

FEEDBACK FORM

Name of undertaking: ANGED (ASOCIACIÓN NACIONAL DE GRANDES EMPRESAS DE DISTRIBUCIÓN)

Industry: Organización empresarial que agrupa a las empresas más representativas de la distribución comercial minorista en grandes superficies.

Address: Velázquez, 24 – 5^a

28001 Madrid

Country: España

Name of contact person: Fernando Olascoaga

Phone of contact person: +34.91.522.30.04

Email of contact person: f.olascoaga@anged.es

Participated in the questionnaire:

- Yes
- No

Specific questions from Executive Summary:

A. Financial analysis of the industry

1. Are high merchant fees a competitiveness issue for the EU economy?

Las altas comisiones de los comerciantes tienen un efecto negativo sobre la competitividad de la economía europea por varias razones.

Las comisiones suponen un coste adicional en la cadena de suministro innecesario e injustificado. En un momento en que los proveedores y los distribuidores están trabajando juntos en la búsqueda de una mayor eficiencia en la cadena de suministro resulta que las comisiones por operaciones de pago con tarjeta siguen siendo muy altas.

Las altas comisiones reducen el poder adquisitivo de los consumidores. En un sector altamente competitivo como es el comercio minorista con márgenes cada vez más pequeños es inevitable que el coste de las operaciones con tarjeta se repercuta al consumidor en el precio de venta al público incluso para los que no pagan con tarjeta.

Tal como señala el informe de la Comisión los actuales acuerdos sobre la comisión de intercambio están generando a los bancos una parte importante de sus beneficios. No tienen por lo tanto ningún incentivo para invertir en unos sistemas de pago más eficientes. Bien al contrario, la innovación está centrada en desarrollar servicios que generan aún más ingresos a través de la comisión de intercambio.

-
2. Are there compelling justifications for the comparatively high level of merchant fees observed in some parts of the EU25?

Queda claro en el Informe de la Comisión Europea que los altos niveles de comisiones se deben a un abuso del poder de mercado por parte de los bancos. La inclusión en la comisión de intercambio de costes ajenos a la operativa ha permitido a los bancos aplicar durante años unas comisiones injustificadas. Esto ha sido el resultado de la falta de transparencia sobre los supuestos servicios que los sistemas de pago facilitan a los comerciantes. De ello ha resultado que se apliquen diferentes comisiones según el país, según el tipo de tarjeta y según el tipo de comercio cuando lo lógico es que el coste de procesamiento de la transacción sea el mismo.

3. In view of the apparent profitability of card issuing, is there a generally applicable justification for substantial revenue transfers through interchange fees in card payment systems?

No hay ninguna justificación por las elevadas transferencias de ingresos realizadas a través de la comisión de intercambio entre los bancos adquirentes y los emisores. El elevado importe de estas transferencias es el resultado de la falta de transparencia de la comisión de intercambio. No es aceptable que los comerciantes y los consumidores tengan que financiar los desproporcionados beneficios de los bancos emisores que se está utilizando para ofrecer servicios gratuitos a los titulares de tarjeta. La única comisión que está justificada para los comerciantes es el coste del procesamiento.

4. Are the high profits observed due to innovation or do they arise from some kind of market power in a two-sided industry?

Tal como hemos dicho anteriormente los elevados beneficios se derivan del dominio de mercado y de la impresión equivocada del consumidor que invita a utilizar las tarjetas de crédito en lugar de otros medios de pago más baratos. En ningún caso se derivan de la innovación y buena prueba de ello es que la tecnología EMV que va a obligar a los comerciantes a grandes inversiones en terminales y sistemas no se va a traducir en una reducción de las comisiones.

5. What pricing practices, rules and legal provisions distort price signals to consumers and the choice of the most efficient payment instrument?

La falta de transparencia es la principal causa de la distorsión de la percepción del precio que llega a los consumidores. Los comerciantes no pueden aplicar diferentes precios, u ofrecer descuentos o recargos en función del medio de pago utilizado por sus clientes. El resultado es que los consumidores tienen la falsa impresión de que todos los medios de pago – efectivo, cheques, tarjeta de crédito o de débito – tienen el mismo coste. Precisamente debido a los servicios gratuitos asociados a las tarjetas de crédito muchos consumidores la eligen como medio de pago sin saber que es el más caro.

6. Would cost-based pricing promote the use of efficient payment instruments and how could such pricing be implemented?

El precio de los diferentes instrumentos de pago debe ser transparente y estar basado en el coste de forma que el comerciante sepa lo que está pagando y que sólo pague el servicio que ha pedido y que está recibiendo.

Como cuestión de principio los costes de procesamiento deberían ser una cantidad fija por transacción. No existe ninguna justificación para establecer un coste variable ya que los costes de procesamiento permanecen constantes cualquiera que sea el importe de la operación.

Los comerciantes deberían estar autorizados para ofrecer descuentos o recargos a sus clientes en función del medio de pago que utilicen. La propuesta de Directiva sobre los servicios de pago contempla esta posibilidad y, si se aprueba con el texto actual, traerá mayor competencia en el mercado de los pagos que a su vez tendrá un efecto positivo sobre las comisiones aplicadas a los pagos con tarjeta. La entrada de nuevos operadores en el mercado supondrá también una mayor innovación de forma que los nuevos entrantes estarán incentivados a innovar para logra una ventaja sobre los operadores existentes.

7. Do currently existing pricing practices have a substantial negative effect on cross-border card usage by consumers?

Las prácticas de precios actuales tienen un efecto negativo sobre el uso transfronterizo de las tarjetas. El alto coste de las comisiones aplicables a las operaciones transfronterizas hará que muchos comerciantes no acepten los pagos con tarjetas emitidas en otro país. Esto significa que los consumidores podrán ver restringido el uso de sus tarjetas fuera de su país.

B. Market structures, governance and behaviour

8. What market structures work well in payment cards?

9. What market structures do not appear to work well / deliver efficient outcomes?

10. What governance arrangements can facilitate competition within and between card payment systems?

11. What governance arrangements can incentivise card payment schemes to respond to the needs and demands of users (consumers and merchants)?

Además de una mayor transparencia sobre las comisiones y sus componentes que ya hemos mencionado anteriormente, para lograr un sistema de medios de pago más eficiente sería necesario, que los comerciantes pudiesen canalizar las transacciones directamente al emisor de la tarjeta.

También sería deseable que se pudiesen enviar las transacciones a otro país en el que las comisiones sean menores así como, para las empresas multinacionales, tener la posibilidad de centralizar las operaciones.

12. What governance arrangements can allow minority participants or minority members to receive appropriate information and participate appropriately in decision-making?

13. What access conditions and fees are indispensable?

14. To what extent is separation between scheme, infrastructures and financial activities desirable to facilitate competition and efficiency?

Para lograr una mayor eficiencia y unos mejores precios sería necesario separar el sistema, de las infraestructuras y de las actividades financieras. Esto permitiría la entrada de nuevos operadores en el mercado.

Así por ejemplo, se debe evitar que una empresa pueda llegar a tener el control sobre el acceso de los competidores a la red de telecomunicaciones.

Igualmente importante es que todos los operadores de medios de pago pudiesen acceder a los centros de compensación y que su acceso no esté únicamente controlado por los bancos.

C. Future market developments

15. Are significant structural changes to be anticipated in the payment cards industry?

La directiva sobre los servicios de pago y la implementación del SEPA van a generar importantes cambios en el sector.

A los comerciantes les gustaría que los bancos y los proveedores de servicios de pago se especializasen en un aspecto concreto del negocio (emisión de tarjetas, procesamiento de operaciones, etc) para lograr la máxima eficiencia y las mayores economías de escala.

16. What are the anticipated impacts on the industry of innovation and technological change?

D. Potential solutions to market barriers

17. How can structural barriers to competition, which may arise for instance from the integration of different functions within a payment system or from acquiring joint ventures, be tackled?

18. Are there compelling justifications for the identified possible behavioural barriers to competition?

No hay ninguna justificación. Las barreras que ha identificado la Comisión solo tienen un objetivo que es dificultar la entrada en el mercado de nuevos operadores

19. How much need and scope is there for harmonising technical standards in the payment cards industry? How large are the potential benefits and costs of harmonisation?

E. Lessons for SEPA

20. What lessons (best practice) for the design of SEPA schemes can be learnt from existing national and international payment systems?

Los proyectos del SEPA debería basarse en el mejor sistema nacional de tarjetas y no, como algunas veces se ha dicho, en la comisión media aplicada en Europa. La comisión debe basarse en el coste, debe ser transparente, fija por transacción y referida a la parte del procesamiento que beneficia al comerciante.

21. How could competition between schemes in SEPA be strengthened?

La competencia entre sistemas dependerá principalmente de la implementación de la Directiva sobre los servicios de pago que permitirá que los proveedores no bancarios de servicios de pago compitan con los bancos.

22. Which structural and behavioural barriers to effective competition between banks and payment service providers should be removed to achieve SEPA?

23. What governance requirements should SEPA schemes meet?

24. By what means can interoperable communication protocols, security and other technical standards be achieved and certification procedures be limited to the minimum necessary?

25. Do the removal of barriers to competition, the observance of pro-competitive governance and the creation of interoperable standards require (further) regulation?

General comments:

General questions:

1. Did you find the content of the report easily accessible and understandable?

yes, fully;

- the report was too general;
- the report was too technical.

2. Did you find that the level of detail in the report was:

about right;

- not sufficiently detailed;
- too detailed.

3. Did the information contained in the report was:

generally new to you/the payment cards industry;

- mostly known to you/the payment cards industry.

4. Did the market analysis in the report:

confirm your views on the operation of payment cards market;

- challenge your/industry's views on the operation of payment cards market;
- represent a mix of both aspects.

5. Did the report raised the right policy issues;

yes, covered most of the key issues;

- no, there were some significant issues left out.

Thank you for your contribution!