



Comisión para la Defensa y
Promoción de la
Competencia

***INFORME DE INVESTIGACION:
EL MERCADO DE LAS TARJETAS
DE PAGO (CREDITO Y DEBITO)
EN HONDURAS***

***RECOMENDACIONES DE
POLÍTICA PÚBLICA***

INDICE

INTRODUCCIÓN	3
I. ANTECEDENTES	4
II. ASPECTOS RELEVANTES DE ENTREVISTAS A BANCOS EMISORES Y/O ADQUIRENTES Y COMERCIOS AFILIADOS.....	5
III. FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA DE TARJETAS DE PAGO	6
IV. MARCO LEGAL	7
V. DEFINICIÓN DEL MERCADO RELEVANTE	8
VI. ANÁLISIS DE POSICIÓN DE DOMINIO.....	8
VII. BARRERAS DE ENTRADA	11
VIII. VALORACIÓN DE POSIBLES RESTRICCIONES A LA LIBRE COMPETENCIA EN EL SISTEMA DE TARJETAS DE PAGO.....	11
IX. CONCLUSIONES.....	16
X. RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA	19

Aclaración: El presente documento constituye una versión resumida del Informe de Investigación realizado por la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia sobre el Mercado de las Tarjetas de Pago en Honduras (Crédito y Débito). En el mismo se sintetizan los principales hallazgos y recomendaciones de política pública que se derivan del precitado Informe de Investigación.

INTRODUCCIÓN

El mercado de tarjetas como medio de pago representa un factor impulsor del sistema financiero, constituyendo un mecanismo de uso masivo cada vez más acentuado. A la par del crecimiento que se ha venido dando en el uso de las tarjetas de pago (crédito y débito), se han derivado beneficios, dentro de los que se cuentan, agilidad en las transacciones, seguridad al no portar el efectivo, entre otros. Asimismo, desde el punto de vista fiscal, ha redundado en un mejoramiento de los recaudos, especialmente en economías con alta evasión tributaria, al proporcionar información más expedita y fidedigna a las autoridades sobre las ventas realizadas a través del medio de pago.

Sin embargo, la proliferación del uso de estos instrumentos ha derivado en la generación de amplios debates en muchos países alrededor del funcionamiento del sistema de tarjetas de pago como tal, lo que ha llevado en algunos casos a implementar nuevas regulaciones por parte de las autoridades. En tal sentido, son muchas las Instituciones que tienen que ver con el tema, que han mostrado un marcado interés en estudiar las relaciones que existen en este mercado tipificado como de “dos lados”. Las experiencias de otros países donde se han realizado análisis exhaustivos sobre la materia, son de relevancia para profundizar sobre el funcionamiento de esta industria en un país como Honduras, en donde poco o nada se ha estudiado sobre el mercado en referencia.

Este documento presenta un resumen de los principales **hallazgos y recomendaciones de política pública**, que se derivan de un Estudio completo como producto de un primer análisis sobre el sector de las Tarjetas de Pago (crédito y débito) en Honduras, realizado por la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia, con el objetivo de allegarse de mayores elementos para cumplir de manera más efectiva con su mandato legal de proteger el proceso de la libre competencia en los diferentes mercados. Dichas recomendaciones constituyen criterios de política pública aplicables al marco regulatorio en el precitado sector y que a juicio de esta Comisión tienen el potencial de promover un ambiente más favorable a la competencia en el mercado de tarjetas de pagos, donde convergen varios actores, vale decir emisores y/o adquirentes, comercios afiliados y tarjeta-habientes, y cuya estructura y funcionamiento se produce bajo una plataforma abierta, propia de un esquema de corte multilateral, donde el principal ingrediente lo constituye la “tarifa de intercambio interbancaria”, establecida en convenios suscritos entre emisores y/o adquirentes que operan bajo una determinada marca.

El documento está conformado por diez secciones. La **primera** sección, presenta una descripción histórica sobre los antecedentes, explicándose la metodología desarrollada durante el proceso de investigación. La **segunda**, describe de manera resumida los principales aspectos que se derivaron de las entrevistas realizadas a los bancos emisores y/adquirentes, así como a los comercios afiliados durante la fase inicial del proceso de investigación. La **tercera**, ofrece una breve descripción del funcionamiento del sistema de tarjetas de pago, partiendo de la experiencia internacional, así como de las presentaciones realizadas por los agentes involucrados y que fueron citados a las oficinas de la CDPC. La **cuarta**, procura analizar jurídicamente el sector de las tarjetas de pago, en el que se describen los tipos de participantes que intervienen en dicho sector, características relevantes de los contratos y los estamentos legales que las regulan. La **quinta**, define el mercado relevante como aspecto fundamental para orientar el estudio, llevando implícito un análisis detallado del mercado de producto y geográfico. La **sexta**, comprende un análisis de la posición de dominio que se deriva de este mercado, en los segmentos de la emisión y adquirencia, así como entre medios de pago. La **séptima**, revela algunas barreras de entrada que afectan ambos segmentos del mercado, principalmente en la adquirencia en donde fue posible identificar algunas limitantes para aquellos bancos que tengan el interés de incursionar esta parte del mercado; así como barreras que limitan la competencia en los comercios afiliados. La **octava**, hace una valoración de las posibles restricciones a la libre

competencia en el sistema de tarjetas de pago, como producto de la aplicación de la tasa de intercambio, como aspecto central del “Convenio de Intercambio Local para Emisores Visa en la República de Honduras” suscrito el 27 de junio de 2007; así también, se realiza un análisis exhaustivo de la “Regla de No Sobre Cargo” incluida en la Ley de Tarjetas de Crédito (Decreto Legislativo No. 106-2006, publicado el 23 de octubre de 2006). Finalmente, en la **novena y décima sección**, se presenta una descripción sucinta de cada una de las conclusiones, así como de las recomendaciones de política pública a las que se llegó con la realización del precitado Estudio.

I. ANTECEDENTES

La Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia (CDPC) de conformidad con la Ley para la Defensa y Promoción de la Competencia (LDPC), está facultada para realizar de oficio o a solicitud de parte investigaciones sobre un sector determinado cuando se presenten indicios sobre la ocurrencia de conductas restrictivas de la libre competencia. En tal sentido, la CDPC dio apertura a un proceso de INVESTIGACIÓN DE OFICIO en el sector financiero, particularmente en el sector de banca de consumo relacionado al mercado de Tarjetas de Crédito y Débito, donde confluyen sociedades emisoras, bancos adquirentes, establecimientos afiliados y tarjeta-habientes.

Durante el proceso de investigación desarrollado por la CDPC, inicialmente se encontró con un Convenio suscrito por los siguientes emisores de tarjetas de marca Visa: Ventas Internacionales S.A de C.V (BAC Honduras/Credomatic de Honduras); Crédito Hondureño, S.A de C.V; Banco Capitalizadora Hondureña, S.A; Banco Continental, S.A de C.V; Corporación de Crédito Atlántida; y Aval Card, S.A de C.V, suscrito por un término de seis meses, contados a partir del 27 de septiembre de 1992. El aspecto medular de este Convenio, consistía en que las tasas por comisiones cobradas a los comercios ya estaban preestablecidas, de las que un 70% representaba el reembolso al emisor y 30% eran retenidas por el adquirente, y las mismas no podían ser negociadas por los comercios. Sin embargo, este Convenio perdió vigencia al ser firmado el nuevo “Convenio de Intercambio Local para Emisores Visa en la República de Honduras”, el 27 de junio de 2007, con la participación de las siguientes Instituciones: Ventas Internacionales, S.A (BAC Honduras/Credomatic de Honduras); Sociedad de Inversiones Aval Card, S.A de C.V; Banco Atlántida, S.A; Banco Promérica, S.A; Banco del País, S.A; Banco BGA; Banco Cuscatlán; Banco Ficohsa; Banco Lafise. Conforme a este Convenio, la tasa reembolso a pagar al Emisor (Tasa de Intercambio), representa un equivalente al 3.37%, exceptuando una serie de comercios clasificados por categoría (MCC-Merchant Category Code), en relación a los cuales se reembolsará al emisor una tasa diferenciada.

Cabe destacar, que como parte de la metodología utilizada en el proceso de investigación, se convocó a las oficinas de la CDPC a los bancos emisores y/o adquirentes de la marca Visa en Honduras, quienes explicaron el funcionamiento del mercado en referencia, enfatizando en las relaciones contractuales y de operación bajo las que funciona dicho mercado; en especial, lo relacionado con el flujo transaccional por el que se liquidan las tasas de intercambio y adquirencia. Además, con el fin de ampliar la investigación, se realizaron visitas a un total de catorce comercios focalizados, de una muestra de quince, tomando como referencia la categorización comprendida en el precitado Convenio.

II. ASPECTOS RELEVANTES DE ENTREVISTAS A BANCOS EMISORES Y/O ADQUIRENTES Y COMERCIOS AFILIADOS

Como fuera apuntado anteriormente, en el caso de los **bancos emisores y/o adquirentes**, se utilizó la modalidad de citaciones a las oficinas de la CDPC por los bancos suscriptores del Convenio, quienes después de hacer su presentación, eran requeridos por funcionarios de la CDPC para responder a un cuestionario preelaborado para tal efecto. Seguidamente se levantaba un Acta, misma que era firmada por los presentes en cada reunión, a la vez que se hacía entrega al banco participante de un requerimiento de información específica, concediéndose un plazo de diez (10) días hábiles para su entrega a la CDPC, tanto en forma electrónica como impresa. Todos los bancos investigados (diez en total), operan bajo la marca Visa.

Asimismo, en el caso de los **comercios**, se procedió con la siguiente metodología: i) realización de entrevistas al principal de cada negocio, el cual por lo general se hacía acompañar por el técnico correspondiente; ii) utilización de un cuestionario previamente diseñado para tal fin, mismo que era contestado por cada entrevistado. Al final de cada proceso se levantaba un “Acta de Inspección y Constatación de Hechos”, la cual era firmada tanto por los entrevistados, como por los funcionarios de la CDPC; y iii) entrega de una Solicitud de Información, firmada por el Comisionado Presidente. Para contestar dicha solicitud, se les explicaba que de acuerdo a Ley tenían un plazo de diez días hábiles, contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud. La información solicitada, debía ser entregada tanto en forma electrónica como impresa en las oficinas de la CDPC.

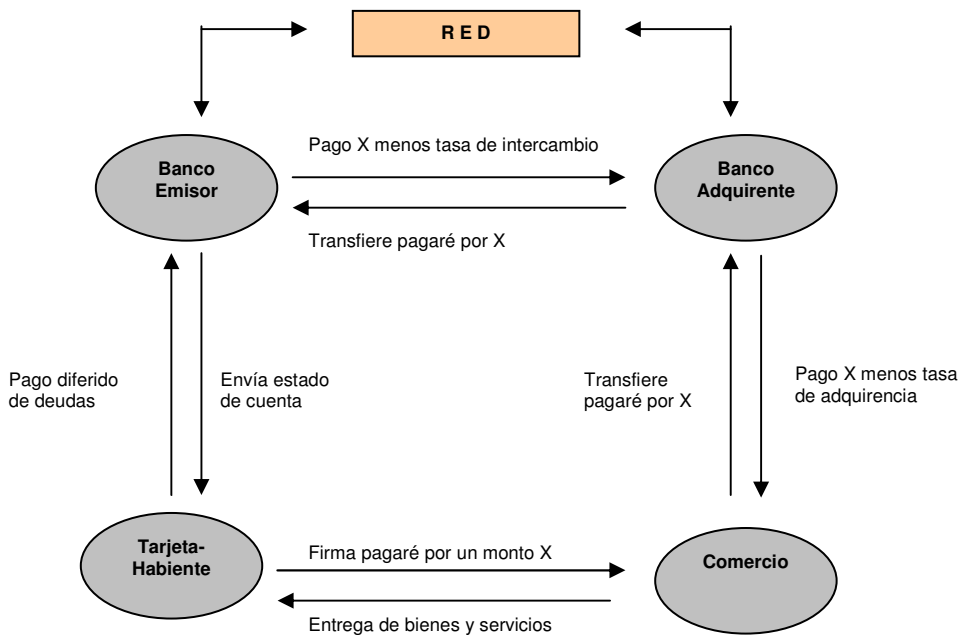
RESUMEN DE ASPECTOS RELEVANTES DE ENTREVISTAS REALIZADAS A:	
BANCOS EMISORES Y/O ADQUIRENTES	COMERCIOS AFILIADOS
<ul style="list-style-type: none"> Los diez bancos investigados operan bajo la marca Visa; dos bancos operan Master Card (BANCATLAN y BAC HONDURAS); un banco opera AMEX y DINERS (BAC HONDURAS); y tres como propietarias (BANCATLAN, PROMERICA y BAC HONDURAS). Hay cinco bancos solo emisores y cinco que son adquirentes y emisores a la vez (BANCATLAN, CONTINENTAL, AVAL CARD, BAC HONDURAS/ CREDOMATIC DE HONDURAS y PROMERICA). Los convenios para fijar la tasa de intercambio se negocian de buena fe, son consensuados y ratificados por los bancos operadores del sistema. Las tasas son fijadas en forma multilateral para facilitar el mecanismo de liquidación e intercambio de transacciones. Se deciden a nivel de todos los bancos emisores; y las tasas de adquirencia son libres al negociarse con el comercio afiliado. Las mismas tasas aplican para ambos tipos de tarjeta (crédito y débito). Los negocios de emisión y adquirencia funcionan como negocios separados. Pagan por el uso de licencia a la dueña de la Marca. Hay un solo banco liquidador, vale decir BANCATLAN. No hay sobre cargos al consumidor (Ley de Tarjetas de Crédito lo prohíbe, art.44). Las tasas por categoría de comercio, se diferencian por las ganancias que pueda tener cada rubro/volúmenes de venta. Influyen aspectos como seguridad, riesgo, entre otros. No se puede cobrar una tasa de adquirencia menor a la tasa de intercambio, dado que se debe cubrir esta última. En cuanto a ventajas de afiliar comercios: para el emisor, representa más opciones para usar más su tarjeta; y para el adquirente, es el porcentaje que le cobra al comercio afiliado y se convierte en cliente permanente. 	<ul style="list-style-type: none"> La totalidad de los comercios de la muestra están afiliados a Banco Credomatic de Honduras. Además de este banco, cuatro comercios trabajan con Banco Atlántida; dos con Aval Card; dos con Banco Promerica; y uno con Banco Continental. Todos los comercios aceptan todo tipo de tarjetas. La tasa de adquirencia aplica para todo tipo de tarjetas (crédito y débito), indistintamente del tipo estándar o preferencial. Las tasas son diferenciadas por categoría de comercios y aún dentro de un mismo banco adquirente. La generalidad es que todos los comercios pequeños pagan tasas de adquirencia altas; y comercios mejor posicionados pagan tasas bajas. Existe un mayor poder de negociación de parte de los negocios grandes. Los negocios pequeños, tienen que aceptar el contrato que firman con el banco adquirente, tal y como viene establecido. No existe distinción en cuanto al cobro que se haga tanto por tarjeta de pago, como en efectivo. Asimismo, no sobre cargan los precios por el pago con tarjeta, ni tampoco otorgan descuentos por pagos en efectivo. El aparato POS se brinda en condición de comodato. En cuanto al criterio de que POS escoger al momento de realizar la transacción, se selecciona el que cobra la menor tasa y el del banco que registre un mayor número de tarjeta-habientes. Con la aceptación de tarjetas de pago el negocio ha crecido para la mayoría de los comercios encuestados. En promedio los pagos con tarjeta oscilan entre 40%-60%. Finalmente, los negocios pequeños refirieron efectos negativos a la competencia, dado lo elevado de las tasas de adquirencia.

III. FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA DE TARJETAS DE PAGO

El sistema de las tarjetas de pago (crédito y débito) funciona como un “mercado de dos lados”, dado que se enfrentan dos demandas interdependientes que deben satisfacerse de manera simultánea: una está representada por los tarjeta-habientes y la otra por los comercios que aceptan los pagos por tarjeta. Para que estos actores puedan vincularse y a la vez conciliarse, es necesario que entre en escena un tercer actor, denominado “plataforma abierta” y que está compuesta por dos bancos (emisor y adquirente) y una red de transferencia de fondos (RTF), tales como Visa o Mastercard.

El siguiente esquema, muestra las relaciones que ocurren entre los diferentes agentes que intervienen en una transacción pagada con tarjeta, bajo una plataforma abierta. El titular de la tarjeta, acuerda un precio con el comercio por la compra de un producto o servicio. Para realizar este pago, el tarjeta-habiente firma un pagaré que compromete al banco emisor de la tarjeta a cubrir el adeudo por dicho consumo. El comerciante envía el pagaré al banco adquirente, quien a su vez, reenvía al emisor la información contenida en el mismo, a través de la plataforma de tarjeta, para su liquidación. El banco emisor paga al adquirente los recursos dispuestos por el tarjeta-habiente para cubrir el costo del producto o servicio, menos una tasa de intercambio. El banco adquirente, a su vez, envía al comerciante dicho pago, restándole la tasa de adquirencia o de descuento. Finalmente, el tarjeta-habiente liquida (total o parcialmente) su deuda con el emisor.

Esquema de Funcionamiento Tarjetas de Pago



Cabe destacar, que en un sistema abierto, para que una determinada transacción pueda realizarse es necesario que ambos tipos de bancos participantes (emisores y adquirentes), se pongan de acuerdo sobre aspectos como: i) riesgos derivados del no pago por parte del tarjeta-habiente, fraudes, fallas en el comercio en cuanto al suministro de los bienes demandados, entre otros; y ii) nivel de compensación de ambos por los costos en que incurran por la transacción realizada.

Bajo el sistema anterior, es que suscriben los **acuerdos multilaterales**, en los que se define la asignación de riesgos y las liquidaciones entre las partes participantes tanto en la emisión como en la adquirencia. De estos acuerdos se deriva lo que se conoce como la **tasa de intercambio multilateral**.

IV. MARCO LEGAL

En este apartado, se procura analizar jurídicamente el sector de las tarjetas de pago, en el que se describen los tipos de participantes que intervienen en dicho sector, características relevantes de los contratos y los estamentos legales que las regulan.

La práctica jurisprudencial en el ámbito bancario y financiero nacional, expone un considerable número de leyes, normas y resoluciones administrativas sobre dicho sector, dentro de las cuales se pueden distinguir los siguientes: Ley de Tarjetas de Crédito y su respectivo Reglamento; Ley del Sistema Financiero; Ley de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros; y Ley del Banco Central de Honduras.

Con relación al funcionamiento de las tarjetas de pago, se pueden identificar varios actores: empresas propietarias de las marcas, entidades financieras emisoras de las tarjetas, bancos adquirentes, comercios afiliados al sistema y tarjeta-habientes.

La emisión de tarjetas de pago implica la celebración de diversos contratos, entre los cuales se describen los suscritos entre: i) la empresa propietaria de la marca y los bancos emisores y/o adquirentes; ii) la entidad financiera emisora y cada uno de los usuarios o tarjeta-habientes; y iii) cada entidad financiera adquirente y cada uno de los comercios que se afilian al sistema, en virtud de los cuales éstos se obligan a vender bienes o prestar servicios a quienes exhiban tarjetas de créditos, previa adecuada identificación.

Asimismo, la emisión de una tarjeta de crédito y su utilización se produce en virtud de la ejecución de varios contratos celebrados entre diversas parejas de actores, que generan una vinculación entre los referidos contratos debido a que la existencia de unos está en función de la existencia de otros. Es decir, si una entidad emite tarjetas de crédito, es porque existe una vinculación con comercios afiliados que aceptan vender o prestar servicios a los tarjeta-habientes.

Del conjunto de las relaciones anteriormente mencionadas destacan los siguientes vínculos jurídicos: i) entre las empresas propietarias de la marca y los bancos emisores y/o adquirentes; ii) entre la entidad emisora de la tarjeta y el tarjeta-habiente; iii) entre el adquirente y el comercio afiliado, así como las operaciones que se efectúan en función del respectivo contrato; iv) entre el adquirente y la entidad emisora de la tarjeta; y v) entre el comercio afiliado y el tarjeta-habiente.

Cabe señalar, que los actuales estamentos legales que regulan lo concerniente al giro de operaciones de crédito realizadas por las sociedades mercantiles autorizadas como emisoras de tarjetas, no contemplan disposiciones que regulen específicamente el contenido de los contratos que deben regir las relaciones jurídicas y/o contractuales entre los diferentes actores, como son las relaciones entre emisores y/o adquirentes y entre adquirentes y comercios afiliados. Contrario a los contratos de apertura de crédito para disposición y uso de tarjeta de crédito, que están regulados de conformidad a lo que establece el artículo 25 del Reglamento de Tarjetas de Crédito, los que deberán someterse a la aprobación de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros.

Por otra parte, la Ley de Tarjetas de Crédito no contempla la regulación o reglamentación respecto al establecimiento de la tasa de adquirencia y tasa de intercambio en este segmento del mercado, pero si lo hace en relación a la tasa de interés que las sociedades emisoras de tarjetas de crédito podrán cobrar por el financiamiento de saldos en moneda nacional y extranjera, conforme al artículo 34 de dicha Ley.

V. DEFINICIÓN DEL MERCADO RELEVANTE

El mercado relevante está compuesto de bienes y servicios que tienen sustituibilidad razonable para el propósito para el cual fueron producidos; es así que tanto los precios, el uso, así como las cualidades pueden ser considerados para su determinación. Adicionalmente, la determinación del mercado relevante lleva implícito el análisis del Mercado Producto y el Mercado Geográfico con el objetivo de delimitar lo máximo posible qué y dónde se transan los productos específicamente.

En este sentido la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia ha definido el **mercado producto** para el presente estudio como “**El sistema de medios de pago**”, en vista que esta función es el propósito inherente al desarrollo tanto de las tarjetas de crédito como de las de débito, comprar y adquirir bienes o servicios a cambio de aceptar el medio de pago. Adicionalmente el **mercado geográfico** queda definido como **todo el territorio al que un consumidor pueda acudir y en donde la aceptación del medio de pago exista, independientemente si el medio de pago es la tarjeta, el efectivo o los cheques.**

Un hecho palpable que admite pensar rápidamente que las tarjetas de pago y el efectivo son sustitutos muy cercanos, es el creciente uso de las tarjetas como medio de pago, especialmente en los últimos años. Esto se observa claramente en el siguiente cuadro:

Año	Facturación (L.)	Variación Anual
2004	4,796,133,118.85	-
2005	8,892,742,615.04	85.41%
2006	21,660,904,145.62	143.58%
Sept - 2007	31,627,878,815.15	NA
Proyección 2007	43,953,438,733.98	102.9%
Fuente: Elaboración propia, en base a datos proporcionados por los bancos adquirentes.		

En términos del PIB, es posible que la facturación con tarjetas de pago se encuentre entre 18% y 23%, lo cual denota su gran importancia en el consumo privado, como variable macroeconómica.

VI. ANÁLISIS DE POSICIÓN DE DOMINIO

A fin de establecer la existencia de competencia efectiva en el **mercado de la red de tarjetas**, o determinar cuan concentrado están los segmentos del sistema de tarjetas como medio de pago (vale decir emisión y adquirencia), que conduzca a indicios de una posición dominante, se utilizó el Índice Herfindhal-Hirschman (HHI) y la Razón de Concentración de Orden i (CRi), evaluando las condiciones de competencia al interior de la red principal que opera en Honduras (i.e. Visa)

Los resultados reflejaron que ambos segmentos del mercado están altamente concentrados, sobrepasando los estándares internacionales establecidos para el Índice HHI, pero con un mayor

peso en la adquirencia, dado que en este segmento solo participan cinco bancos, los cuales son emisores a la vez.

INDICE HERFINDHAL HIRSCHMAN (HHI)				
EMISIÓN				
Participaciones ²				
Banco	2005	2006	Sept 2007	
1 BAC HONDURAS	1,455.0	1,304.6	995.3	
2 AVAL CARD	947.8	989.3	1,157.9	
3 PROMERICA	282.3	270.0	233.4	
4 BANCATLAN	35.7	38.1	32.5	
5 FICOHSA	13.5	8.8	14.8	
6 BGA/HSBC	7.8	15.5	29.6	
7 BANPAIS	1.3	2.2	5.7	
8 LAFISE	0.2	0.1	0.2	
9 CONTINENTAL	0.0	0.1	0.1	
10 CUSCATLAN	0.0	0.8	1.1	
Índice	2,743.6	2,629.5	2,470.6	

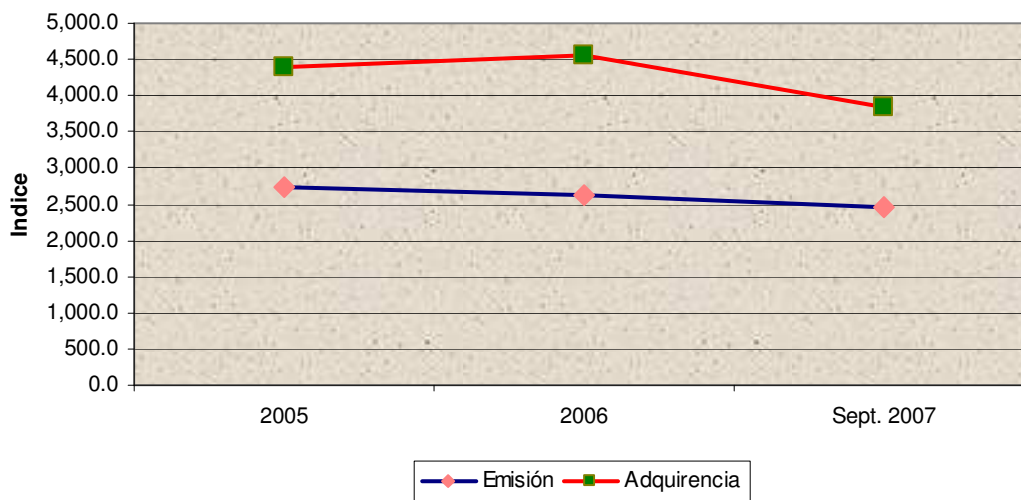
Fuente: Elaboración propia, con base a datos proporcionados por los bancos participantes marca Visa.

INDICE HERFINDHAL HIRSCHMAN (HHI)				
ADQUIRENCIA				
Participaciones ²				
Banco	2005	2006	Sept 2007	
1 CREDOMATIC DE HONDURAS	3,673.5	3,942.1	3,187.9	
2 AVAL CARD	601.0	531.1	510.7	
3 BANCATLAN	66.2	33.0	46.7	
4 PROMERICA	43.1	38.4	38.6	
5 CONTINENTAL	0.0	4.9	62.3	
6 BANPAIS	0.0	0.0	0.0	
7 FICOHSA	0.0	0.0	0.0	
8 LAFISE	0.0	0.0	0.0	
9 BGA/HSBC	0.0	0.0	0.0	
10 CUSCATLAN	0.0	0.0	0.0	
Índice	4,383.8	4,549.5	3,846.2	

Fuente: Elaboración propia, con base a datos proporcionados por los bancos participantes.

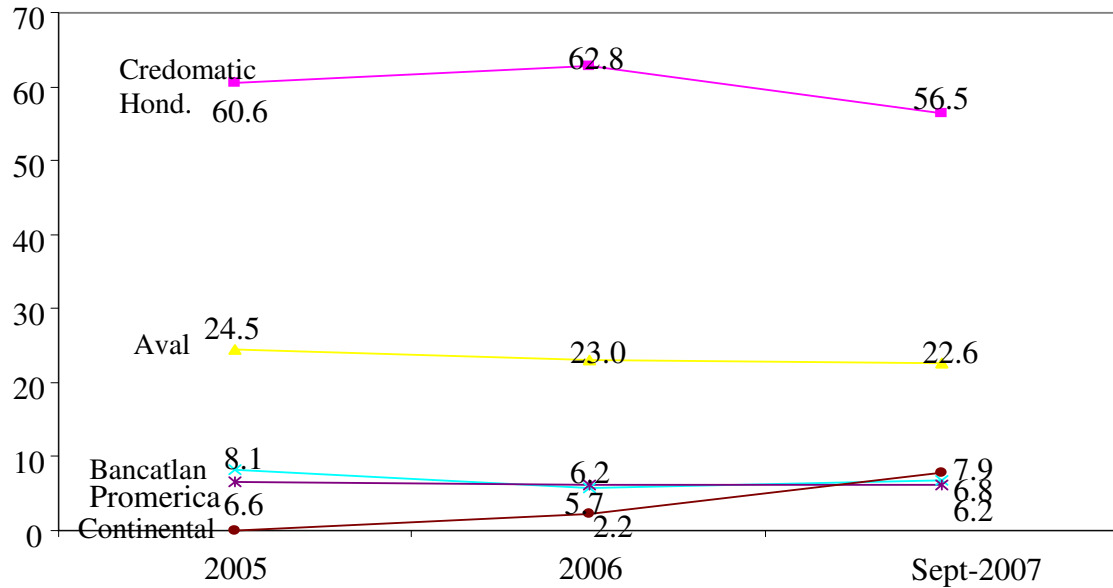
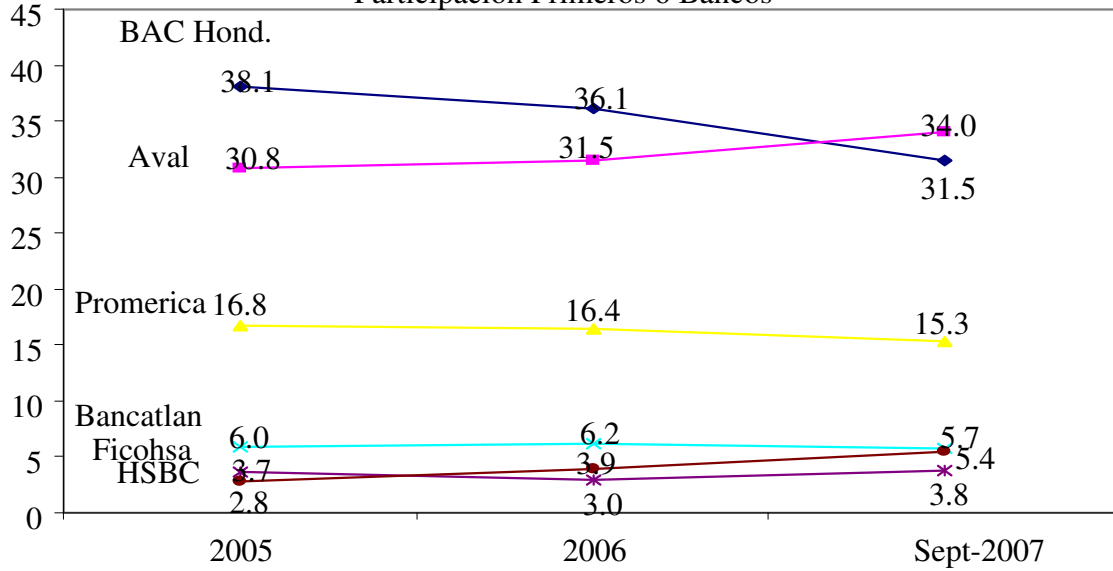
En la gráfica siguiente es posible observar las elevadas concentraciones que se han registrado en ambos segmentos de este mercado, durante el período Enero/2005-Septiembre/2007 siendo notoria la brecha que denota que la adquirencia está mucho más concentrada que la emisión.

Concentración HHI: Emisión y Adquirencia



Se observa una leve tendencia de disminución de la concentración en la Emisión, misma que se puede inferir que obedece a una participación más activa de BGA/HSBC, Ficohsa, Banpais y Banco Cuscatlán. Aún tomando en cuenta que los datos del año 2007 corresponden al mes de septiembre, lo que limita que en la Adquirencia se pueda realizar una comparación interanual que revele en mejor forma el cambio de comportamiento de la concentración en el período 2006-sept/2007, no se puede dejar de lado el crecimiento en la participación del Banco Continental en la adquirencia (pasó de 0% en 2005 a 7.9% en sept-2007) como un factor determinante en la disminución en la concentración de este segmento de mercado.

EMISION
Participación Primeros 6 Bancos



Considerando la Razón de Concentración de Orden i (CRi), se tiene que el segmento de la emisión está concentrado en dos bancos emisores (i.e. BAC Honduras y Aval Card), con un CR2 promedio 2005-Sept/2007 equivalente a 67.3%, muy por arriba del límite mínimo establecido en los estándares internacionales (CR2=50%), en donde valores superiores a este porcentaje indican mercados concentrados. Asimismo, en la adquirencia el CR2 promedio 2005-Sept/2007 representa el 83.35% para los mismos bancos mencionados en la emisión, indicando un mayor grado de concentración en este segmento (adquirencia), destacando Credomatic de Honduras el cual concentra la mayor proporción con un CR1=59.97% promedio para los últimos tres años.

Estos elevados grados de concentración en los segmentos de la emisión y adquirencia en el mercado de las tarjetas de pago y con mayor pronunciación en los bancos precitados, revelan *a priori* una situación dominante de parte de los mismos, que pueden influenciar decididamente en el mercado, de tal forma que les derive en un poder de negociación de la tasa de intercambio e indirectamente de la tasa de adquirencia.

Por otra parte, al considerar los resultados de las entrevistas realizadas a los comercios afiliados, fue notoria la presencia de una situación de discriminación de dichos negocios, al cobrarse tasas de adquirencia diferenciadas dentro de una misma categoría de comercios y para un mismo banco adquirente, aunque con considerables diferencias entre comercios grandes y pequeños – la generalidad es que los comercios grandes paguen tasas más reducidas que los pequeños. Esta diferenciación de tasas obedece principalmente al mayor poder de negociación que ostentan los comercios fuertes frente al banco adquirente.

Asimismo, se advierte *a priori* una situación de “*posición de dominio*” **entre medios de pago**, con la imposición de la “Regla de No Sobre Cargo o de Discriminación de Precios”, contemplada en la Ley de Tarjetas de Crédito (Decreto Legislativo No. 106-2006, publicado el 23 de octubre de 2006), en donde en su artículo No. 44 establece la prohibición a los establecimientos comerciales a aplicar recargos a los precios de los bienes y servicios para compensar las comisiones que deban pagarse a los emisores de tarjetas, así como adoptar prácticas discriminatorias al no pagar en efectivo. Con esta medida se ve afectada la capacidad de competir de otros medios alternativos al sistema de tarjetas, tal es el caso del efectivo (como medio de pago sustituto más cercano en cuanto a su uso), al establecer un precio igual (no descuentos), indistintamente del medio de pago que sea utilizado.

VII. BARRERAS DE ENTRADA

Las barreras que puedan identificarse para el sector bancario, tanto para el negocio de la emisión como de la adquirencia, podrían ser aplicables para los bancos que deseen incursionar cada segmento del mercado financiero, a saber:

- i. Para los **bancos**, destacan: requerimientos mínimos de capital, especialmente para el establecimiento de una sociedad emisora de tarjetas; permisos de operación otorgados por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS), así como de la marca de tarjeta que pretenda comercializar; y mayor poder de negociación de los bancos adquirentes mejor posicionados en el mercado y con mayor experiencia en el manejo de este segmento, en detrimento de los adquirentes con menor participación, en cuanto a afiliar establecimientos comerciales más grandes (respecto a volumen de ventas) y con tasas más reducidas.
- ii. Para los **comercios**, sobresalen: poder de negociación de la tasa de adquirencia por parte de los comercios afiliados grandes (en cuanto a volúmenes de venta), en detrimento de los pequeños, limitando su capacidad de competir con mejores precios, dada la existencia de una situación de discriminación de negocios; el ensanchamiento alcanzado por el sistema de tarjetas de pago, lo que ha derivado en “casi una obligación” de aceptación de contratos por parte de los comercios afiliados; y la introducción de la regla de no sobre cargar precios, ni otorgar descuentos limita a los comercios la opción de poder elegir el medio de pago que le sea menos costoso y que le genere una mayor rentabilidad, limitando con ello la competencia entre medios de pago y entre comercios, lo que desincentivaría el ingreso de competidores potenciales.

VIII. VALORACIÓN DE POSIBLES RESTRICCIONES A LA LIBRE COMPETENCIA EN EL SISTEMA DE TARJETAS DE PAGO

Como fuera apuntado anteriormente, la **Investigación de Oficio** parte de una denuncia fundamentada en un convenio de intermediación local firmado por los bancos emisores de la tarjeta Visa en Honduras; sin embargo, puesto que se descubrió que el convenio solamente es

un instrumento y no un fin, el análisis de las prácticas además comprendió otras variables de importancia trascendental para el funcionamiento del sistema de tarjetas de pago y para el funcionamiento de la competencia **dentro** del sistema y **con otros** sistemas de pago tal como el efectivo.

El análisis permitió observar que la fijación contenida en el Convenio de Intercambio Local para Emisores Visa en la República de Honduras”, suscrito el 27 de junio de 2007 por los bancos participantes de la red Visa, corresponde a la fijación de la tasa de reembolso al emisor (tasa de intercambio multilateral) y no a la fijación de las tasas de adquirencia finales a cobrarse a los comercios; mismas que en términos prácticos vendrían a equivaler al “precio” o la “tarifa” que los competidores (los bancos adquirentes) ofertan sus servicios a los consumidores (los comercios) en el segmento de mercado donde compiten (la adquirencia). Lo que el Convenio fija es la tasa de intercambio, misma que por su carácter transaccional se refleja en la tasa de adquirencia como un componente de costo que es considerado como un piso a partir del cual cada banco adquirente fija individualmente la tasa de adquirencia o descuento a cobrar a cada uno de sus comercios afiliados. En tal sentido, la fijación de la tasa de intercambio establecida en el mencionado convenio, no puede considerarse constitutiva de suficientes indicios de que se trate de una práctica restrictiva, según lo prescrito en el artículo 5, numeral 1) de la Ley.

Esta tasa de intercambio esencia del convenio suscrito - es considerada como un instrumento entre agentes económicos (bancos emisores) que compiten a nivel interno de un mercado, sirviéndoles para balancear costos y/o ganancias entre las partes participantes, y facilitando el control de la elasticidad de la demanda de ambos consumidores (comercios afiliados y tarjeta-habientes), derivando su carácter multilateral y su contribución al funcionamiento del sistema abierto de tarjetas. Por lo tanto, dado que dicha tasa multilateral permite ese balance e influye en las elasticidades de ambos consumidores, la misma debería ser sujeta de un análisis más exhaustivo en cuanto a su cuantificación.

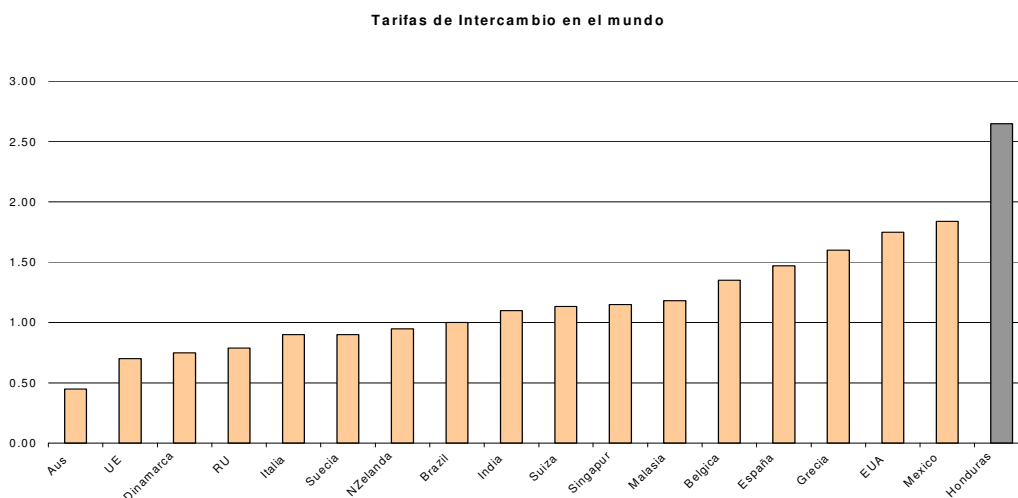
Por otra parte, vale mencionar que en el precitado convenio solamente aparecen 36 categorías de comercio con nueve tasas diferenciadas, cuando según la información proporcionada por los bancos adquirentes, existen aproximadamente unas 190 categorías de comercio con afiliación en Honduras; lo cual indica que al menos 154 categorías de comercio son cobradas con el 3.37% pactado (en total existen 6,590 comercios afiliados en Honduras correspondientes a unas 190 categorías de comercios distintas).

El convenio anterior que venía operando desde los años 90s no fijaba tasas de intercambio ni de adquirencia, sino que dejaba establecido que un 70% de la tasa sería la retribución para el emisor (reembolso al emisor), mientras que un 30% sería la tasa de retribución para el adquirente; de manera que cualquier categoría de comercio estaba sujeta a esta condición.

Con el nuevo convenio, lo que ha cambiado es que ahora existe una base a partir de la cual los bancos adquirentes cobrarán su tasa de adquirencia a los comercios que quieran afiliarse a la red o los que ya estén afiliados a la misma. Según cálculos realizados por esta Comisión pareciera que los bancos emisores aprovecharon este nuevo convenio para mantener fijos los ingresos históricos que habían venido obteniendo del convenio anterior con la repartición 70% - 30% y simplemente establecieron que las categorías de comercios que aparecen en el nuevo convenio iban a ser un reflejo estático del convenio anterior. El resultado de esto es que ahora si bien la tasa de adquirencia cobrada al comercio sigue siendo libre, su base o punto de partida es una tasa fijada por cada categoría de comercio que existe, y por lo tanto dejando menor margen de negociación si esta tasa de intercambio es muy alta.

En efecto, la tasa es muy alta si se considera que solamente treinta y seis categorías de comercio quedaron con tasas bajas como ser supermercados, comidas rápidas, ferreterías,

tiendas por departamento entre otras; mientras que la gran mayoría, es decir unas 150 categorías de comercio quedaron con una tasa de 3.37%, lo cual es muy alto si se compara con las tasas de otros países. Esto se comprueba con el siguiente grafico en donde aparecen las tasas ponderadas de otros países junto con la de Honduras¹.



Algunos agentes sostuvieron que la tasa de intercambio es elevada debido a que la economía de Honduras es pequeña y que por lo tanto el monto de la tasa está sujeta al número de transacciones y tamaño de la economía. Sin embargo, con el cuadro anterior el Estudio descubrió que el tamaño de la economía o el número de transacciones no necesariamente definen el nivel de la tasa ya que como se observa, Estados Unidos que es el país donde presumiblemente se registra el mayor número de transacciones con tarjetas, además de ser la economía mas grande del mundo, presenta una de las tasas mas altas a nivel de otros países desarrollados, solamente superada por México y Honduras. En este sentido, se puede decir que no existe una relación inversa directa entre nivel de tasa de intercambio y tamaño de la economía y/o número de transacciones en la misma.

Por otra parte, se descubrió que a pesar que los costos de emitir tarjetas de crédito y débito para los emisores, así como el de portar y usar las mismas en el caso de los tarjeta-habientes, son muy diferentes; **las tasas de intercambio antes mencionadas son las mismas así como las tasas de adquirencia**. Esto implica que de manera consecuente el mismo trato generado para los tarjeta-habientes de crédito aplica para los de débito que lo usan como medio de pago.

A nivel de la competencia entre los bancos, se encontró que a los bancos que son más pequeños en términos de número de tarjeta-habientes y comercios afiliados y que les interesa incursionar en el mercado de la afiliación de comercios, con el nuevo convenio se les dificulta aun más si se piensa que la tasa de intercambio para la mayor parte de las categorías de comercio ha sido fijada en un nivel muy alto (3.37%) y que los comercios grandes (en términos de volumen de ventas) ya están afiliados por los bancos con mayor poder de mercado, por lo tanto, los relega en el corto plazo a afiliar comercios pequeños y con tasas de adquirencia altas, afectando también a los consumidores que ahora deben enfrentar mayores precios de los bienes.

¹ El dato de Honduras se calcula en base a la información proporcionada por los bancos. El dato corresponde al promedio de la tarifa de intercambio ponderada de enero a septiembre de 2007. Este dato es completamente distinto al calculado anteriormente a partir de las medias aritméticas de las tarifas de adquirencia puesto que en este caso el cálculo lleva implícito una ponderación. Es decir, que aquella tasa era nominal y esta es efectiva.

En cuanto a la competencia **entre medios de pagos**, se realizó un análisis exhaustivo sobre la “**Regla de No Sobre Cargo/No Discriminación**” al punto que incluso se consideró la experiencia llevada a cabo en distintos países del mundo así como los estudios realizados al respecto por diversos autores. Esta regla se originó por los bancos emisores de tarjetas de los Estados Unidos a principios de los años 70s y su propósito era el de estimular el uso de las tarjetas al negar la diferencia que existe entre los costos que implica usar el efectivo como medio de pago versus las tarjetas de pago para el mismo fin. De manera que si consideramos al comerciante como el comprador y a los bancos emisores y/o adquirentes como los agentes económicos que tienen el poder de mercado en el servicio de tarjetas; estos últimos no precisamente le dicen a los comercios “*el precio al que se debe aceptar/vender mi producto es x;*” sino que mas bien le dicen: “**el precio al que se debe aceptar mi producto debe ser el mismo que aquel de la competencia**”; esto es, el efectivo y otros sustitutos.

Sin embargo, con la consolidación de las tarjetas de pago y su aceptación general tanto por comerciantes como por tarjeta-habientes las autoridades de competencia así como otras instituciones, e incluso las mismas casas matrices de las tarjetas decidieron abolir la regla toda vez que ya no era necesaria para incentivar el uso de las mismas.

El Estudio descubrió que esta regla, contenida explícitamente en el artículo 44 de la Ley de Tarjetas de Crédito de Honduras (no se permiten sobre cargos ni descuentos por usar tarjetas en vez de efectivo), afecta negativamente a la competencia y el bienestar de incluso aquellos consumidores que no usan tarjetas de pago.

El efecto negativo a la competencia se produce en diversas formas: primeramente **entre medios de pago** porque impone un precio igual para cualquier medio de pago que se utilice, negando así la diferencia que existe entre las tarjetas de pago y sus sustitutos inmediatos como el efectivo; en segundo lugar, **entre tarjetas de crédito y débito**, puesto que le asegura al banco emisor que independientemente que la gente use una u otra tarjeta, el comerciante no va a sobre cargar o hacer descuentos dado que la tasa de adquirencia es la misma para ambas tarjetas.

Así también, afectan el **bienestar de los consumidores** con menor poder adquisitivo, puesto que los productos ahora tienen el mismo precio tal que si se pagara siempre con tarjetas de crédito, es decir tienen el precio más alto, y por lo tanto al igual que los tarjeta-habientes, los no tarjeta-habientes terminan pagando el mismo precio, sin recibir absolutamente ningún beneficio extra. El siguiente es el precio de un bien comprado con una tarjeta de pago:

$$P_{ef} + Comisión \cong P_{tp}$$

Donde:

P_{ef} = Precio en efectivo

$Comisión$ = tasa de adquirencia o de descuento

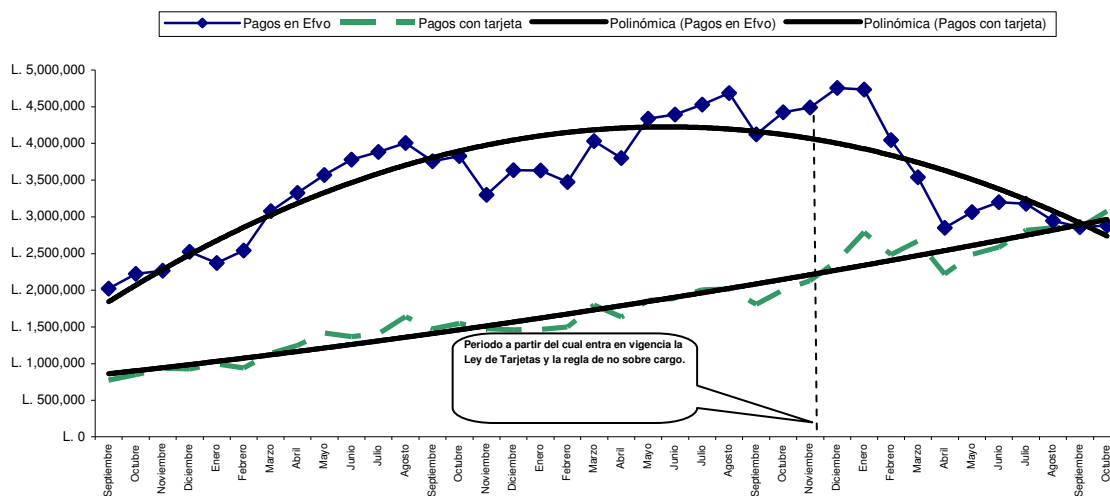
P_{tp} = Precio con tarjeta de pago

Finalmente, afecta a los **comercios pequeños** que quisieran competir con menores precios pero que la Ley no se los permite puesto que no pueden hacer descuentos ni sobre cargos y por lo tanto cobran el precio más alto derivado de la aceptación de tarjetas de pago.

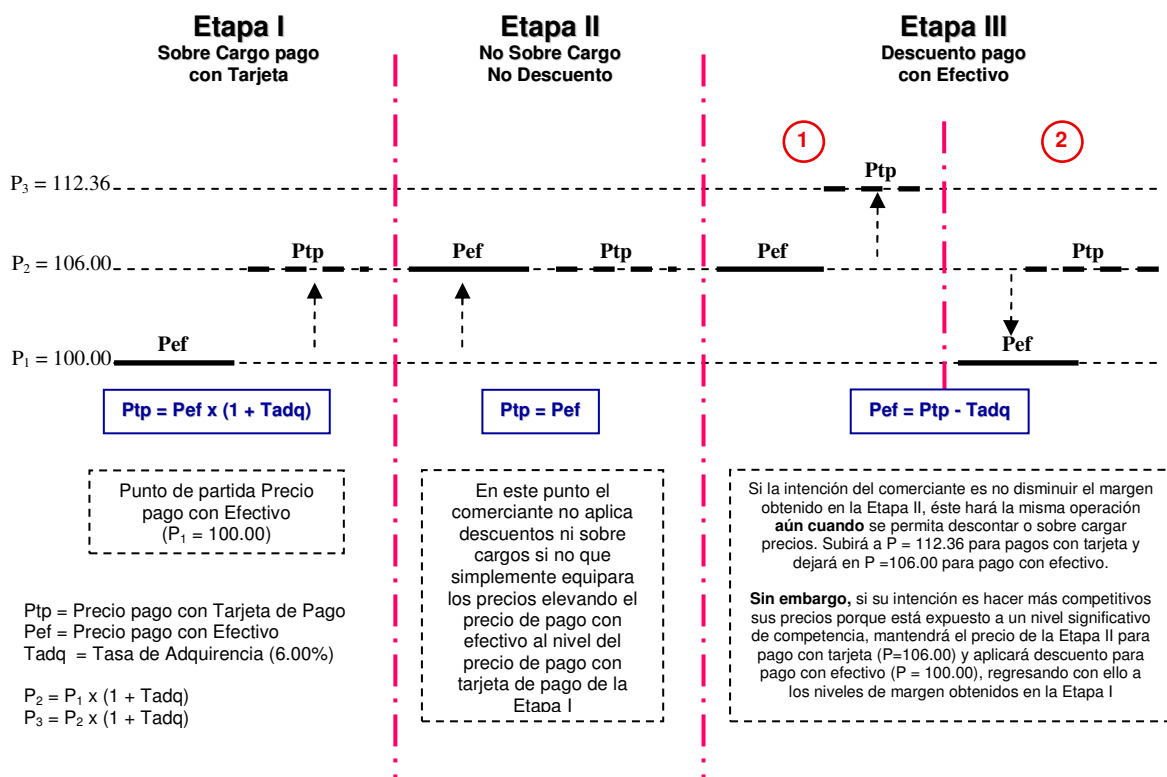
El siguiente gráfico fue elaborado con base a información real proporcionada por un establecimiento farmacéutico que antes otorgaba descuentos por el uso de medios de pago alternativos al de las tarjetas de pago. Con el mismo se demuestra que antes que existiera el artículo 44 de la nueva Ley de Tarjetas de Crédito, el comportamiento de los pagos facturados en efectivo como el de los pagos facturados con tarjetas, si bien eran sustitutos uno del otro, finalmente se complementaban en los montos totales facturados por el establecimiento farmacéutico con un mayor peso por parte del efectivo que de las tarjetas. Sin embargo, se

observa que al entrar en vigor dicha Ley; los pagos con efectivo descienden drásticamente y por el contrario los pagos con tarjeta tienden a ascender hasta el punto de igualar y superar a los primeros sin que exista una razón más que la no diferenciación de precios entre ambos medios de pago.

**Facturación con distintos medios de pago en una farmacia:
Sept 2004 - Sept 2007**



Mediante el siguiente diagrama, utilizando una tasa de adquirencia del 6% hipotética, se trata de ilustrar lo que sucedió con la introducción del artículo 44 de la Ley de Tarjetas de Crédito que incluye la “regla”, así como qué podría pasar con la eliminación de este artículo y en consecuencia de esta medida regulatoria.



Fuente: Elaboración propia

El efecto neto del sobre cargo y del descuento es igual, nada mas que con dos nombres distintos, y la única diferencia palpable entre ambos procesos es que el sobre cargo no va sumado en la etiqueta del precio, mientras que el descuento si está incluido en la misma. No obstante, el precio de pagar en efectivo para el consumidor **queda diferenciado (más bajo)** con el de pagar con tarjeta y la decisión de subir los precios a un nuevo nivel o de bajarlos al nivel original **dependerá totalmente de la estrategia que el comerciante considere sea la óptima para su negocio** y a los incentivos que posea producto del grado de competencia al que esté expuesto.

Por otro lado, al ser permitido el sobre cargo y el descuento los **nuevos comercios entrantes** a la red ya no partirán de la base de $P=106.00$ para decidir el precio diferenciado, si no que lo más probable es que inicien de una base menor, igual o cercana a $P=100.00$ y por lo tanto con precios más bajos.

Respecto a este tema el Estudio concluye que con la eliminación de la regla de no sobre cargo y/o no descuento se reduciría la asimetría de información y por lo tanto la barrera a la competencia que un medio de pago le impone al otro, lo que generaría competencia entre los mismos, **lo que induciría al sistema de tarjetas a volver mas competitivos los precios que los comerciantes y los consumidores deben observar**, a la larga aumentando el mismo volumen de transacciones de la economía y generando bienestar social.

IX. CONCLUSIONES

1. Respecto al Convenio

- 1.1. En sistemas abiertos, como lo son los de Visa y Mastercard, para que una determinada transacción pueda realizarse es necesario que los bancos emisores y adquirentes se pongan de acuerdo sobre aspectos como: riesgos derivados del no pago por parte del tarjeta-habiente, fraudes, fallas en el comercio en cuanto al suministro de los bienes demandados, y el nivel de compensación de ambos por los costos en que incurran por la transacción realizada. Cuando concurre un número considerable de bancos en ambos segmentos de mercado, los acuerdos bilaterales se vuelven ineficientes y costosos, por lo que los acuerdos multilaterales se hacen necesarios. De estos acuerdos se deriva lo que se conoce como la tasa de intercambio.
- 1.2. La fijación contenida en el Convenio de Intercambio Local para Emisores Visa en la República de Honduras”, suscrito el 27 de junio de 2007 por Ventas Internacionales (BAC Honduras/BAC Credomatic), Sociedad de Inversiones Aval Card, Banco Atlántida, Banco Promérica, Banco del País, Banco BGA (HSBC), Banco Cuscatlán, Banco Ficohsa y el Banco Lafise, corresponde a la fijación de la tasa de reembolso al emisor (tasa de intercambio multilateral) y no a la fijación de las tasas de adquirencia finales a cobrarse a los comercios; en ese sentido, la fijación de la tasa de intercambio establecida en el mencionado convenio, no puede considerarse constitutiva de suficientes indicios de que se trate de una práctica restrictiva, según lo prescrito en el artículo 5, numeral 1) de la Ley para la Defensa y Promoción de la Competencia.

2. Respecto a la Tasa de Intercambio y la Tasa de Adquirencia

- 2.1. La tasa de intercambio que se deriva del Convenio Multilateral suscrito entre emisores de la marca Visa en junio de 2007, es considerada como un instrumento entre agentes económicos (bancos emisores) que compiten a nivel interno de un mercado, sirviéndoles para balancear costos y/o ganancias entre las partes participantes, y facilitando el control

de la elasticidad de la demanda de ambos consumidores (comercios afiliados y tarjeta-habientes), derivando su carácter multilateral y su contribución al funcionamiento del sistema abierto de tarjetas.

- 2.2. Se considera que la tasa multilateral de intercambio evita negociaciones bilaterales las que podrían generar trato discriminatorio y barreras a la competencia de nuevos entrantes. Por otra parte, la tasa multilateral reduce los costos de la operatividad del sistema y en teoría todos los bancos reciben el mismo trato.
- 2.3. Los montos de las tasas de intercambio (tasa de reembolso al emisor) establecidos en el convenio son altos, comparados con los registrados en otros países. Pudiendo inferirse que los mismos no están orientados a costos, sino que representan el comportamiento histórico derivado de la aplicación de los convenios anteriores.
- 2.4. La tasa de intercambio por su carácter transaccional se refleja en la tasa de adquirencia como un componente de costo que es considerado como un piso a partir del cual cada banco adquirente fija individualmente la tasa de adquirencia o descuento a cobrar a cada uno de sus comercios afiliados. La misma representa un incentivo a los bancos emisores para que sigan emitiendo tarjetas, especialmente a los bancos con pequeñas participaciones en el mercado o que no han entrado ni pretenden entrar al mercado de adquirencia.

3. Respecto a los Segmentos del Mercado

- 3.1. Los elevados grados de concentración en los segmentos de emisión y adquirencia del mercado de las tarjetas de pago y con mayor pronunciación en dos bancos (BAC-Honduras/Credomatic de Honduras y Aval Card), que a la vez operan como emisores y adquirentes, revelan *a priori* una situación dominante de parte de los mismos, los cuales pueden influenciar decididamente en el mercado, de tal forma que les derive en un poder de negociación de la tasa de intercambio e indirectamente de la tasa de adquirencia.
- 3.2. En el segmento de la adquirencia se infiere la existencia de un mayor poder de negociación de los bancos adquirentes mejor posicionados en el mercado y con mayor experiencia en el manejo de este segmento (BAC-Honduras/Credomatic de Honduras y Aval Card), en detrimento de los adquirentes con menor participación, en cuanto a afiliar establecimientos comerciales más grandes (respecto a volúmenes de ventas), con tasas más reducidas, incidiendo en los márgenes de negociación de tasas de adquirencia más competitivas, desincentivando el ingreso de nuevos competidores a este segmento del mercado.
- 3.3. Las altas tasas de adquirencia, **combinadas con el bajo o nulo poder de negociación de los comercios pequeños** en cuanto a volúmenes de ventas, **la falta de información transparente en cuanto a los niveles de tasa de intercambio y la existencia de la regla de “no sobre cargo”** cuyo incumplimiento es sancionado por la Ley, indudablemente vuelve a los comercios pequeños - que consideran la aceptación de tarjetas como una ventaja o paso estratégico - en precio-aceptantes que deben asumir mayores costos de aceptación a medida que aumentan las transacciones con tarjetas y que a su vez no les queda otra opción que externalizar, vía precio, el costo a todos los consumidores sean o no tarjeta-habientes.
- 3.4. Desde el lado de la demanda, la tasa de adquirencia se ve influenciada por la capacidad de negociación que tengan los comercios afiliados, proporcionando claras ventajas a los comercios grandes (en cuanto a volúmenes de venta), en detrimento de los pequeños, limitándoles el poder competir con menores precios, dada la existencia de una situación de

discriminación de negocios, al cobrarse tasas de adquirencia diferenciadas, dentro de una misma categoría de comercios y por un mismo banco adquirente.

4. Respetto a los Efectos de la Regulación

- 4.1 La aplicación de la “Regla de No Sobre Cargo o No Discriminación de Precios”, afecta la competencia entre medios de pago sustitutos, en tanto que establece un precio igual al consumidor, sin importar el medio de pago utilizado al momento de realizar una determinada transacción y sus costos asociados, no habiendo incentivos por pagar en efectivo - como medio de pago sustituto más cercano en cuanto a su uso y con el menor costo asociado- ni señales de diferenciación por pagar con tarjetas. Los comercios ya no pueden seleccionar la mejor opción en cuanto a qué medio de pago aceptar, tomando en consideración el que le resulte menos costoso, y el tarjeta-habiente no puede discriminar sobre el medio de pago a usar al momento de pagar, en función de lo que le deje un mejor excedente.
- 4.2 Con la Regla de No Sobre Cargo se ve afectada la competencia entre tarjetas de débito y crédito cuando son utilizadas como medio de pago, ya que directa o indirectamente esta regla se ampara en que la tasa de adquirencia es la misma para ambos tipos de tarjetas en cada comercio y por lo tanto, en la práctica aplica a ambos productos, sin advertir que en la Ley de Tarjetas de Crédito solamente se prescribe para las tarjetas de crédito.
- 4.3 Debido al efecto de la Regla de No Sobrecargo y por no estar diferenciadas las tasas de Intercambio y adquirencia según el tipo de tarjeta, existen subsidios cruzados entre medios de pagos (efectivo y tarjetas) y entre tipo de tarjetas (débito y crédito) que benefician solamente el mayor uso de tarjetas de crédito, que se apoyan en la ausencia de señales de diferenciación de costos para los consumidores, y por lo tanto, en la ausencia de competencia efectiva entre los medios de pago.

5. Respetto a Vacíos Regulatorios

- 5.1 Los actuales estamentos legales que regulan lo concerniente al giro de operaciones de crédito realizadas por las sociedades mercantiles autorizadas como emisoras de tarjetas, no contemplan disposiciones que regulen específicamente el contenido de los contratos que deben regir las relaciones jurídicas y/o contractuales entre los diferentes actores, como son las relaciones entre emisores y/o adquirentes y entre adquirentes y comercios afiliados. Contrario a los contratos de apertura de crédito para disposición y uso de tarjeta de crédito, que están regulados de conformidad a lo que establece el artículo 25 del Reglamento de Tarjetas de Crédito, los que deberán someterse a la aprobación de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros.
- 5.2 La Ley de Tarjetas de Crédito no contempla la regulación o reglamentación respecto al establecimiento de la tasa de adquirencia y tasa de intercambio en este segmento del mercado, pero si lo hace en relación a la tasa de interés que las sociedades emisoras de tarjetas de crédito podrán cobrar por el financiamiento de saldos en moneda nacional y extranjera, conforme al artículo 34 de dicha Ley.

6. Sobre la Transparencia del Sistema

- 6.1 El sistema de tarjetas de pago muestra una total falta de transparencia (asimetría de información), que deriva en un marcado desconocimiento sobre el funcionamiento de la plataforma – que incluye los niveles de las tasas de intercambio y la categorización de

comercios —, de parte de los agentes económicos que participan del lado de la demanda, vale decir, comercios afiliados, tarjeta-habientes y consumidores en general.

X. RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA

Realizado un análisis de la estructura del mercado de las tarjetas de pago, del mercado relevante y de la participación de las empresas investigadas en el mismo, y además desarrollado el análisis de una serie de variables que son representativas del funcionamiento y complejidad que caracteriza al sistema, destacando siempre la relevancia o incidencia de la tasa de intercambio en la competencia del sector, la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia recomienda:

1. Sobre Aspectos Regulatorios

1.1 Que el ente regulador (económico y/o técnico), emita o impulse las regulaciones económicas pertinentes, en lo referente a:

a. Tasas de intercambio

- Definir criterios detallados que permitan que con el tiempo la tasa de intercambio tienda a orientarse a costos, haciendo la diferenciación de tasas aplicadas a pagos con tarjetas de crédito y de débito, de tal forma que se refleje en las correspondientes tasas de adquirencia.
- Establecer los criterios y mecanismos a fin de incluir una mayor cantidad de categorías de comercios en los porcentajes más bajos de Tasas de Intercambio, con esto se reduciría el número de establecimientos comerciales (actualmente en alrededor de 150) que tienen que cubrir las tasas más altas.

b. Tasas de Adquirencia

- Establecer los mecanismos necesarios que permitan minimizar el grado de discriminación de un banco adquirente al fijar tasas de adquirencia significativamente diferenciadas para comercios afiliados en una misma categoría distinguiéndolos por su volumen de ventas y/o poder de negociación.
- Promover los mecanismos de mercado necesarios que permitan trasladar las reducciones que se registren en los niveles de la tasa de intercambio a las correspondientes tasas de adquirencia.

c. Relaciones entre emisores y/o adquirentes

- Definir criterios detallados que rijan los vínculos contractuales entre emisores y/o adquirentes a efecto de normar los aspectos necesarios para la efectiva operación de la plataforma y del sistema, en particular los aspectos económicos.
- Establecer que previo a la entrada en vigencia del convenio multilateral, éste sea objeto de la aprobación del ente regulador, la cual estará condicionada a que el mismo cumpla con las normas dispuestas.

d. Relaciones entre adquirentes y comercios afiliados

- Definir criterios detallados que rijan los vínculos contractuales entre adquirentes y comercios afiliados a efecto de normar los aspectos necesarios para la efectiva operación de la plataforma y del sistema, en particular los aspectos económicos y de liquidación.
- Establecer que el ente regulador apruebe los contratos modelos que el adquirente pretenda suscribir con sus comercios afiliados.

e. **Transparencia**

- Establecer que las tasas de intercambio sean públicas, tal que los comercios conozcan sus niveles y puedan negociar en base a los mismos. Así también, la metodología de cálculo de las nuevas tasas de intercambio pactadas, debería ser conocida por el ente regulador, vale decir la Comisión Nacional de Bancos y Seguros, y por la Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia.

f. **Estadísticas sobre el funcionamiento de la plataforma**

- Imponer la obligación a los bancos emisores y/o adquirentes de proveer al ente regulador (CNBS) con periodicidad mensual, estadísticas actualizadas sobre el funcionamiento del sistema, que permitan a las demás instituciones tales como Banco Central de Honduras y la Comisión para Defensa y Promoción de la Competencia realizar los estudios periódicos y pertinentes en base a los mandatos de sus respectivas leyes. Las estadísticas a proporcionar deberán ser, entre otras las siguientes:
 - √ Número de tarjeta-habientes (crédito y débito), clasificados por marca.
 - √ Cantidad de tarjetas emitidas por tipo de tarjeta y por las distintas marcas
 - √ Listado y/o número de comercios afiliados por categoría; tasas de adquirencia cobradas a los establecimientos afiliados por categoría de comercio y marca de la tarjeta de pago.
 - √ Costos asociados con autorización y procesamiento de la transacción mediante un POS/TPV.
 - √ Valor total de las transacciones o consumos facturados con las tarjetas usadas en el POS/TPV por categoría de comercio.
 - √ Ingresos por tasas de intercambio (reembolso al emisor) y por tasas de adquirencia.

1.2 Que el ente regulador impulse la derogación del artículo No. 44 de la Ley de Tarjetas de Crédito que incluye la “Regla de No Sobre Cargo o Discriminación de Precios”, como medida regulatoria que afecta la competencia al impedir que los medios de pago alternativos, en especial el efectivo como sustituto más cercano en cuanto a su uso, puedan competir basados en la diferenciación de costos y por lo tanto de escogencias del comercio afiliado y del consumidor final.

2. **Recomendaciones Finales**

2.1 En vista de los fallos de mercado observados en esta plataforma y dadas las recomendaciones de regulación propuestas como medidas correctivas a éstos, esta Comisión recomienda que después de aplicadas las medidas en un plazo mínimo de seis meses, se realice por parte de los organismos competentes un **estudio exhaustivo** del sistema, a efecto de determinar el impacto de las mismas sobre el funcionamiento eficiente del mercado.

2.2 En caso que transcurridos diez meses a partir de publicado el presente informe, y que no se hayan implementado las recomendaciones antes relacionadas, esta Comisión, a fin de procurar el funcionamiento eficiente del mercado y el bienestar de los consumidores, de conformidad con la Ley, adoptará las medidas que sean pertinentes para promover los niveles adecuados de competencia en el mercado.