



FOTO. A. LAGO

# Bancos y agencias, a renegociar comisiones

El TDC critica las tasas que los bancos españoles se pagan entre sí por el uso de tarjetas por ser 'muy superiores' a las reclamadas en la UE. La rebaja de éstas podría también alcanzar a la comisión que abonan el comerciante o las agencias de viaje a los bancos. Éstas quieren aprovechar la sentencia para acentuar su política de contención de costes y de mejora de la competitividad forzando una renegociación

**L**as agencias de viajes confían en que la última resolución del Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC) en torno al sistema de fijación de comisiones por el pago con tarjetas de crédito y débito sirva para abrir un proceso de renegociación con las entidades financieras y como paso a una eventual rebaja de los porcentajes abonados por parte del sector minorista. Para las agencias se abre una nueva oportunidad de aminorar los efectos del que se ha convertido en el principal problema de su negocio: la progresiva y sostenida caída de la rentabilidad y la consiguiente pérdida de competitividad.

## TOPES 2007 DE BRUSELAS

La UE ha pedido a las entidades financieras un recorte de tasas para 2007: hasta el 0,7% para pagos con tarjetas de crédito y un máximo de 0,28 € con las de débito. España está hoy lejos: nuestras tasas oscilan entre el 0,85% y 2,75%.

El TDC resolvió el pasado mes de abril denegar la autorización a Servired y 4B para fijar nuevas tasas de intercambio, al tiempo que anunció su intención de incoar un expediente para revocar o modificar la autorización concedida a Euro 6000 en el año 2001.

Las tasas de intercambio son las tarifas que abona el banco emisor de una tarjeta en caso de que uno de sus clientes realice un pago a través de un terminal punto de venta proporcionado por otra entidad bancaria. En este sentido, el Tribunal de la Competencia consideró que el sistema propuesto por Servired y 4B para la determinación de estas tasas resulta "falto de objetividad, transparencia y lógica económica, y conduce a unas tasas de intercambio

⇒ muy superiores a las autorizadas por la Comisión Europea”. De hecho, Bruselas reclama a las entidades financieras un recorte de las tasas para 2007 hasta el 0,7% para operaciones con tarjetas de crédito y de un máximo de 0,28 € para tarjetas de débito, mientras que, hoy, las tasas de intercambio españolas se sitúan en una horquilla entre el 0,85% y el 2,75%.

En paralelo, el criterio adoptado por el TDC cobra especial relevancia en la pretensión de las agencias de viajes de contener los costes bancarios ligados a las transacciones al reconocer de forma expresa que la tasa de intercambio “acaba repercutiendo en la comisión que se cobra después al comercio a través de la tasa de descuento”. La cuantía de las tasas de descuento viene determinada por el sector comercial al que pertenezca el establecimiento y oscila entre el 0,5% (grandes superficies y estaciones de servicio) y más del 3% (joyerías).

### Tercer capítulo de costes

La tasa que abonan las agencias de viajes alcanza el 2,25% del importe de la transacción efectuada por medio de tarjeta, lo que sitúa los gastos bancarios como el tercer mayor componente del total de costes que afronta la agencia, sólo por detrás de las nóminas de los empleados y de los seguros sociales. La pesada carga que representan las comisiones bancarias en el conjunto de la cuenta de gastos del sector minorista es, asimismo, consecuencia directa de

### COMISIÓN FIJA, TOPE MÁXIMO

En CAAVE consideran tercermundistas las actuales tasas. Su presidente, Jesús Martínez Millán -primero a la izquierda de la foto de la página siguiente- dice que es hora de negociar una comisión fija o, al menos, una cantidad máxima por operación. Añade que una reducción de descuentos beneficiará al cliente final.

la cada vez mayor proporción de transacciones realizadas con ‘dinero de plástico’. Hoy por hoy, entre un 50% y un 60% del total de operaciones gestionadas por las agencias son abonadas mediante tarjeta de crédito o débito, tras los incrementos exponenciales registrados durante los últimos años.

### Negociación de cada agencia con los bancos

Desde la Cúpula Asociativa de Agencias de Viajes Españolas (CAAVE) se subraya que la resolución del TDC “abre, sin duda alguna, la posibilidad de renegociar con los bancos un recorte de las tasas de descuento que soportan las agencias”. Confían en que permita “una liberalización del mercado que ponga fin al cártel instaurado por los bancos y haga posible que cada agencia de viajes negocie directamente con su banco las condiciones de su relación”.

Sobre esta misma cuestión el grupo de agencias de viajes Travel Advisors entiende que “hasta ahora los bancos se escudaban en las tasas de intercambio para no ceder ante las agencias en las tasas de descuento. El panorama que ahora se abre puede facilitar la renegociación de unas nuevas tasas más bajas de los grandes proveedores con los bancos”. “Éste puede ser un momento muy oportuno para sentarse a renegociar una tasa más baja”, sentencia el presidente de Travel Advisors, Miguel Navarrete.

“Soportar un tasa tan alta resulta tercermundista”, protesta el presidente de CAAVE, Jesús Mar-





tínez Millán, que considera que “España pierde competitividad en relación a otros países de nuestro entorno, ya que en buena parte de los países europeos las comisiones se sitúan alrededor del 1%”.

Con el objetivo de nivelar esta desigualdad competitiva, en el sector minorista se alzan voces que exhortan a plantear ya a las entidades financieras el establecimiento de una comisión fija por transacción -“porque el coste por el uso de la línea telefónica es igual con independencia del importe de la operación”, defienden- o, en todo caso, el mantenimiento de la comisión variable pero fijando una cantidad máxima de abono por operación.

“La reducción de la tasa de descuento es una medida importantísima para el futuro del sector. Ayudaría a las agencias a ser un poco más rentables y más competitivas y representaría un ahorro de costes que el agente podría repercutir en el precio final que paga el cliente”, explica Martínez Millán. “Las altas comisiones encarecen los precios de todos los productos de manera artificial”, añade. Las comisiones bancarias representan una aportación adicional al índice de precios al consumo (IPC) español de entre 0,25 y 0,5 puntos, según las estimaciones de la Confederación Española de Comercio (CEC).

### Rápida reacción parlamentaria

El grupo de CiU en el Congreso de los Diputados ya ha presentado una proposición no de ley para ins-



### MENOS DESCUENTOS

El presidente de Travel Advisors, Miguel

Navarrete, cree que éste es un buen momento para que los grandes grupos de agencias puedan renegociar comisiones más bajas con los bancos.

tar al Gobierno a que trabaje en favor de una rebaja de las comisiones que pagan los comerciantes cuando el consumidor paga con las tarjetas de crédito o débito. “Las elevadas comisiones que se aplican sobre el pequeño y mediano comercio en concepto de las compras abonadas con tarjeta de crédito o débito”, frente al trato preferencial que reciben las grandes superficies, “es uno de los agravios comparativos más evidentes que existen en la actividad comercial”, indicó el portavoz de Economía de la coalición catalanista, Josep Sánchez Llibre.

CiU propone, entre otras medidas, la rebaja de las comisiones que se aplican a las actividades comerciales cuando el consumidor se acoge a la tarjeta como modalidad de pago; la mejora de las condiciones de negociación de los comerciantes con las entidades emisoras de medios de pago; la adopción de criterios de interoperatividad para los terminales de punto de venta en el periodo de un año, de modo que el comerciante pueda operar con todos los sistemas de pago con un solo terminal; y la desaparición de las diferencias subjetivas para la fijación de tasas que existen en función de la tipología de actividad. “Estas medidas deberán repercutir en una mejora de los márgenes de los comerciantes y de las empresas prestadoras de servicios, así como en la minoración de los precios finales satisfechos por los consumidores”, apuntó CiU. ■