que están instaladas hace años en servicios de facilitación de pagos en línea, *check-out* y seguimiento de transacciones electrónicas, pero con la **incompatibilidad de ser un proveedor de procesamiento**, indispensable para las empresas con las que empieza a competir. Esto le da posibilidades de entorpecer la operatoria de sus competidores (obligados a trabajar con Visa) y ganarles mercado. Algunos ejemplos pueden ser:

- **Promociones diferenciales** de cuotas sin interés a los comercios que exclusivamente procesen sus pagos a través del *Gateway* de pagos o la plataforma de pagos *online* de Visa (Prisma). En este mismo caso, también les aseguran un cierto nivel de aprobación de pagos. **Prisma define el nivel de aprobación de pagos de los comercios, pudiendo perjudicar a potenciales competidores.**
- Está en manos de Prisma la **decisión del otorgamiento de los números de comercio** para poder operar en el sistema, pudiendo así **negarlos a quienes intenten competir o ser parte también de un esquema de procesamiento de pagos online**. Muchas veces existen negativas operativas a competidores con número de establecimiento otorgado, como el cambio del banco pagador (Prisma define si un comercio puede o no cambiar de banco pagador no, siendo transparente y libre la elección de ese banco por parte del comercio).
- Prisma **decide qué medios de pago pueden ser ofrecidos en un flujo de compra online**, forzando, por ejemplo, el uso de su propia y nueva plataforma (“TODOPAGO”) para que los clientes puedan pagar usando “PagoMisCuentas” o, en un futuro cercano, tarjetas de débito *online*. Estos medios de pago **no están disponibles para otras plataformas de pago** que hoy los quieren usar.
- Existe un **entorpecimiento del funcionamiento normal de las empresas competidoras** utilizando información confidencial (Ley 25.246 UIF y

- resoluciones UIF) que, **como también son clientes**, les envían sus competidores.
- Prisma **rechaza arbitrariamente el otorgamiento de promociones** de cuotas sin interés (ver lo explicado en “Financiamiento”) similares a las que les otorgan a otros comercios de igual o menor tamaño o relevancia. **Se privilegia a los comercios que usan el Gateway de Visa (SPS Decidir) con mejores condiciones de financiamiento.**
 - Hay un persistente **rechazo al acceso de promociones financieras para otras marcas de tarjetas** (MasterCard, American Express). **Los rechazos los hacen los bancos que son, a su vez, socios de Visa.**
 - Esta posición dominante genera un **atraso tecnológico** comparado con otros países de LATAM, como es la imposibilidad de procesar pagos recurrentes de manera segura y sin el código de seguridad a través de los *Gateway* de pagos; la imposibilidad de incorporar los *soft descriptors* para que los compradores vean en sus resúmenes a quién le realizaron la compra electrónica (en la actualidad sólo aparece la plataforma electrónica que procesó el pago, ej. “MercadoPago”); no poder procesar pagos electrónicos con tarjeta de débito y, por último, la imposición de **trabas para lanzar el sistema MPOS** (“posnet” en celular), mientras que **en Brasil y México ya opera. En Argentina empieza a operar sólo “LaPos Mobile” de Visa (Prisma).**
 - Prisma no otorga licencias de Gateway para que otras empresas puedan competir con Decidir.
 - Prisma no permite el pago online con tarjetas de débito (que puede hacerse en EE.UU., México, etc.), privando a aquellos consumidores que tienen tarjeta de débito pero no de crédito de participar del comercio electrónico y, de esta forma, obliga a los comercios a aceptar sólo tarjetas de crédito donde deben pagar 3% por procesar pagos en lugar de 1.5% que cuestan las operaciones con tarjeta de débito.

5. La experiencia internacional

Además de las referencias comparativas con los países de la región hechas en los casos de adquirencia, financiación y procesamiento, se agregan en este apartado algunos comentarios adicionales sobre la experiencia internacional referida a este tema. **Como podrá advertirse, los plazos que demandan estas soluciones son extremadamente extensos, lo que no excluye su utilización, por lo que resulta imprescindible la intervención de la solución política, legislativa y administrativa que haga operativa la solución a este problema de efectos totalmente negativos para la economía nacional:**

COMUNIDAD EUROPEA

En mayo 1997 EuroCommerce presentó una denuncia contra Visa y contra todos los bancos de la Unión Europea. Así comenzaron los casos EuroCommerce contra Visa y MasterCard que continuaron durante dieciocho años (primero ante la **Comisión Europea** y, luego, ante la **Corte de Justicia de la Unión Europea**, en donde EuroCommerce **ganó definitivamente el 11 de septiembre de 2014**). A raíz de esto se obtuvieron resultados **judiciales** (caso MasterCard), **regulatorios** (Comisión Europea) y **legislativos** (Parlamento Europeo). También, **numerosas empresas europeas presentaron demandas de resarcimiento de daños**.

La Comisión Europea **prohibió las comisiones interbancarias** sobre las operaciones con tarjetas bancarias a MasterCard en 2007. **En mayo de 2012, el Tribunal Europeo confirmó la decisión adoptada en 2007 por la Comisión contra las Tasas Multilaterales de Intercambio (TMI) de MasterCard. La Corte encontró que el sistema era un cártel de fijación de precios contraria a las normas del Tratado Europeo.**

La Comisión Europea anunció, en 2013, el **Reglamento de Tasas Multilaterales de Intercambio**. Las TMI son un suplemento en una transacción con tarjeta, cargadas en el nivel del sistema bancario, y que **se transmite a los comerciantes y consumidores**. Se establece por el sistema de tarjetas y/o bancos que emiten tarjetas y es un costo invisible para los consumidores.

Por otro lado, **EuroCommerce** está exigiendo una **regulación que desmantele el sistema cerrado actual y propone un cambio fundamental en la forma en que se establece el costo por los pagos electrónicos**. Los pagos básicos de bajo costo deben estar disponibles en toda Europa. Estos deben basarse en la transparencia total, con un costo determinado que será cargado con conformidad del usuario. EuroCommerce dice que el funcionamiento de los pagos debe ser dividido en sus elementos necesarios y cada uno de ellos debe ser accesible a nuevos jugadores, lo que permitiría una mayor innovación y una mayor competencia. La serie de normas contrarias a la competencia que asfixian el mercado (la falta de transparencia, las restricciones a la adquisición transfronteriza) debe ser eliminada (ver “Referencias y trabajos complementarios”).

EE.UU.

El **Federal Reserve Board** publicó en 2011 **reglas de cálculo que reducen las comisiones multilaterales de intercambio** en las TD a USD 0,21 por transacción más el 0,05% del importe del pago, lo que equivale a 0,60% del valor de un pago promedio. Aún, las TC no están sujetas a reglamentación. **En 2014, Wal-Mart inició una acción contra Visa² pidiendo que se prohíban las comisiones interbancarias y U\$S 4000 millones por daños (el Tribunal de Arkansas admitió la acción)**. Por otro lado, los Bancos Pagadores han, gradualmente, **pasado el procesamiento de transacciones (cada día se automatiza en mayor medida) a First Data, una empresa no emisora de tarjetas, que se dedica exclusiva a esa función**.

² Texto de la demanda disponible en nuestra Institución.

Otras referencias internacionales³

ALEMANIA

En abril de 2014 el *Bundeskartellamt* obligó a **suprimir las comisiones interbancarias**.

AUSTRIA

La **Corte Suprema** de Justicia confirma el fallo de *Cartel Court* y aumenta las multas a Europay Austria (MasterCard) y **señala el enriquecimiento de los bancos debido al cártel de precios sobre las comisiones interbancarias**.

BÉLGICA

En 2006 el *Conseil de la Concurrence* obliga a Bancsys a abandonar **conductas anticompetitivas en las tarjetas y a reducir sus precios**.

ESPAÑA

El Real Decreto-Ley del 4 de julio de 2014 impuso los siguientes **límites a las comisiones** de intercambio en las tarjetas:

- Pagos de hasta €20: TC 0,20%; la menor entre TD 0,10% y €0,07.
- Pagos de más de €20: TC 0,30%; TD 0,20%.

FRANCIA

En 2015 el Ministerio de Economía **baja las comisiones interbancarias** a un promedio de 0,23%.

ITALIA

En 2014 se impone un **desglose de la facturación** por tipos de comisiones interbancarias y de tarjetas, la publicidad de las primeras (con revisión anual).

AUSTRALIA

La **Reserve Bank of Australia** (RBA) impone al sistema nacional de TD llamado Eftpos las siguientes comisiones interbancarias fijas por operación:

³ Por el tamaño de este documento, la mención no es exhaustiva (para más detalles ver Ríos, 2015)

- Pagos hasta 5 dólares australianos (AUS) y pagos para la salud y beneficencia de cualquier monto: sin comisión;
- Pagos de más de AUS 5: AUS 0,04 o USD 0,03;
- Comisión para el Eftpos: AUS 0,01.

Para las tarjetas Visa y MC, la RBA reguló comisiones interbancarias a los siguientes niveles:

- Pagos hasta AUS 5 con TD: AUS 0,06 a AUS 0,12 por operación.
- Pagos con TC: 0,3% del monto del pago.
- Comisión por el Eftpos: AUS 0,04.

CANADÁ

La asociación de bancos INTERAC (que administra el sistema de TD) fijó un **nivel ínfimo de comisión interbancaria multilateral de intercambio**:

- Pagos con TD: CAD 0,008253.

Visa y MC ofrecen TC con una cuota de mercado menor, por lo que las comisiones interbancarias son altas: 1%. Se están tratando disposiciones para una disminución.

CHINA

El **Consejo de Estado** establece la tasa de intercambio en un 0,225%.

NUEVA ZELANDA

Los grandes comercios pagan una **tasa de intercambio de 0,55% por TC y una de 0,40% por TD**.

COREA DEL SUR

La **Korean Fair Trade Commission** limita las **comisiones a los comerciantes a 1,50%**, que son cobradas por el adquirente.

SURÁFRICA

La **South African Reserve Bank** impone **límites de 0,44% para TD y de 1,48% para TC**.

MÉXICO

El **Banco Central de México** fijó las tasas de descuento en 2% para TD y de 2,48% para TC. Para el caso de las tasas de intercambio bancario, **las mismas se redujeron de 2,40% a 1,39% (en promedio) para TC y de 2,60% a 0,69% para TD.**

SUIZA

La **Comision de la Concurrence (COMCO)** bajó las tasas de las comisiones de intercambio para **TC a 0,44%.**

COLOMBIA

Después de acciones del comercio, las tasas de intercambio **bajaron a 1,40% para TC y 0,3% para TD.**

6. Consideraciones finales

Toda la comunidad económica, más allá de su lugar en la cadena de valor, tiene la preocupación acerca de la evolución de los **precios** a los que los consumidores acceden a productos y/o servicios y sobre los niveles de **competitividad** de nuestra economía.

Desde el punto de vista del **comercio y los servicios**, en referencia a la problemática tratada en este trabajo, hay que tener las siguientes consideraciones:

1. El Comerciante está obligado por la Ley 25065 a no efectuar diferencias de precio entre operaciones efectuadas al contado o con Tarjeta de Crédito, así que está obligado a asumir los costos financieros de las ventas en cuotas.

2. El arancel de las tarjetas de crédito del 3% en operaciones de una sola cuota (**estrictamente 3,63%** y para los **monotributistas** termina siendo el **4,39%** porque no puede descargar el IVA –ver explicación en las páginas 6 y 7) no solo es el más alto de la región sino que no se compadece con el hecho que en la comunidad europea ronda el 0,3%, que hay países con el 0% y que incluso se considera no debiera existir. Las razones de la diferencia no radican en condiciones geopolíticas ni económicas sino en criterios del derecho para el consumidor y la libre competencia, en los mercados más avanzados.

3. El costo de las promociones por cuotas sin interés es a cargo del proveedor de los bienes o servicios, no de la tarjeta de crédito o del sistema financiero bancario, como la mayoría de los consumidores supone, gracias al gran marketing de las mismas.

4. Actualmente para el comercio entre el 20% y el 22% es lo que representa el costo por arancel y costo financiero, cuando se trata de 12 cuotas sin interés.

5. El costo antes mencionado forma parte del precio que abona el consumidor pero, lejos de recibir esa parte el comercio, son las tarjetas de crédito quienes lo perciben. Son ingresos para las tarjetas de crédito y/o bancos, no son márgenes del comerciante, productor o proveedor de servicios.

Uno de los problemas del actual esquema en Argentina es que **hay un único adquirente para cada una de las tarjetas de crédito/débito** y que **los tres núcleos (“Adquirencia”, “Financiamiento” y “Procesamiento”) no son abiertos ni están separados entre sí (hay integración vertical) y falta, casi absoluta, de competencia.**

Por ello, y por tener cerca de tres cuartos de las transacciones con tarjeta de crédito, **Visa (Prisma) cuenta con una posición dominante**, que se incrementó aún más luego de la unión de Visa Argentina con Banelco el año pasado. En la práctica, esto impacta en que los bancos (accionistas de Prisma) han **limitado extraordinariamente la competencia entre ellos**, permitiéndole a Prisma **establecer unilateralmente**

condiciones comerciales y de financiación, que provocan distorsiones en la cadena de valor que afecta al comercio, la producción, los servicios y a los consumidores, generando una renta monopólica, efectos potenciadores de la inflación y, por lo tanto, afectar seriamente los beneficios de la economía de mercado.

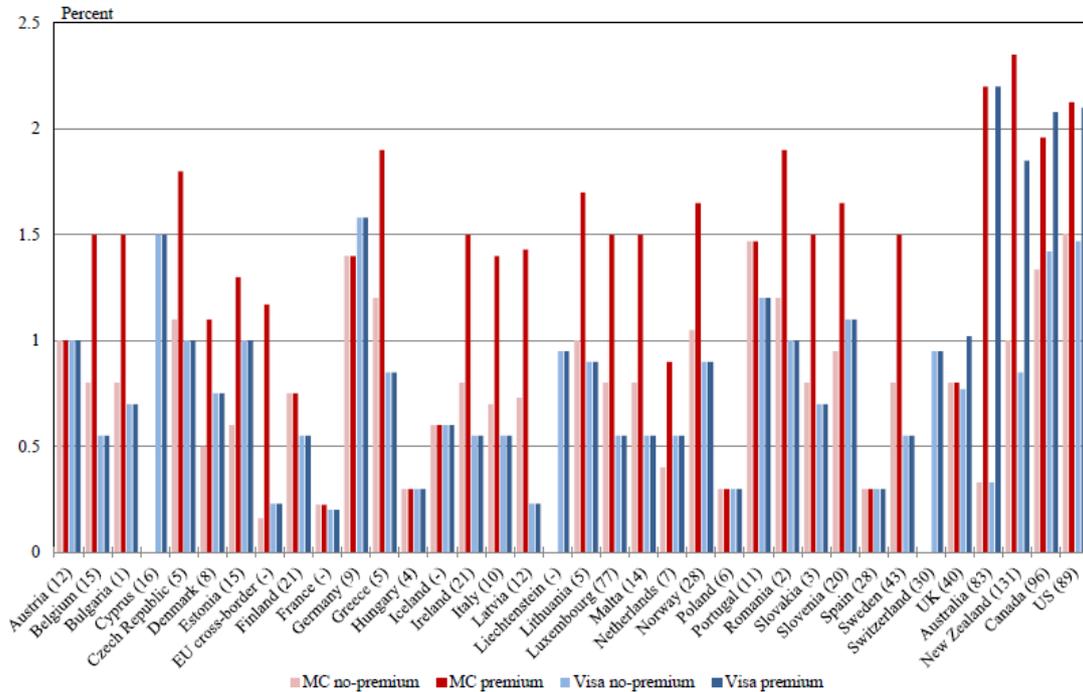
En definitiva, la **Cámara Argentina de Comercio y Servicios** solicita que se considere:

- a- la **apertura del mercado de la adquirencia** para dar lugar a una sana competencia;
- b- la **modificación del esquema de procesamiento y financiación** que afecta tanto a consumidores como a los comercios y proveedores de servicios;
- c- la **reducción del porcentaje de comisión** que las tarjetas de crédito y las tarjetas de débito cobran al comercio para colocarla al nivel de los estándares internacionales citados en este trabajo.

De avanzar en estos ítems, habremos quitado una de las más singulares distorsiones que padece la economía argentina.

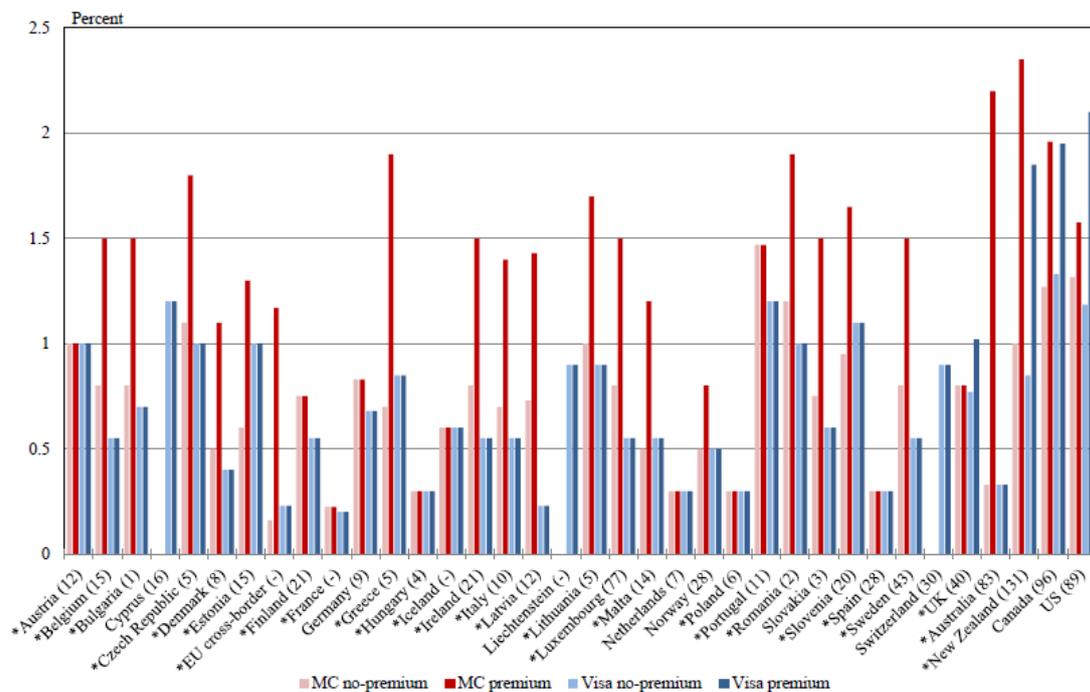
Anexo I: Comparaciones internacionales de comisiones de transacción

Tarjeta de crédito – Retail (Face-to-Face)



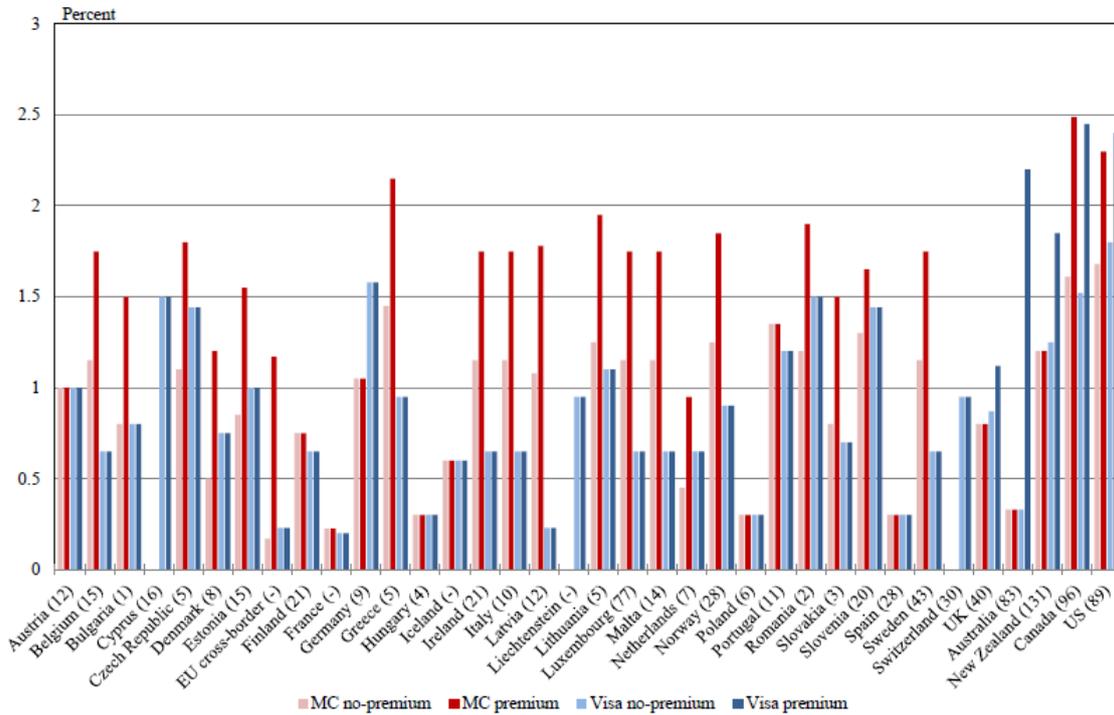
Fuente: Federal Reserve Bank of Kansas City - Credit and Debit Card Interchange Fees in Various Countries (2015)

Tarjeta de crédito - Comestibles



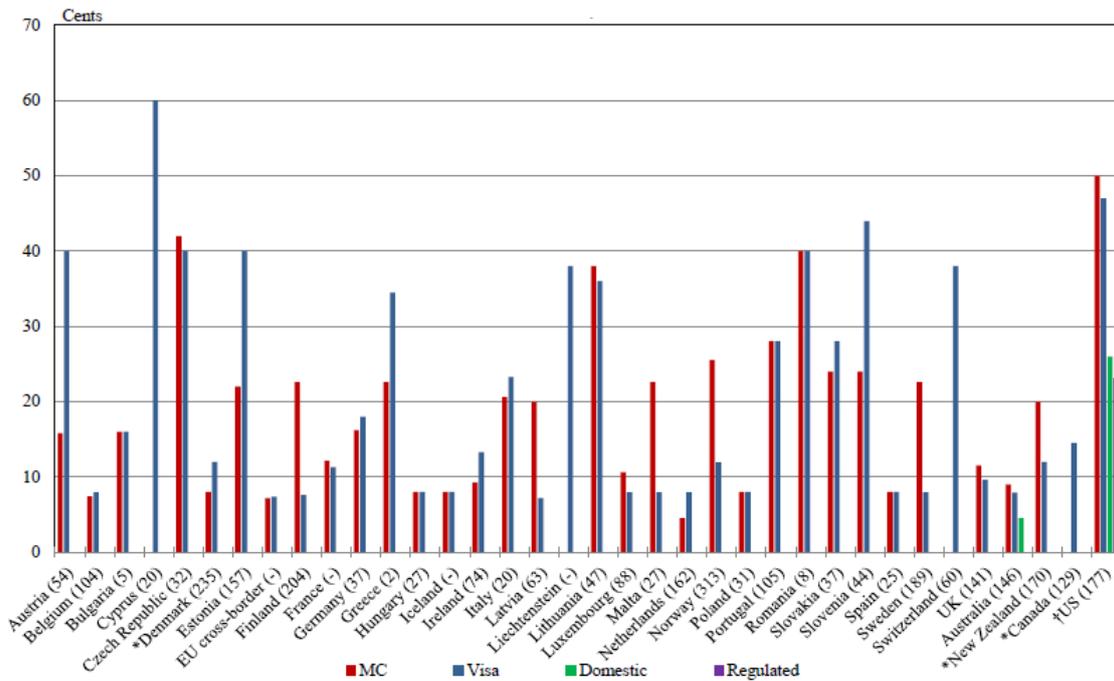
Fuente: Federal Reserve Bank of Kansas City - Credit and Debit Card Interchange Fees in Various Countries (2015)

Tarjeta de crédito – Comercio digital



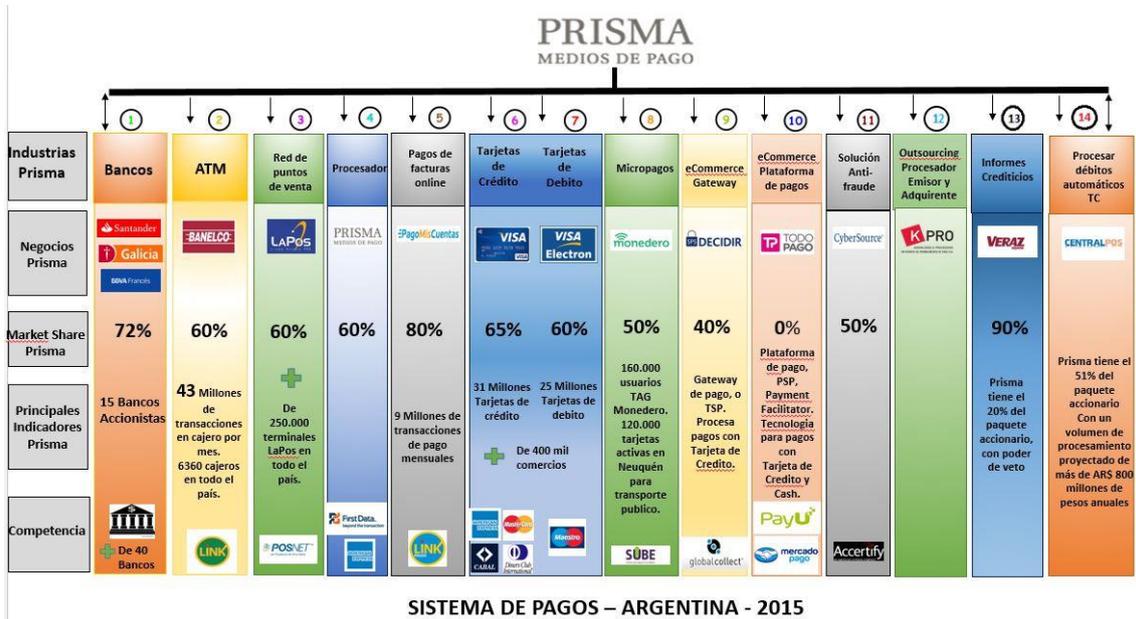
Fuente: Federal Reserve Bank of Kansas City - Credit and Debit Card Interchange Fees in Various Countries (2015)

Tarjeta de débito – transacción equivalente a U\$S 40: Retail (Face-to-Face)



Fuente: Federal Reserve Bank of Kansas City - Credit and Debit Card Interchange Fees in Various Countries (2015)

Anexo II: Prisma Medios de Pagos S.A.



Referencias y bibliografía complementaria

- Cámara Argentina de Comercio y Servicios, “Informe sobre operativa de tarjetas de crédito y su impacto sobre el comercio y el consumo”, 2015.
- Río, Manuel, “Tarjetas bancarias. Comisiones interbancarias y plazos de acreditación”, informe para la Cámara Argentina de Comercio y Servicios, 2015.
- Comisión de las Comunidades Europeas, “Decisión de la Comisión Relativa a un procedimiento en virtud del artículo 81 del Tratado CE y el artículo 53 del Acuerdo EEE”, 9 de agosto de 2001.
- European Competition Network, “Information Paper On Competition Enforcement In The Payments Sector”, marzo 2012.
- Comisión Europea, “Sentencia del Tribunal (Sala Quinta)”, abril de 2011.
- EuroCommerce, “¿El final de las tasas de intercambio?”, <http://www.eurocommerce.eu/policy-areas/payment-systems/policy-updates/2013/20130107-multilateral-interchange-fees/multilateral-interchange-fees.aspx> .
- Comisión Europea, “Memo sobre Defensa de la Competencia”, IP/09/515, 2009 http://europa.eu/rapid/press-release_IP-09-515_es.htm
- Comisión Europea, “Defensa de la competencia: la Comisión prohíbe las tasas multilaterales de intercambio de MasterCard en el interior del EEE”, IP/07/1959 y MEMO/07/590, 2007 http://europa.eu/rapid/press-release_IP-07-1959_es.htm?locale=FR / http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-07-590_en.htm
- Australian Payments Clearing Association, 18 noviembre de 2013.
- CBC NEWS CANADA, “Card costs: who pays what to whom”, Dic 2017, 2010.
- FIRST DATA INTERNATIONAL with THE ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT; “Beyond cash China’s emerging payments market research”. Summary 2007, página 18.
- Cf. Allen WEINBERG, “The South Korean Card Market’s Fascinating Structure, in G. Glenbrook”, June 4, 2014.

- South African Reserve Bank, “Cards results of the Interchange Determination Project”.
- Banco de México, “Descripción de las Tasas de Descuento y Cuotas de Intercambio en el pago de tarjetas bancarias en México”. Julio 2014.
- Comunicado oficial de la Comisión de la Concurrence del 15 de diciembre de 2014.
- FEDESARROLLO, María Angélica Arbeláez Adriana Nieto, “Mercado de Tarjetas en Colombia y el debate sobre la tarifa de intercambio. Informe final para comentarios”, 2006.
- Average Debit Card Interchange Fee by Payment Card Network. 2013 Data.
- U.S. District Court Western Dist Arkansas Filed, “Complaint and demand for jury trial”, 2014 (disponible en la Cámara Argentina de Comercio y Servicios).