

LAS TARJETAS DE PAGO ANTE EL PROYECTO SEPA: ALGUNAS REFLEXIONES

Sergio Gorjón Rivas (*)

(*) Sergio Gorjón Rivas pertenece a la Dirección General de Mercados, Operaciones y Sistemas de Pago del Banco de España. El autor agradece los valiosos comentarios recibidos de Francisco Linares. Este artículo es responsabilidad exclusiva de su autor y no refleja necesariamente la opinión del Banco de España.

Con la llegada de la Zona Única de Pagos para el Euro (SEPA), el 1 de enero de 2008, particulares, empresas y entidades financieras serán testigos de una serie de transformaciones dirigidas a modificar sustancialmente el panorama de pagos al por menor en Europa. Este artículo se centra en las implicaciones del anterior proyecto sobre el mercado de tarjetas de pago en la zona del euro, listando las principales iniciativas actualmente en marcha, los cambios que previsiblemente llevarán aparejadas así como las repercusiones que dichos cambios debieran tener en términos de una mayor eficiencia, seguridad y calidad de los servicios de pago prestados a los usuarios finales. A modo de cierre, el artículo examina igualmente algunas de las particularidades de la SEPA para el mercado español enunciando sus principales retos y algunas posibles líneas de acción.

1 Introducción

El 1 de enero de 2008 tendrá lugar el nacimiento de la Zona Única de Pagos para el Euro, también denominada SEPA, de acuerdo con su acrónimo original¹. Su implantación supondrá que dejarán de existir diferencias entre los pagos nacionales y transfronterizos dentro de la zona del euro o, lo que es lo mismo, que consumidores, empresas y demás agentes económicos podrán realizar y recibir pagos en euros, dentro y fuera de las fronteras nacionales, en las mismas condiciones básicas y con los mismos derechos y obligaciones, independientemente del lugar en que se encuentren.

Es un proyecto ambicioso que afectará tanto a los instrumentos de pago como a las infraestructuras en que estos se procesan, y que ha requerido y seguirá requiriendo del esfuerzo colectivo del sector financiero, los usuarios y las autoridades públicas en su doble vertiente: como reguladores y como agentes económicos.

Dentro del conjunto de transformaciones que llevará aparejada la SEPA, destaca el impacto que sin duda tendrá sobre la industria de los pagos mediante tarjeta, un gigante que cuenta en la actualidad con más de 350 millones de plásticos en circulación en toda Europa y cuyo volumen anual de transacciones supera ya los 18 mil millones de euros.

A pesar de su enorme dimensión, el mercado de tarjetas sigue presentando a día de hoy una gran diversidad de estándares y de prácticas de negocio a lo largo de Europa; una circunstancia que impide o, cuando menos, dificulta la interoperabilidad entre esquemas² situados en distintos países y que, claramente, contribuye a hacer del pago con tarjetas una experiencia heterogénea para titulares y comerciantes³.

Así, en muchos casos, los esquemas locales han desarrollado unas infraestructuras propias basadas en reglas, especificaciones y procedimientos compartidos únicamente por la comunidad bancaria a la que, primordialmente, dan servicio. Soluciones que, si bien han podido resultar satisfactorias a los ojos de los usuarios nacionales, frecuentemente han servido como una eficaz pantalla de protección con la que limitar el acceso de nuevos competidores.

1. *Single Euro Payments Area.* 2. La denominación «esquema de tarjetas» se utiliza comúnmente para designar cualquier infraestructura técnica y comercial creada con el propósito específico de dar servicio a una o varias marcas de tarjetas. Es a través de dicha infraestructura como se establecen las reglas de funcionamiento y los principios organizativos en que, a la postre, se articula la operativa del producto subyacente. 3. Para una somera descripción de las características básicas del mercado español de tarjetas, véase epígrafe 2.

Evidentemente, este escenario fragmentado está muy alejado del proyecto de integración económica y financiera que preconiza la Unión Europea, ocasionando más bien la presencia de barreras que dificultan la mejora del nivel de servicio y la aparición tanto de productos más eficientes como de alternativas más baratas para efectuar transacciones de pago, especialmente fuera de las propias fronteras.

Ante esta realidad, los agentes económicos están llamados a reaccionar, con el fin de encontrar una vía rápida mediante la cual hacer posible que cualquier ciudadano pueda utilizar su tarjeta, bajo unas mismas condiciones, en cualquier país de la zona del euro en el que se halle, siempre que el comerciante decida aceptarla.

2 Rasgos básicos del mercado de tarjetas

En una transacción clásica mediante tarjeta de pago intervienen normalmente cuatro clases de agentes: el titular de la tarjeta, la entidad emisora de la misma, el comercio beneficiario del pago y, finalmente, la entidad propietaria del dispositivo que permite su uso (terminal de punto de venta o TPV). Esta última es conocida, habitualmente, como «entidad adquirente», por cuanto presta al comercio un conjunto de servicios necesarios para la realización de la operación, habitualmente el abono en cuenta⁴.

No obstante, en determinadas ocasiones, las funciones de emisión del instrumento y de adquisición de las operaciones de pago confluyen en una misma figura. En estos casos, el anterior modelo sufre una ligera modificación, limitando así su alcance a tres únicos protagonistas. Es frecuente hablar entonces de un sistema «tripartito», por oposición a la denominación más común de «cuatripartito» (véase esquema 1).

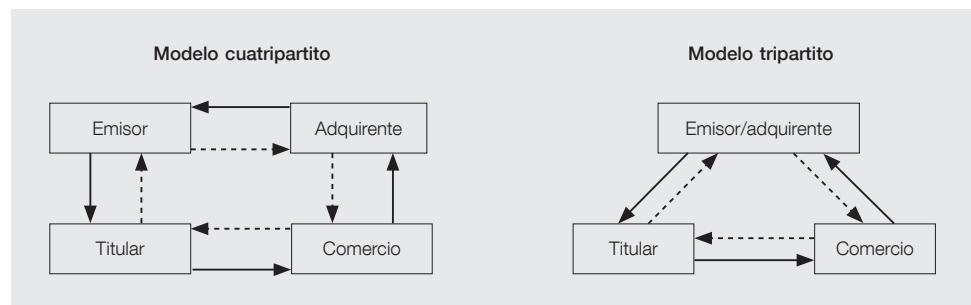
Con el fin de hacer posible el intercambio de transacciones entre los mencionados agentes, se hace necesario articular dicho tráfico a través de lo que se conoce como «esquema» o «red de tarjeta»; se entiende por tal el conjunto de elementos, tanto técnicos como de negocio, sobre los que queda regulada formalmente la suma de relaciones y flujos que el uso de la tarjeta vaya a ocasionar.

Tradicionalmente ello permite diferenciar, grosso modo, dos grandes niveles o escalones: a) el ámbito de *proceso*, en el que se desarrollan las operaciones de autorización de las transacciones de pago, así como las de compensación y liquidación de las obligaciones financieras subyacentes, y b) el ámbito de *gobierno*, en el que se resuelven aspectos tales como los requisitos de adhesión, los principios de reparto de responsabilidades y derechos entre las partes o la resolución de conflictos.

En España, ambos aspectos se han resuelto por medio de la creación de redes de tarjetas o, lo que es lo mismo, sistemas formales de interrelaciones entre agentes a cargo de empresas especializadas. El capital de estas sociedades reside, principalmente, en las manos de los integrantes del sistema financiero, quienes, en nuestro caso particular, han optado por agruparse en torno a tres compañías diferentes: *ServiRed*, *Sistema 4B* y *Euro 6000*⁵.

Estas tres sociedades han logrado, además, asegurar la plena interconexión de sus sistemas internos por medio de la consecución de una serie de acuerdos de interconexión reciprocos, evitándose así la fragmentación del mercado interior. Por otro lado, en razón de sus vínculos con los grandes operadores mundiales, tales como *Visa* o *MasterCard*, estas compañías

4. Análogamente, los términos «adquisición» y «adquirir» se utilizan para referirse a las relaciones entre el comerciante y el banco que le presta el servicio. 5. Junto a estos tres, España cuenta también con un importante número de esquemas de tarjetas de pago de carácter no bancario como, por ejemplo, los de *American Express*, *Diners Club* o aquellos otros de los que estuvieran a cargo grandes establecimientos comerciales.



cuentan asimismo con los derechos de explotación a nivel local de las principales marcas de tarjetas reconocidas internacionalmente. Una circunstancia, esta última, que habilita legalmente a las entidades adheridas a dichos esquemas españoles para la emisión de productos de pago bajo cualquiera de las señaladas marcas y, en consecuencia, les da acceso al mercado internacional.

En lo que respecta al modelo de negocio adoptado por los esquemas de tarjetas, la sostenibilidad del mismo depende, básicamente, de tres fuentes de ingresos principales. El banco adquirente recupera los costes operativos que le supone la provisión del sistema de pago junto con el margen comercial que estime oportuno por medio de la denominada «tasa de descuento». Esta comisión resulta de la negociación bilateral entre el banco y el comercio y suele adoptar la forma de un porcentaje sobre el valor total de la facturación⁶. Dicho importe se resta, finalmente, del monto que acabará por abonar en la cuenta del cliente, una vez completada la transacción.

Por su parte, el banco emisor recibe una cuota fija del titular de la tarjeta en el momento de la emisión y/o renovación de la misma. Adicionalmente, dicha entidad se beneficia de un flujo complementario en concepto de tasa de intercambio, entendida esta como pago que la entidad adquirente efectúa en su favor en compensación por unos costes que, en principio, la entidad emisora no alcanza a recuperar plenamente a través de las anteriores cuotas⁷. Dicha estructura supone que, nominalmente, pueda existir una relación entre las tasas de intercambio y de descuento.

3 La respuesta de la industria bancaria: el Marco para las tarjetas

Para alcanzar los objetivos de la SEPA en un ámbito tan complejo como el de las tarjetas fueron necesarios varios años de discusiones en el seno del EPC⁸. Ese período de reflexión dio sus frutos con la publicación del «Marco para las tarjetas en la SEPA»⁹, un documento en el que se establecían una serie de principios y reglas de alto nivel cuya paulatina aplicación debería conducir hacia la consolidación de un mercado único para pagos con tarjeta en la zona del euro.

Por oposición al enfoque adoptado en relación con los otros dos instrumentos SEPA (es decir, las transferencias y los pagos domiciliados), en el caso de las tarjetas la industria abogó por

6. No obstante lo anterior, en las tarjetas de débito, cada día resulta más frecuente que la tasa se exprese como una cantidad fija. 7. En la operativa con cajeros, el sentido del flujo de comisiones es el inverso. 8. Fundado en 2002 por los principales representantes de la industria bancaria europea (que, en la actualidad, son además los miembros del mismo), el EPC (Consejo Europeo de Pagos) pasó a ser el órgano central de gobierno y decisión del proyecto SEPA. Por acuerdo de sus miembros, el EPC se encarga de definir las posturas comunes de sus asociados en relación con los servicios de pago básicos del futuro, proporciona orientación estratégica en materia de estandarización, formula y respalda mejores prácticas bancarias, y se ocupa, además, de hacer el seguimiento del grado de implantación de las decisiones adoptadas. 9. El SEPA Cards Framework, como es conocido en su terminología original, es desde marzo de 2006 un documento de carácter público, propiedad del EPC. Quienes así lo deseen pueden acceder al mismo por medio del siguiente enlace: http://www.europeanpaymentscouncil.eu/documents/SEPA%20Cardsframework_027_05_Version2%20.pdf.

A pesar de los avances habidos en aras a conseguir un mercado interior europeo más cohesionado, en la actualidad los servicios de pagos de pequeño importe presentan evidentes diferencias de unos países a otros. La diversidad de los instrumentos, estándares e infraestructuras de pago utilizados implica, en la práctica, la existencia de notables desigualdades tanto en términos de calidad como de precio entre las operaciones nacionales y transfronterizas, lo que, por ende, contribuye a dibujar un escenario fragmentado.

El proyecto SEPA es la respuesta de la industria bancaria europea para superar la actual heterogeneidad en este campo. Una iniciativa que no solo pretende mejorar la manera en que se ofrecen y ejecutan los pagos transfronterizos, sino que persigue, además, articular toda una serie de necesarias transformaciones sobre los mercados actuales en línea con los objetivos de la Comisión Europea y los de la Agenda de Lisboa.

A tales efectos, el proyecto se ha basado en una serie de pilares fundamentales: a) la sustitución de los productos de transferencias y domiciliaciones bancarias tradicionales por unos de nueva creación; b) la adaptación de los productos de tarjeta y las infraestructuras de proceso de los instrumentos de pequeños pagos mediante la superposición de un marco común, y c) el desarrollo de trabajos conjuntos en aras a lograr una mayor armonización de los estándares.

Con la SEPA se espera contribuir a una mayor integración en las infraestructuras para el proceso de los pequeños pagos, de forma que los diferentes participantes tengan así unas reglas homogéneas, idénticas condiciones de acceso a los sistemas y, en última instancia, garantías de poder operar sobre cualquier cuenta en la zona euro mediante un único instrumento de pago. Todo ello bajo unas condiciones de completa transparencia y por medio de unas infraestructuras plenamente interconectables.

Con la culminación de las tres fases del proyecto¹, se habrán dado importantes pasos hacia la obtención de unos mayores niveles de

competencia y de eficiencia. Llegado ese punto, se habrán eliminado todos los obstáculos técnicos, legales o derivados de prácticas comerciales arraigadas que pudieran haber existido anteriormente, lo que, en consecuencia, habrá permitido racionalizar los procesos de pago.

Entre otras cuestiones, la SEPA supondrá la efectiva separación entre las infraestructuras en las que se procesan dichas operaciones y los órganos de gobierno que regulan los diversos instrumentos de pago; sin olvidar que se habrá potenciado, igualmente, el procesamiento automático de operaciones de principio a fin. No obstante, para salir airoso de un proyecto tan ambicioso como este, se requiere una amplia interacción entre los usuarios finales (consumidores, comerciantes, grandes empresas y Administraciones Públicas) y demás instancias, tales como la Comisión Europea o el Eurosistema.

Es necesario, asimismo, que la Comisión Europea sepa llevar a cabo los desarrollos normativos oportunos y conseguir así establecer una serie de reglas homogéneas que permitan asegurar la competencia. Con este fin dicho organismo asumió la responsabilidad de elaborar una Directiva sobre Servicios de Pago en el Mercado Interior, actualmente en fase de discusión en el Consejo y el Parlamento Europeo.

Por su parte, el Eurosistema, en cumplimiento de su responsabilidad de promover el adecuado funcionamiento de los sistemas de pago y la estabilidad financiera, está también llamado a apoyar el proyecto SEPA. En calidad de facilitador, colectivo e individual, cada banco central se halla hoy involucrado en una multiplicidad de procesos de implantación y migración a la SEPA, asumiendo un cierto papel de coordinador allá donde resulte necesario.

1. Una primera de diseño y preparación, seguida de la fase de implantación hasta enero de 2008, y una tercera de migración, hasta finales de 2010, en la que coexistirán los instrumentos y procesos nacionales con los nuevos de carácter paneuropeo.

seguir un camino diferente. En lugar de inclinarse por la sustitución de los medios de pago preexistentes, la fórmula elegida en esta ocasión consistió en superponer un nuevo conjunto de procesos y estándares, tanto de negocio como de carácter técnico, a las estructuras, esquemas y agentes ya existentes en cada país.

De este modo, el Marco perseguía, en esencia, una doble finalidad: por un lado, crear un núcleo básico de reglas compartidas en la zona del euro que asegurasen la plena interoperabilidad técnica entre esquemas. Por otro, plantear las anteriores normas de una forma flexible al objeto de fomentar, igualmente, una creciente competencia a lo largo de toda la cadena de valor del pago.

En otras palabras, el Marco nacía con el firme propósito de eliminar anteriores barreras técnicas, legales y comerciales y lograr, así, que tanto los usuarios finales (titulares y comerciantes) como las entidades financieras pudieran disfrutar de una mayor libertad de elección con respecto a los productos y a los proveedores de servicios de los que desearan valerse en cada momento.

Evidentemente, la consecución de tales metas suponía un esfuerzo de adaptación por parte de quienes intervenían de manera regular en el mercado de tarjetas; unos compromisos de obligado cumplimiento que tuvieron su reflejo en el propio texto del Marco.

Así las cosas, conforme a la redacción de dicho documento, a los esquemas nacionales se les abriría potencialmente tres grandes opciones estratégicas¹⁰:

- a) Desmantelar completamente las infraestructuras con base local y optar por integrarlas dentro de uno de los esquemas de tarjetas internacionales como, por ejemplo, Visa o MasterCard; toda vez que los anteriores hubieran completado previamente las transformaciones pertinentes para ser conforme a SEPA.
- b) Evolucionar hacia la prestación de un servicio de pago con tarjeta de carácter paneuropeo, bien mediante alianzas con otros esquemas nacionales o por medio de la extensión de sus operaciones más allá de las fronteras nacionales.
- c) Alcanzar acuerdos recíprocos con sus homólogos internacionales para compartir así sus respectivas marcas (*co-branding*) y, por ende, garantizar la cobertura operativa plena del mercado paneuropeo.

Tres posibles rutas cuya selección correrá a cargo de los propios órganos de gobierno de cada esquema, dependiendo de sus respectivos planes de negocio en el medio plazo.

Con independencia de la alternativa elegida, para ser conforme a los principios de la SEPA será necesario que los esquemas cumplan con una serie de requisitos adicionales establecidos en el Marco. Una circunstancia que, en última instancia, entrañará la realización de una declaración formal ante el EPC, así como la presentación del correspondiente plan de implementación.

Así las cosas, los esquemas que quieran ser calificados bajo el Marco¹¹ tendrán que adaptar sus actuales reglas de negocio para dar cabida a los principios de objetividad y no discriminación en cuanto al acceso a los mismos. Ello equivale a decir que los esquemas deberán guiarse por unos acuerdos de gobierno que sean eficaces, transparentes y auditables y en cuyo diseño se sepan equilibrar los requisitos de entrada exigidos con la naturaleza de los riesgos a los que los participantes vayan a quedar expuestos.

Se espera, además, que estos mismos esquemas aboguen por alcanzar unos mayores niveles de transparencia en las relaciones con sus asociados. Un punto crucial que abarcará no solo la obligación de facilitar a estos últimos toda aquella información que pudiera ser de su interés, sino, más aún, la de garantizar que la estructura de precios aplicable resulte inteligible¹².

Esta política de precios deberá ser única para toda el área SEPA e irá indisolublemente unida al hecho de permitir a los miembros de un esquema operar a escala paneuropea sin restric-

10. En ningún caso el Marco pretendía establecer un listado exhaustivo y excluyente de alternativas estratégicas, sino, más bien, identificar tres rutas potencialmente viables en el medio plazo. Los bancos y las respectivas comunidades nacionales siguen teniendo plena libertad para, en su caso, formular otras propuestas. **11.** Algo que se conoce con la expresión «*SCF-compliant scheme*» y que será objeto de revisión, aunque no de certificación, por parte del EPC. **12.** Bajo la óptica del Marco, transparencia en precios significa no solo claridad y precisión en lo que respecta a la identificación de los servicios por los que el esquema va a cobrar una comisión a sus miembros, sino, igualmente, la formulación de ofertas individualizadas en precio por razón del servicio y/o función prestada.

ción alguna. Esta circunstancia hará posible que las entidades adheridas a un esquema tengan capacidad para emitir y/o adquirir productos básicos SEPA desde cualquier lugar y en las mismas condiciones como si de un pasaporte comunitario se tratara.

Asimismo, al objeto de abrir el mercado de tarjetas a una mayor competencia, el Marco estableció la obligación de separar los ámbitos de gobierno de los de proceso. En otras palabras, exigió que se diesen los pasos necesarios para distribuir en dos sociedades independientes las cuestiones relativas a la gestión del esquema y su respectiva marca¹³, por un lado, y aquellos otros aspectos más directamente vinculados con el modo en que se ejecutan las transacciones, por otro (autorización, compensación y liquidación, básicamente).

Se trataba, por tanto, de impedir lo que hasta ahora venía siendo una práctica habitual: que la pertenencia a un determinado esquema llevase necesariamente aparejado tener que canalizar las operaciones a través de un proveedor de servicios de proceso concreto. No obstante, ello no inhabilitará a los esquemas para seguir prestando servicios de proceso, aunque, habida cuenta de lo anterior, no serán más que un competidor adicional dentro de una comunidad más o menos extensa.

Respecto a las tasas de intercambio, el Marco reconoció la importancia de esta herramienta en cuanto a su contribución a los efectos de procurar la sostenibilidad del modelo de negocio subyacente. Sin embargo, lejos de pronunciarse sobre un sistema concreto para la fijación de las mismas, el Marco se limitó a exigir una debida diligencia por el lado de cada esquema. Dicho de otra manera, el Marco apremió a cada uno de ellos a asegurarse de tomar decisiones en consonancia con los criterios de las autoridades de competencia y, además, a ajustar las tasas resultantes a las características objetivas de cada uno de los productos de su cartera.

A modo de cierre, el Marco propuso asimismo dos importantes líneas de acción. Por un lado, requirió a los esquemas a comprometerse con firmeza en la prevención y lucha contra el fraude. Una dimensión particularmente importante para eliminar con éxito las barreras geográficas preexistentes y que, a efectos prácticos, se concretará inicialmente en la adopción generalizada del estándar EMV¹⁴. Todo ello, sin perjuicio de instar también a los esquemas a contribuir, en su caso, mediante sus propias aportaciones a dotar de contenidos la base de datos con alcance paneuropeo que en materia de fraude se está estudiando crear.

Por otro lado, el Marco insistió en la necesidad de avanzar con decisión en el desarrollo y aplicación de estándares comunes y uniformes, reglas técnicas y negocio que deberán permitir que los usuarios no observen diferencias al utilizar sus tarjetas en cualquier país de la zona SEPA.

Ello supondrá, entre otras cosas, que los titulares tendrán libertad para escoger la aplicación de pago¹⁵ que deseen utilizar en cada momento e, igualmente, que los comerciantes dispon-

13. Entre otras, cuestiones tales como los requisitos de adhesión al esquema, los principios de reparto de responsabilidades y derechos entre las partes, la resolución de conflictos o la fijación de las tasas de intercambio. **14.** Siguiendo tanto las recomendaciones del grupo de trabajo sobre tarjetas del EPC como la resolución del Plenario en materia de prevención y lucha contra el fraude, el Marco dio un respaldo explícito a la tecnología chip (parte integral del EMV) y al uso del PIN (esto último, a discreción de la entidad emisora) como soluciones de futuro en la SEPA. Adicionalmente, al objeto de asegurar una rápida migración del mercado a la nueva tecnología, el Marco instó igualmente a los esquemas a aplicar tempranamente las reglas de cambio de responsabilidad por fraude hacia la parte que no hubiera migrado, así como a adoptar cualesquier otras medidas que estimasen oportunas para conseguir dichos resultados. **15.** En ocasiones, una misma tarjeta ofrece a los usuarios la posibilidad de acceder a diversos servicios simultáneamente (por ejemplo, combina las funcionalidades del pago a crédito y a débito). De ser este el caso, técnicamente, lo que se pre-tende con el Marco es que la elección de una u otra opción resida en el propio usuario.

- Separación entre gobierno del esquema y proceso de operaciones.
- Reglas de acceso abiertas, eficaces, transparentes, auditables y no discriminatorias.
- Política de precios abierta, objetiva y transparente.
- Respeto al principio de libre competencia.
- Libertad para operar a escala paneuropea.
- Estrategia común de lucha contra el fraude: adopción del EMV (chip y PIN)/contribución estadística a la base de datos antifraude.
- Estandarización de procesos y procedimientos para la aceptación/certificación de tarjetas y dispositivos.
- Homogeneidad en el modo de operar dentro de la zona SEPA.
- Emisión y adquisición de tarjetas SEPA a partir del 1.1.2008.
- Total desaparición de productos no SEPA, a más tardar, el 1.1.2011.
- Libertad de elección de aplicaciones de pago y proveedores de servicios de proceso.
- Interoperabilidad plena entre esquemas SEPA.
- Selección, comunicación y documentación formal de la opción u opciones estratégicas elegidas por cada esquema (plan de implementación).
- Autoevaluación y declaración de conformidad con los principios del Marco.

FUENTE: Consejo Europeo de Pagos.

drán de unos terminales de pago normalizados, susceptibles de soportar diversos esquemas. Estos terminales podrán ser atendidos por una multiplicidad de adquirentes, correspondiendo a cada comerciante cerrar el contrato que más le interese en función del atractivo puntual de las diversas propuestas comerciales que se le presenten.

Complementariamente, los procesos de certificación de dispositivos e interfaces de comunicación deberán ser también objeto de armonización en la SEPA, quedando, pues, la prestación de dichos servicios adicionalmente sujeta a las reglas del libre juego de mercado.

En lo que atañe a las entidades financieras, el cumplimiento del Marco les supondrá tener que quedar sometidas a un estricto calendario. El primer hito al que deberán enfrentarse será el del 1 de enero de 2008, fecha en la que ya deberá ser posible realizar las primeras operaciones con tarjetas SEPA¹⁶. Estos instrumentos de pago serán de propósito general¹⁷ y pasarán a conformar la totalidad del parque de tarjetas en circulación, a más tardar, a partir de principios del ejercicio 2011.

Además de participar de la producción y comercialización de estas tarjetas, las entidades financieras se comprometerán a favorecer la rápida adopción de las mismas por parte de su clientela. A tales efectos, realizarán acciones de comunicación con toda la información que sea relevante, insistiendo, especialmente, en las características y beneficios de los nuevos

16. Entendiendo como tal el producto de pago que cumpla tanto con las disposiciones del Marco como con aquellas otras que pudieran surgir bien del lado del EPC, o bien del de las autoridades públicas. **17.** Se trata de unos productos de pago de general aceptación tanto en comercios como en cajeros automáticos, por oposición a cualesquiera otros que pudieran estar dirigidos a un segmento específico.

productos. Paralelamente, deberán asegurarse de que los dispositivos, cajeros y terminales, estén en condiciones de soportar operaciones con dichos instrumentos.

Más allá de las funciones de pago básicas de carácter común, las entidades que actúen como emisoras podrán seguir ofreciendo servicios de valor añadido a sus clientes, como, por ejemplo, la consulta de su cuenta. Estos deberán estar presididos por el principio de libre competencia, no pudiendo afectar al normal funcionamiento del medio de pago subyacente. A estos efectos, no se entenderá como una ruptura de los principios inspiradores de la SEPA el hecho de que dichos servicios complementarios solo se puedan disfrutar en un número limitado de puntos de servicio.

4 La posición de las autoridades públicas

4.1 EL EUROSISTEMA

Con la adopción y publicación del «Marco para las tarjetas en la SEPA», en marzo de 2006, la industria bancaria marcó un importante hito en aras de avanzar rápidamente en el mencionado terreno. Sin embargo, debido a las circunstancias que rodearon la elaboración del señalado texto, no fue posible rebajar el grado de ambigüedad del clausulado. Una circunstancia delicada, esta última, por cuanto dejaba abierta una puerta a la libre interpretación de los criterios y, con ello, a una no deseable falta de homogeneidad en su aplicación.

Para paliar en parte dicha situación y descender a la definición de unas líneas de actuación concretas, el Eurosystema tomó la decisión de hacer público un documento de posicionamiento titulado *La Visión del Eurosystema acerca de la SEPA para tarjetas*¹⁸. En este texto no solo se reformularon y complementaron algunos de los requisitos ya contemplados en el Marco, sino que sirvió, además, a los efectos de reflejar lo que, a juicio de los bancos centrales de la zona del euro, eran claras deficiencias o debilidades de la iniciativa presentada por la industria.

Entre las declaraciones más relevantes, destacó la insistencia del Eurosystema en la necesidad de arrancar un compromiso firme por el lado de las entidades y los esquemas a los efectos de contar con su participación activa en los trabajos de desarrollo de unos estándares, protocolos y formatos de carácter abierto, a la par que compartidos por todos. Estas especificaciones, técnicas y de negocio, deberían comprender todas las fases de la cadena de una transacción con tarjeta¹⁹, asegurando así una completa interoperabilidad a medida que se produzca su adopción generalizada y uniforme.

El Eurosystema reconocía estar ante una tarea no exenta de dificultades, aunque, ciertamente, indispensable para garantizar el efectivo alcance paneuropeo de los nuevos productos, así como la presencia de estímulos objetivos para su aceptación por parte de los usuarios. Estas circunstancias le llevaron a manifestar la necesidad de disponer de una definición concluyente de los estándares antes de comienzos del ejercicio 2008, a la vez que a reclamar de la industria un esfuerzo adicional, de modo que fuera capaz de fijar un calendario igual de exigente en lo que a la fase de implementación se refiere.

No obstante, el Eurosystema matizaba una cuestión de importancia: la trascendencia de preservar la neutralidad de los estándares o, lo que es lo mismo, la conveniencia de evitar que en la elección de los mismos se otorgasen ventajas comparativas a unas infraestructuras o proveedores de servicios frente a otros²⁰.

18. Documento que, en última instancia, podría ser revisado parcialmente una vez recogidos los comentarios de los diversos agentes que han sido consultados. **19.** Esto es: los ámbitos titular-terminal, terminal-banco adquirente, banco adquirente-banco emisor, así como el de certificación. **20.** En efecto, el objetivo último de los trabajos debiera ser el de simplificar, armonizar y mejorar los estándares disponibles, no así favorecer a unos jugadores en detrimento de otros.

Otro aspecto del citado documento, a la poste retrovertido, fue el de manifestar abiertamente el deseo de que se produjera la emergencia de, al menos, un nuevo esquema paneuropeo de tarjetas en los próximos años.

El propósito de esta declaración no radicaba tanto en poner en tela de juicio el incontestable papel que los esquemas internacionales están llamados a jugar en el futuro de la SEPA, como, más bien, en hacer un nuevo llamamiento a favor de la diversidad de alternativas. De lo contrario, la perspectiva de un mercado de tarjetas europeo más concentrado en el medio plazo difícilmente resultaría consistente con las premisas de disfrutar de una oferta más amplia y competitiva.

En esta comunicación, el Eurosistema admitía los riesgos y retos que la ambiciosa propuesta pudiera traer consigo, pero obviaba pronunciarse tanto sobre la naturaleza de los mismos como acerca de los mecanismos que debieran emplearse para alcanzar la meta apuntada. Se trata de un claro intento por evidenciar la neutralidad e independencia de sus posturas.

El auténtico objetivo consistía, pues, en incitar a los agentes económicos a encontrar el camino más propicio para evitar que la natural consolidación de las ofertas pudiera suponer la pérdida de una valiosa experiencia acumulada en un plano exclusivamente nacional.

Tampoco perseguía el informe poner en tela de juicio la innegable legitimidad del *co-branding* como solución transitoria; es decir, como paso intermedio para obtener la tan demandada capilaridad paneuropea. Aunque, eso sí, haciendo notar que bajo la aparente conectividad que ofrece dicha fórmula podría seguir prevaleciendo la segmentación del mercado interior en compartimentos locales.

Se trataba, en definitiva, de hacer llegar a la industria un mensaje claro: que esta debía reaccionar ante la posibilidad de un mercado oligopolista²¹, sin perjuicio de orientar dicha respuesta hacia la realización plena de los beneficios derivados de las economías de escala. En otras palabras, se pretendía que la banca se marcase como hito final el de optimizar la prestación de sus servicios del modo más eficiente posible en costes, con independencia del camino intermedio elegido.

El documento se perfeccionaba, asimismo, con un conjunto de reflexiones de carácter más heterogéneo. En ellas, como aspecto más destacado, se invitaba a la Comisión Europea a tomar una resolución en aquellas materias en que las incertidumbres aún existentes estuvieran actuando como freno al desarrollo de modelos de negocio de futuro.

Concretamente, el Eurosistema manifestaba su esperanza de que la Comisión pudiera anunciar su posicionamiento definitivo acerca de las tasas de intercambio, estableciendo igualmente una hoja de ruta en torno a la validez o no de diferentes tipos de prácticas en materia de aceptación de tarjetas por el comerciante y de adquisición²². Respecto a ambas dimensiones el Eurosistema viene abogando por alcanzar mayores cotas de transparencia y objetividad.

21. No resulta esta, pues, una cuestión baladí, como lo demuestran los programas de migración que desde ciertas instancias han sido promovidos. Casos como los de *Bancontact/MisterCash* en Bélgica o *Switch* en el Reino Unido, que han optado por abandonar sus respectivos productos locales de débito a favor de Maestro (quien, no obstante, parece haber reconsiderado su decisión), son una evidencia incontestable de las transformaciones no precisamente pequeñas que se avecinan. **22.** En concreto, cuestiones relacionadas con la existencia de limitaciones alrededor de las comisiones aplicables en adquisición transfronteriza, el empaquetamiento de productos diversos bajo un precio único, la prohibición de aplicar (por el comercio) un recargo a los pagos con tarjeta o la imposición de cláusulas por las que se obliga a los comerciantes a aceptar todos los productos de un mismo emisor.

- El servicio ofrecido a los usuarios en la zona SEPA deberá ser uniforme. Las prestaciones añadidas que se ofrezcan no deberán dificultar la interoperabilidad.
- De existir, la tasa de intercambio asociada a cada marca deberá ser única para toda la zona SEPA.
- Los niveles de las tasas de intercambio y el método utilizado para su cálculo deberán ser públicos y, de ser posible, serán objeto de remisión a las autoridades competentes.
- La estrategia que se piensa adoptar a medio/largo plazo deberá hacerse pública y resultar compatible con los objetivos a largo plazo del proyecto SEPA.
- Los agentes del mercado deberían procurar alinear sus prácticas con las directrices que emanan de la Comisión Europea en materia de aceptación y adquisición.
- El gobierno de los esquemas deberá estar efectiva e indiscutiblemente separado de los aspectos de proceso de las transacciones.
- Los agentes del mercado deberán participar de la definición de unos estándares comunes y comprometerse a utilizarlos.
- La transferencia de datos desagregados con motivos estadísticos o de *marketing* fuera del territorio de la UE deberá evitarse expresamente.
- Los agentes del mercado deberán desarrollar una estrategia para lograr la reducción de la incidencia del fraude, en particular en lo que se refiere a su dimensión transfronteriza.

FUENTE: Banco Central Europeo/Eurosistema.

4.2 LA COMISIÓN EUROPEA

Varios han sido los instrumentos empleados por la Comisión Europea al objeto de ir dejando constancia tanto de sus preocupaciones como de sus puntos de vista acerca del estado y grado de evolución del proyecto SEPA.

En general, muchas de las cuestiones abordadas por aquella han estado en consonancia con las inquietudes expresadas por el Eurosistema, lo que ha permitido proporcionar a los agentes económicos una orientación coherente.

Hasta la presente fecha, han sido tres los pilares con los que la Comisión ha tratado de centrar su posicionamiento acerca de la SEPA: a) el documento de incentivos a la SEPA, sometido a consulta pública en 2006; b) el proyecto de Directiva sobre Servicios de Pago en el Mercado Interior²³, y, por último, c) el informe final sobre la situación de la competencia en el sector bancario minorista.

Sin perjuicio de la vertiente más prescriptiva, correspondiente al proyecto de Directiva, los mensajes y recomendaciones básicos de la restante documentación bien podrían resumirse en torno a dos grandes asuntos: por un lado, el grado de consecución de mayores niveles de competencia efectiva en el mercado europeo y, por otro, la identificación de los riesgos que potencialmente podrían amenazar al proyecto de la SEPA tal y como está configurado en la actualidad.

²³. Quienes así lo desean, podrán acceder a una versión muy preliminar del proyecto de Directiva a través del siguiente enlace: http://ec.europa.eu/internal_market/payments/docs/framework/framework-workingdoc/workingdoc-framework_es.pdf.

Así las cosas, la persistencia de significativas barreras a la competencia en el mercado interior sigue siendo, a juicio de la Comisión Europea, un problema considerable. Es un contratiempo en el camino hacia la SEPA para el que, a la luz del enfoque adoptado en el Marco, no parece haberse encontrado aún una solución definitiva.

Entre otras cuestiones, las observaciones de la Comisión han puesto de manifiesto la existencia de marcadas diferencias entre los países de la Unión Europea en lo que se refiere a los niveles y estructuras de todo tipo de comisiones/tasas aplicadas. Una indicación más de lo fragmentado de una realidad en la que subsisten resquicios para el ejercicio unilateral del poder de mercado.

Algunos ejemplos a los que hace referencia la Comisión apuntan a la presencia de una amplia casuística de agentes con probadas trayectorias de elevada y sostenida rentabilidad en el tiempo. Un fenómeno ligado, con frecuencia, a la aplicación de prácticas y reglas claramente restrictivas de la competencia²⁴.

A ello se une la persistencia de fórmulas de integración vertical en lo que a la prestación de un elenco de actividades se refiere; una restricción más cuya efectiva desaparición demanda de una mayor concreción de acciones para cumplir con la obligación formal de «separar el gobierno de los esquemas de los aspectos de proceso».

En línea con la argumentación del Eurosistema, la Comisión expresa asimismo su impaciencia por contar con un esfuerzo más decidido en el ámbito de la estandarización, abriendo incluso la posibilidad de implicar más activamente al sector público de no apreciarse un avance firme en la dirección deseada.

En lo que respecta a los riesgos, el temor principal de la Comisión reside en que el proceso de consolidación de infraestructuras a nivel paneuropeo no acabe cristalizando en las esperadas mejoras de eficiencia. Un escenario no descartable a priori, cuyo origen estaría en la creciente concentración del mercado y, así, en el previsible deterioro tanto del nivel de servicio como de las funcionalidades anteriormente ofrecidas.

Esta preocupación se agrava, precisamente, por el hecho de ser los esquemas que registran unos mayores niveles de comisiones los que en mejor posición se encuentran para quedarse con una mayor cuota de mercado.

Por otro lado, el proyecto de Directiva sobre Servicios de Pago en el Mercado Interior se perfila como una iniciativa crucial para el buen fin de la SEPA. El establecimiento de un conjunto de normas modernas, omnicomprensivas y aplicables de manera homogénea a los servicios de pago prestados en toda la UE deberá contribuir a proporcionar una mayor certidumbre jurídica, imprescindible para asegurar el buen funcionamiento de los instrumentos de pago.

Este es un paso decisivo para eliminar los obstáculos de naturaleza legal que pudieran estar restringiendo la libre competencia en el mercado, para reforzar igualmente la protección de los

24. De los resultados del informe final sobre la situación de la competencia, publicado en enero de 2007, se desprende que en ocho de los Estados miembros encuestados existen fórmulas centralizadas para la prestación de servicios de adquisición. Ello deriva en prácticas quasi monopolísticas de cara a los comerciantes, dificultando en ocasiones que los potenciales competidores extranjeros puedan tener acceso al mercado. No obstante, el mismo informe reconoce que, desde la publicación preliminar del mismo, se han producido notables avances a este respecto precisamente en aquellos países en los que mayores deficiencias se habían observado.

usuarios de dichos servicios y, por ende, para ayudar a la industria a avanzar en la dirección correcta al objeto de poder disfrutar en toda su extensión de los beneficios de la SEPA.

Sin perjuicio de su amplia casuística, el proyecto de Directiva destaca por poner un especial énfasis en el desarrollo de un régimen jurídico de nuevo cuño para las denominadas «entidades de pago». Establece así un conjunto de reglas diseñadas para dar cabida a las particularidades de unos proveedores de servicios de pago distintos de las entidades de crédito y, tradicionalmente, muy activos en dicho mercado. Todo ello con el fin último de facilitar su acceso, en condiciones de igualdad, a mercados situados más allá de sus respectivas fronteras.

Los redactores de la norma persiguen, asimismo, fijar unos requisitos precisos y sucintos en materia de transparencia e información. Un factor, sin duda, capital para preservar los derechos de la clientela y favorecer una creciente libertad de elección.

En este mismo contexto, el proyecto de Directiva se preocupa de delimitar con exactitud los derechos y obligaciones de los usuarios y operadores, fijando así unas reglas de juego homogéneas y fácilmente comprensibles con las que afianzar la confianza en los instrumentos y sistemas de pago.

5 El mercado español: retos y transformaciones

El esfuerzo articulado, hace ya más de una década, por la comunidad financiera española en el sentido de ofrecer fórmulas de *co-branding* con Visa y MasterCard, unido a la presencia comercial en nuestro país de sendos esquemas tripartitos tales como *American Express* o *Diners Club*, han colocado, aparentemente, a España en una posición de partida favorable de cara al cumplimiento de los compromisos que entraña el proyecto SEPA.

No obstante lo anterior, infraestructuras, tarjetas y dispositivos, junto con las respectivas reglas de funcionamiento y hábitos de uso existentes hasta el momento, se verán, necesariamente, sometidos a una profunda revisión. Este fenómeno, sin duda, contribuirá a reconfigurar el panorama actual en lo que se refiere a la provisión y procesamiento de transacciones con dicho instrumento.

Como es el caso en otros ámbitos de la SEPA, también el mundo de las tarjetas experimentará importantes y posiblemente costosas transformaciones. Una serie de modificaciones que abarcarán desde las áreas de *marketing* hasta las de desarrollo de producto, así como aquellos otros aspectos más relacionados con la vertiente de los procesos y el soporte informático.

Uno de los retos más evidentes ante el que se tendrá que enfrentar la industria española será el de completar con éxito y en plazo la migración a los estándares EMV; una nueva tecnología económicamente gravosa que, además, llevará aparejadas nuevas implicaciones en la esfera de las relaciones jurídicas y de negocio. Este aspecto es particularmente delicado en los casos en que los terminales no estén bajo el control de las entidades financieras sino bajo el de los propios comerciantes²⁵.

El sector deberá ser capaz, asimismo, de diseñar y poner en práctica campañas de comunicación efectivas a través de las que trasladar al colectivo de usuarios los aspectos básicos de los aludidos cambios, así como las ventajas derivadas de los nuevos productos. Para llevar a

25. Suele ser este el caso de las grandes superficies de distribución, que cuentan con terminales propios con determinadas características específicas. Cada uno de ellos presenta una casuística particular, fruto de la solución integrada por la que se hayan decantado. No obstante, para evitar incidencias en la operativa con las nuevas tarjetas, también en el caso de estos dispositivos tendrán que organizarse los correspondientes procesos de homologación EMV.

cabo estas acciones será aconsejable que cada agente alinee sus planes de comunicación individuales con aquellos otros que estén sirviendo de marco tanto a su respectiva comunidad nacional como, más aún, al conjunto de países del área del euro.

En el caso español, dichas acciones podrían tener cabida perfectamente en el contexto de los compromisos del «Acuerdo Marco regulador de fijación de Tasas de Intercambio en transacciones de pago mediante tarjetas de crédito o débito»²⁶. Este convenio bien podría conciliar bajo un mismo paraguas las iniciativas de promoción más general del medio de pago en cuestión con las de difusión activa de las ventajas que se desprenden de su nueva fisonomía.

Otra dimensión en la que ya se están produciendo importantes transformaciones es la que atañe a la estructura organizativa de los sistemas. En su vocación de ser conformes a los principios del Marco para Tarjetas en la SEPA, los esquemas españoles deberán asegurarse de adaptar sus estatutos y reglas de funcionamiento a fin de asegurar una efectiva separación entre los aspectos de gobierno y aquellos otros referidos al proceso de operaciones. Un camino que ya parecen haber suscrito algunos de los jugadores del mercado español, pero en el que, sin duda, deberán seguir ahondando en el futuro.

Ello debiera, en principio, llevarles a una exhaustiva revisión de los criterios de acceso hasta ahora aplicados. De aprobarse la Directiva sobre Servicios de Pago en el Mercado Interior, los requisitos tendrán que verse flexibilizados necesariamente, al objeto de dar entrada de igual manera a entidades de naturaleza no financiera²⁷.

Evidentemente, esta nueva realidad competitiva obligará a los operadores nacionales a redefinir sus respectivas estrategias a la medida de los objetivos de sus asociados/clientes y en función de las oportunidades/amenazas que vayan surgiendo. Un posicionamiento que, a priori, parece que partirá de la opción del *co-branding* con las grandes marcas internacionales, sin perjuicio de que ya algún esquema se haya mostrado abierto a explorar otras posibilidades, como, por ejemplo, las relativas a la formalización de alianzas de carácter paneuropeo.

La vía de las alianzas no está exenta de dificultades de carácter práctico, como así lo demuestra el dispar grado de adhesión que algunas de estas alternativas han despertado²⁸. La dificultad se hace tanto más evidente si se tiene en cuenta que esos mismos esquemas se han mostrado muy abiertos en lo que respecta a la colaboración en otros ámbitos de interés común, como, por ejemplo, los relacionados con los estándares.

Por último, sin menoscabo de la relevancia y utilidad del ya mencionado Acuerdo Marco sobre tasas de intercambio alcanzado en España, esta sigue siendo una cuestión sujeta a importantes incertidumbres bajo la óptica de las autoridades de competencia europeas. La aplicación de los denominados «acuerdos de intercambio preferenciales»²⁹ ha sido puesta en entredicho por la Comisión Europea, no existiendo por el momento un pronunciamiento definitivo por su parte.

26. Firmado el 2 de diciembre de 2005 y por el que las entidades procesadoras de pagos con tarjeta se comprometían «a dotar un fondo, por importe total de tres millones de euros [...] que se destinará a realizar acciones dirigidas a impulsar la utilización de las tarjetas como medio de pago, y especialmente a su difusión en el pequeño comercio». **27.** En tanto en cuanto, claro está, su participación no suponga objetivamente una alteración sustancial del perfil de riesgo de los aludidos sistemas, comprometiendo, en consecuencia, la estabilidad financiera. **28.** Posiblemente, el ejemplo más destacado que podamos encontrar en Europa a día de hoy sea la iniciativa del autodenominado EAPS (*Euro Alliance of Payment Schemes*). Este foro de discusión ha reunido a algunos de los principales esquemas de tarjetas del territorio europeo (entre otros, a *Euro 6000*), con el objeto de estudiar fórmulas para ofrecer una auténtica alternativa paneuropea de cara a la SEPA frente a la de los grandes esquemas internacionales. **29.** En referencia a los acuerdos existentes en diversos países de la UE por los que los miembros de una misma red se benefician de unas tasas de intercambio de carácter preferencial.

Este escenario no permite dar por zanjado el debate acerca del modelo futuro de fijación de tasas de intercambio en Europa. Este hecho, sin duda, obligará al sector a estar muy atento a cómo vayan evolucionando las circunstancias en los próximos años, y bien podría acabar obligándole a efectuar un reposicionamiento completo de sus estrategias.

Por su parte, el Banco de España, consciente de las implicaciones y complejidades que entraña la SEPA, ha optado por apoyar a los agentes económicos en el esfuerzo que se les reclama. Para ello, se ha creado una estructura formal (un Observatorio y una Comisión para el Seguimiento de la Migración del Proyecto SEPA) con un doble objetivo: por un lado, elaborar y presentar un plan nacional de migración y, por otro, servir de plataforma de diálogo entre los diversos agentes implicados, a los efectos de impulsar la necesaria transición a la SEPA y realizar un oportuno seguimiento del plan de migración nacional.

Se confía así en poder contribuir con éxito a la racionalización de los trabajos que sea necesario acometer hasta el ejercicio 2011, y asegurar, en última instancia, una transición hacia el nuevo contexto para los pagos en Europa lo más ordenada y efectiva que sea posible.

6 Conclusiones

Con la llegada de la SEPA se producirán importantes transformaciones en lo que respecta al panorama europeo de pagos al por menor. Se trata de una serie de cambios concebidos para impulsar mejoras tanto en lo que se refiere a la eficiencia, como a la seguridad y calidad de los servicios prestados a empresas y particulares.

El nuevo mercado estará presidido por unos mayores niveles de competencia en todos los planos del negocio, favoreciéndose así la entrada de nuevos operadores de naturaleza no necesariamente financiera.

Ello conducirá, igualmente, a una creciente especialización en aspectos muy concretos de la cadena de valor, lo que, en definitiva, debería contribuir a estimular la innovación y, con ella, al aprovechamiento gradual de las ventajas derivadas de las economías de escala.

En última instancia, dicha reorganización debería tener su reflejo en una significativa reducción de los costes asociados a la provisión de los servicios. Se espera que esto, de producirse, beneficie tanto a los usuarios finales de los mismos como a los intermedios.

Por otro lado, con la unificación y homogeneización de productos y servicios en la zona del euro, se confía conseguir que la clientela bancaria acabe haciendo un uso mayor de la tarjeta como instrumento de pago. Una expectativa plausible, en la medida en que el usuario no perciba diferencias a la hora de usar sus tarjetas en distintos países y sea capaz de percibir los avances alcanzados en materia de lucha contra el fraude.

Evidentemente, la adaptación a la SEPA supondrá asimismo un esfuerzo económico destacado por el lado de quienes muy posiblemente, a la postre, vean peligrar sus márgenes de negocio. Es esta una perspectiva a la que, previsiblemente, van a responder las entidades financieras y los esquemas con acciones diversas tales como el reforzamiento de la imagen de marca, la apuesta por los servicios de valor añadido como elemento diferencial o la generalización del *outsourcing* para todas aquellas funciones de carácter no básico.

La consolidación de plataformas dentro y fuera del territorio nacional e incluso la integración de estas en infraestructuras hasta ahora centradas en el procesamiento de otros instrumentos de pago podrían, igualmente, formar parte de la agenda estratégica en un futuro. Opciones

ambas por las que ya se han decantado en algunos países y que, sin duda, darán carta de naturaleza a una nueva realidad para los pagos con tarjeta en Europa.

La SEPA supone, por tanto, un paso firme y decisivo en la remoción de los obstáculos existentes para el funcionamiento homogéneo del mercado de servicios de pago en Europa. Es un hito relevante en el camino hacia la consecución de los objetivos de la Agenda de Lisboa para hacer de la UE, en 2010, la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de manera sostenible con más y mejores empleos, así como con una mayor cohesión social.

BIBLIOGRAFÍA

- ABN AMRO, CAPGEMINI & EFMA (2006). *World Payments Report 2006*.
- BERNAL JURADO, E., y M. PARRAS ROSA (2004). «Factores explicativos de la demanda de servicios de pago con tarjetas bancarias en España: una aproximación empírica», *Información Comercial Española*, 805, pp. 171-189.
- CARBÓ VALVERDE, S., J. M. LIÑARES ZEGARRA y F. RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ (2006). «Valoración y perspectivas del "acuerdo marco regulador de la fijación de tasas de intercambio en transacciones con pago mediante tarjetas de débito y crédito"», *Cuadernos de Información Económica*, 190, pp. 125-130.
- COMISIÓN EUROPEA (2007). *Report on the retail banking sector inquiry*.
- (2006). Consultative Paper on SEPA Incentives.
- (2005). *Un posible marco jurídico para la zona única de pagos en el mercado interior*, Documento de Trabajo.
- ECB/EUROSYSTEM (2006a). *The Eurosystem's view of a «SEPA for cards»*.
- (2006b). *Towards a single euro payments area -fourth progress report*.
- EPC (2007). «*Making SEPA a Reality*». *Implementing the Single euro Payments Area*.
- (2006). *SEPA Cards Framework v 2.0*.
- (2005). *EPC Roadmap 2004-2010*.
- GARCÍA CACHAFEIRO, F. (2003). *Derecho de la competencia y actividad bancaria: estudios de los acuerdos sobre precios en los sistemas de pago electrónicos*, La Ley, Madrid.
- THE BERLIN GROUP (2005). *Feasibility Study on bilateral/multilateral Card Processing in Europe*.

