

*Departamento de Economía Aplicada*

---

DOCUMENTOS  
DE  
TRABAJO



UNIVERSIDAD DE JAÉN

LOS SISTEMAS DE PAGO CON  
TARJETAS COMO FUENTE DE  
INGRESOS DE LAS ENTIDADES  
BANCARIAS ESPAÑOLAS

Enrique Bernal Jurado

**WP 0201/Nº 26**

Dirección para comentarios y críticas:

Dpto. de Economía Aplicada  
Universidad de Jaén  
Campus Universidad de Jaén  
Paraje de Las Lagunillas s/n  
23071 Jaén  
**email: [ebernal@ujaen.es](mailto:ebernal@ujaen.es)**

## 1. INTRODUCCIÓN

Los cambios producidos en el entorno de la empresa bancaria a partir de los años setenta<sup>1</sup> dieron fin al escenario de estabilidad y simplicidad que tradicionalmente había caracterizado al sector. Las entidades que en él operaban se vieron obligadas a mantener a partir de entonces un enfoque mucho más orientado hacia el mercado y, dado el dinamismo de éste, a reajustar sus estructuras y procedimientos hacia esquemas más flexibles y mejor dotados para enfrentarse a la incertidumbre, al riesgo y a la transformación acontecida en la estructura competitiva del sector. Así, la competencia basada en la simple proximidad geográfica y en la oferta de servicios gratuitos a los clientes dejaba paso a otra forma de competir caracterizada por una agresiva política de precios y de oferta de productos (Casilda, 1997, p. 386). Buen ejemplo de ello es la intensificación de la rivalidad en la captación de pasivo a finales de la década de los ochenta o la que tuvo lugar en el mercado de crédito al consumo e hipotecario a principios de los noventa.

Una de las principales consecuencias de todo este proceso fue el progresivo estrechamiento de los márgenes de intermediación (cuadro 1) con los que operaban las

---

<sup>1</sup> Estos cambios fueron consecuencias de la crisis energética y del inicio posterior del proceso de liberalización de la actividad bancaria. Respecto a lo primero, siguiendo a Quintás (1990, p. 402), la crisis trajo consigo un ambiente de incertidumbres y riesgos derivado de una elevada inflación que conllevó el alza y volatilidad en los tipos de interés y tipos de cambios, así como altos déficits públicos, cierres de empresas, etc. En lo que se refiere al segundo aspecto señalado, de acuerdo con Amusátegui (1995, p. 34), el inicio del proceso de desregulación del sistema financiero dio lugar a la liberalización de los tipos de interés y de las comisiones, homogeneización operativa y geográfica de todas las entidades, progresiva reducción de coeficientes bancarios, apertura a la competencia de los bancos europeos, inicio del proceso de desintermediación y eliminación de las barreras internacionales a los movimientos de capitales.

empresas del sector. Ello forzaba a éstas a comenzar a actuar sobre otros componentes de sus cuentas de resultados, bien desarrollando nuevas fuentes de ingresos o bien realizando esfuerzos encaminados a reducir los gastos de explotación (Liso y otros, 1996, pp. 330-341). Fruto de ello ha sido la creciente importancia que ha ido adquiriendo durante los últimos años el cobro de comisiones por servicios a fin de equilibrar sus cuentas de resultados.

#### CUADRO 1

##### CUENTA DE RESULTADOS DE BANCOS RESIDENTES Y CAJAS DE AHORROS, 1985-1997 (PORCENTAJE SOBRE ATM)

	1985	1990	1995	1997
Margen de intermediación				
<i>Bancos</i>	3,54	3,95	2,37	2,07
<i>Cajas de ahorros</i>	4,65	3,89	3,46	3,20
Margen ordinario				
<i>Bancos</i>	4,25	4,70	3,13	2,99
<i>Cajas de ahorros</i>	4,90	4,16	4,01	3,92
Margen de explotación				
<i>Bancos</i>	1,51	1,9	1,03	1,01
<i>Cajas de ahorros</i>	1,58	1,37	1,44	1,46

Fuente: Banco de España. Elaboración propia.

En el anterior contexto, la coincidencia temporal del desarrollo del *teleproceso*<sup>2</sup> ha permitido el aprovechamiento de todas sus posibilidades en la actividad bancaria<sup>3</sup> a fin de dar respuesta a las nuevas necesidades surgidas entre las empresas del sector. Centrándonos en el segmento minorista bancario, un papel importante lo han desempeñado los sistemas de pago electrónico mediante tarjeta (cajeros automáticos y

<sup>2</sup> Se entiende por *teleproceso* "... un proceso de información en el que se opera en tiempo real (*on line*) mediante la recepción por el ordenador de datos y órdenes a través de líneas de comunicaciones desde terminales situados en otros lugares, sin que importe la distancia, devolviendo el ordenador, si el programa lo determina, los resultados correspondientes por el mismo procedimiento hacia el terminal" (ISTPB, 1992, Tomo III, p. 616).

<sup>3</sup> Tanto a nivel de información y ayuda a la toma de decisiones, como a nivel de transferencias electrónicas de fondos entre distintas cuentas a la vista (Pizarro, 1986, p. 7).

terminales en puntos de venta -TPV), debido a que han permitido a las entidades bancarias adaptarse a la nueva dinámica competitiva de sector, reajustando su actividad para satisfacer las necesidades de una clientela cada vez mejor informada, que valora más su tiempo libre y más exigente, no sólo con la calidad de los servicios, sino también con la rapidez de su entrega y con la cercanía de los puntos de venta de servicios financieros. Pero, al mismo tiempo, ayudaban a equilibrar las cuentas de resultados reduciendo algunas partidas de costes<sup>4</sup> y generando ingresos procedentes de fuentes muy diversas, tales como el cobro de comisiones por volumen de venta a los comerciantes, de cuotas anuales a los titulares de tarjetas, de intereses por pagos aplazados mediante tarjetas de créditos, etc. Tal y como apuntan Casilda y otros (1997, p. 405) "... la adopción de las TI -tecnologías de la información- permite mejorar los sistemas de prestación de servicios en general, y de ahorro de costes en particular, consiguiendo ofrecer servicios masificados a precios competitivos, que anteriormente estaban reservados para los mejores clientes".

Considerando lo anterior, en el presente trabajo nos planteamos analizar cuál ha sido el grado de desarrollo alcanzado por el mercado de tarjetas bancarias en España, en relación con el resto de países desarrollados, así como conocer qué importancia tiene actualmente este segmento de negocio sobre las cuentas de

---

<sup>4</sup> Son diversos los estudios que apuntan en este sentido. Así, Revell (1983, p. 66), con datos del sistema bancario del Reino Unido, estimaba que una retirada de efectivo a través de cajero podía llegar a suponer en torno al 63 por 100 del correspondiente a la misma operación realizada en la ventanilla de una sucursal bancaria. Por su parte, Berger (1985) calculó que el coste por transacción realizada en CA era aproximadamente la mitad del que correspondería en caso de realizarse a través del mostrador de una oficina bancaria. Otro autor, Chorafas (1988, p. 171), estimaba, para el sistema financiero francés, que el coste de una operación a través de CA suponía el 62,35 por 100 de la misma operación realizada a través del personal de oficina.

resultados de las entidades de depósito españolas. Para ello hemos estructurado el trabajo como sigue: en un segundo apartado se identifican las características que definen a la oferta y a la demanda de tarjetas de pago bancarias en nuestro país. En una tercera parte, se examina la composición del conjunto de ingresos generados con tarjetas y la importancia que tienen actualmente cada uno de sus componentes sobre las cuentas de resultados de bancos y cajas de ahorros; un cuarto apartado, se dedica a analizar las perspectivas futuras de esta fuente de ingresos. Por último, se concluye con un apartado donde se destacan las principales conclusiones obtenidas del trabajo.

## **2. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO ESPAÑOL DE TARJETAS DE PAGO BANCARIAS**

En 1955 comenzó a circular la primera tarjeta de pago en nuestro país bajo la marca internacional *Diner's Club* y doce años más tarde lo haría la primera bajo marca nacional, esto es, la tarjeta El Corte Inglés. Ninguna de ellas tenía un origen bancario. Éstas no aparecerían en nuestros mercados hasta 1971, año en el que el Banco de Bilbao decidió emitir la tarjeta de procedencia americana *BankAmericard* (posteriormente Visa), marca ésta que únicamente había sido introducida antes en Europa por el banco *Barclays*, del Reino Unido.

Tras unos años de lento desarrollo, a partir de la segunda mitad de los ochenta comenzó un periodo de rápido crecimiento de la oferta de estos productos, que se vería favorecido, no tanto por su nivel de demanda, como por las características

estructurales de nuestras redes de sucursales bancarias y de establecimientos comerciales detallistas. De este modo, la difusión de cajeros automáticos se benefició de la existencia en España de una de las redes de sucursales bancarias más densas del ámbito mundial<sup>5</sup>, debido a que éstos eran los lugares preferentes para la instalación de tales sistemas de autoservicio bancario<sup>6</sup>. Algo similar cabe señalar en el caso de los TPV. La amplia diseminación y elevada densidad de la red comercial detallista (Euromonitor, 1995, p. 141) sentaba las bases ideales para extender estos sistemas de pago en el mercado, máxime si tenemos en cuenta que ello se hizo de manera gratuita, es decir, sin coste alguno para los comerciantes por su instalación y mantenimiento, algo que, de acuerdo con Gabeiras (1998, p. 140) es inaudito a nivel mundial.

Estas ventajas con las que partían los sistemas españoles de pago con tarjeta dieron lugar a que, ya en 1989, la dotación per cápita de cajeros automáticos existente en nuestro mercado sólo fuese superada por la correspondiente a Japón y, en el caso de los TPV, no lo fuera por la de ningún otro país del mundo<sup>7</sup>. Nueve años más tarde, en 1998, el análisis de las últimas estadísticas suministradas por el Banco Central Europeo (2000) y el Banco de Pagos Internacionales (2000) permite comprobar cómo dichas características continúan estando vigentes (véase cuadro 2).

---

<sup>5</sup> De acuerdo con el Banco Central Europeo (2000), en 1998 existían en España un total de 984 sucursales bancarias por millón de habitantes, cifra que no era superada por la de ningún otro país comunitario.

<sup>6</sup> De acuerdo con el informe anual del Sistema 4B correspondiente a 1998, en este año tan sólo el 4,35 por 100 de los cajeros automáticos instalados se habían situado en lugares distintos a la sucursal bancaria. Para un planteamiento teórico de esta preferencia por la sucursal bancaria como lugar donde ubicar dichos sistemas véase Saloner y Shepard (1991).

<sup>7</sup> Información tomada del Comité de Gobernadores de los Bancos Centrales de los Estados Miembros de la Comunidad Económica Europea (1992) y del Banco de Pagos Internacionales (1992).

**CUADRO 2**

**INDICADORES DE OFERTA Y DE DEMANDA DE SERVICIOS DE PAGO CON TARJETAS EN LA UNIÓN EUROPEA, 1998**

Países	INDICADORES DE OFERTA			INDICADORES DE DEMANDA		
	Tarjetas de crédito/débito (por hab.)	Cajeros automáticos (por millón hab.)	Terminales en puntos de venta (por millón hab.)	Número reintegros (por hab.)	Número de pagos (por hab.)	Total operaciones (por hab.)
España	0,98	962	18.351	<b>16</b>	<b>10</b>	<b>26</b>
Dinamarca	0,63	310	12.936	<i>s/d</i>	66	<i>s/d</i>
Alemania	1,11	556	2.815	17	8	<i>s/d</i>
Grecia	0,24	205	5.233	7	2	10
Bélgica	1,18	562	9.122	16	34	49
Francia	0,51	500	9.958	20	37	57
Irlanda	0,49	332	3.992	48	16	64
Italia	0,47	482	5.976	8	6	14
Luxemburgo	1,31	666	11.892	11	<i>s/d</i>	<i>s/d</i>
Países Bajos	0,26	419	8.569	27	38	65
Austria	0,76	591	2.382	10	8	18
Portugal	1,05	716	7.136	26	32	58
Finlandia	0,74	428	11.044	45	58	102
Suecia	0,78	281	8.405	38	23	61
Reino Unido	1,42	415	10.301	31	50	81
<b>Media UE</b>	<b>0,86</b>	<b>532</b>	<b>8.231</b>	<b>23</b>	<b>28</b>	<b>51</b>
Otros países						
<i>Canadá</i>	<i>2,38</i>	<i>773</i>	<i>12.952</i>	<i>53</i>	<i>78</i>	<i>131</i>
<i>Japón</i>	<i>2,03</i>	<i>1127</i>	<i>127</i>	<i>6</i>	<i>6</i>	<i>11</i>
<i>EE.UU</i>	<i>2,77</i>	<i>692</i>	<i>6.289</i>	<i>41</i>	<i>86</i>	<i>127</i>
<i>Suiza</i>	<i>1,06</i>	<i>722</i>	<i>7.166</i>	<i>11</i>	<i>25</i>	<i>37</i>

**Fuente:** Banco Central Europeo (2000) y Banco de Pagos Internacionales (2000). Elaboración propia.

Pero, junto a su elevada dotación, existen otros atributos de carácter cualitativo que engrandecen aún más nuestro mercado de tarjetas. En este sentido, la apuesta de las entidades bancarias españolas por dar preferencia a la operativa *on-line* para la tramitación de las transacciones realizadas a través de las redes de cajeros automáticos y de TPV ha permitido situar a nuestros sistemas de tarjetas entre los más seguros del mundo<sup>8</sup>. Además, al contrario de lo que ocurre en algunos países comunitarios,

<sup>8</sup> De acuerdo con el informe anual de SEMP/SERMEPA de 1994, a principio de los noventa, el porcentaje de fraude sobre volumen de ventas estaba cercano al 0,2 por 100 en el ámbito mundial, mientras que en España ascendía tan sólo al 0,02 por 100.

nuestro mercado no está “cartelizado”<sup>9</sup>. Por el contrario, cada entidad bancaria compite por la captación de nuevos clientes, ya sean comerciantes o consumidores, y son tres los sistemas que gestionan la oferta de estos servicios en régimen de libre competencia. Otro aspecto que es necesario resaltar es la completa compatibilidad técnica alcanzada entre los distintos sistemas de tarjetas españoles, algo que tampoco es tan común entre los países de nuestro entorno<sup>10</sup>. Si nos referimos a los servicios ofrecidos mediante estos sistemas, hay que señalar que el nuestro es uno de los pocos mercados europeos en los que la mayoría de las tarjetas de modalidad de crédito ofrecen a sus titulares la opción a disponer de un crédito rotativo o *revolving*.

Todas las anteriores, son características que han perfilado un escenario que, en principio, es idóneo para facilitar la extensión del uso de las tarjetas bancarias en España. Lejos de ello, sin embargo, nuestro mercado se caracteriza por la reducida aceptación que ha tenido entre el público el uso de estas formas de pago, en comparación con la de la mayoría de países desarrollados. En concreto, tal y como se observa en el cuadro 2, en términos per cápita, en España durante 1998 únicamente se realizaron 10 operaciones de pago con tarjetas, frente a un promedio comunitario de 28. Dicha cifra tan sólo era superior a la que presentaban otros cuatro países de la Unión

---

<sup>9</sup> En el caso de la actividad de prestación de servicios de pago a los establecimientos comerciales (“adquisición de comercios”) han existido en la UE múltiples ejemplos de situaciones monopolísticas. Un caso claro es el de Austria, en el que la compañía *Europay Austria* controla el 100 por 100 de este mercado para la marca *Eurocard/Mastercard* y la compañía *Visa-Service Kredikarten* hace lo propio para la marca *Visa*. Otros ejemplos los encontramos en países como Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Alemania, Portugal y Países Bajos (Lafferty, 1997; Eurocommerce, 1997).

<sup>10</sup> Son varios los países que poseen redes privadas de cajeros automáticos que permiten el acceso sólo a sus propios clientes. Ello ocurre, en menor o mayor medida, en Bélgica, Irlanda, Luxemburgo, Reino Unido y Países Bajos (Retail Banking Research Limited, 1993, IME, 1996, Lafferty 1997).

Europea, a saber, Alemania, Austria, Italia y Grecia. Si nos referimos al número de reintegros de efectivo per cápita, este era de 16 operaciones en España, frente a un promedio comunitario de 23, únicamente superior a los de cuatro Estados miembros: Luxemburgo, Austria, Italia y Grecia. A lo anterior se añade la escasa utilización en nuestro país de la financiación vía tarjetas de crédito. Así, en 1998 los titulares españoles de tarjetas de crédito aplazaron pagos por un importe que sólo representaba en torno al 20 por 100 de los fondos totales puestos a disposición de aquellos por bancos y cajas de ahorros, bien para su uso en la modalidad de débito diferido o para su aplazamiento por medio de la utilización del crédito rotativo<sup>11</sup>.

Dadas las características generales que definen el mercado español de tarjetas de pago bancarias, sería interesante conocer cuál ha sido el reflejo de este segmento de negocio sobre el activo crediticio y sobre la cuenta de resultados de las entidades bancarias españolas, cuestión ésta a la que dedicamos el siguiente apartado.

---

<sup>11</sup> Para un análisis de las posibles causas que han favorecido esta situación, véase Bernal (2000).

### 3. IMPORTANCIA DE LOS INGRESOS POR TARJETAS SOBRE LOS INGRESOS TOTALES DE BANCOS Y CAJAS DE AHORROS<sup>12</sup>

España es, junto al Reino Unido, Portugal e Irlanda, uno de los países donde se encuentran más extendidas las tarjetas con disponibilidad de crédito rotativo (*revolving credit*)<sup>13</sup>. A pesar de ello, como ya veremos, la reducida demanda de esta fuente de financiación o, si se quiere, la preferencia de sus titulares por el pago de la factura de tarjetas de crédito al final del periodo de gracia concedido -normalmente un mes-, ha relegado a sus ingresos por intereses a un segundo plano, en relación con los que proceden de otras fuentes, como son, por ejemplo, las cuotas anuales cobradas a los titulares o los descuentos sobre ventas aplicados a los comerciantes.

En relación con lo anterior, a diciembre de 1998, de acuerdo con información facilitada por el Banco de España, los bancos y cajas de ahorros españoles tenían puesto a disposición de sus titulares de tarjetas de crédito fondos por valor de 2,87

---

<sup>12</sup> Los múltiples aspectos de la actividad bancaria sobre los que incide el suministro de servicios financieros a través de tarjetas obligan a que cualquier análisis sobre la aportación de este negocio a las cuentas de resultados de las entidades que las emiten debería de considerar los incrementos y reducciones de costes que conlleva el uso de los sistemas electrónicos que la sustenta. Sin embargo, la imposibilidad de, al menos, poder estimar esa información con los datos disponibles y la inexistencia de estudios de libre acceso que hayan tratado estos aspectos para el mercado español nos obliga a la realización de un análisis parcial en este sentido. Teniendo en cuenta tales limitaciones, en el presente apartado pretendemos determinar la importancia actual que cada una de las principales fuentes de ingreso procedentes del suministro de servicios financieros vía tarjetas -cuotas anuales cobradas a los titulares de tarjetas, descuentos aplicados sobre las ventas de los comerciantes, comisiones cobradas a los titulares por transacciones realizadas en CA y, en caso de concesión de crédito, de los intereses devengado por su utilización- tiene sobre las cuentas de resultados de las entidades de depósito, así como reflejar la tendencia seguida en los últimos años.

<sup>13</sup> De acuerdo con el estudio elaborado por la consultora Lafferty (1997), en 1995 existían en Europa un total de 218,4 millones de tarjetas bajo las marcas Visa y Eurocard/Mastercard. Al contrario de lo que ocurre en los EE.UU., donde la mayoría de estas tarjetas son de créditos, en el caso de Europa tan sólo el 18 por 100 de ellas permitían a sus titulares el acceso a líneas de crédito. El resto eran tarjetas con funciones de pago a débito inmediato o diferido.

billones de pesetas, que podrían ser utilizadas para liquidar pagos mediante débito diferido o a través de su aplazamiento por medio del uso del crédito rotativo. De ese volumen de dinero, potencialmente utilizable, sus titulares sólo dispusieron de 546.158 millones de pesetas, lo que representaba tan sólo el 19 por 100 del total, porcentaje que no ha sufrido variaciones significativas durante la última década<sup>14</sup>. Así, si observamos el cuadro 3, el valor medio de la ratio “Financiación vía tarjetas/Total crédito tarjetas<sup>15</sup>” para bancos y cajas de ahorros ha oscilado durante el periodo 1987-1998<sup>16</sup> entre un valor máximo del 20,05 por 100 en 1987 y un valor mínimo del 17,12 por 100 en 1993. Este comportamiento estable de la ratio no varía de manera sustancial si consideramos por separado a los bancos y cajas de ahorros.

---

<sup>14</sup> De acuerdo con los resultados de un estudio exploratorio realizado por Bernal (2000), en el que se consultaba a 52 representantes de los tres sectores implicados en el uso de las tarjetas, esto es, sector comercial, bancario y el de los consumidores, entre las razones más apuntadas para explicar esta situación de infrautilización del crédito vía tarjetas se encuentran su elevado precio, la existencia de un mal posicionamiento de este producto en el mercado, una mala información de los consumidores respecto a todo lo que concierne a este producto (precio, condiciones de devolución del préstamo) y una falta de interés de las entidades por fomentar esta forma de financiación.

<sup>15</sup> Hemos entendido por “Total crédito tarjetas” en tarjetas de crédito la suma de los saldos de las partidas “Deudores por tarjetas de crédito” y “Disponibles por tarjetas de crédito”, de acuerdo con los epígrafes contables contenidos en la Circular 4/91 del Banco de España. La suma de ambos refleja el crédito total que las entidades bancarias han puesto a disposición de sus titulares de tarjetas y que, por tanto, pueden ser potencialmente utilizados por éstos.

<sup>16</sup> La serie estadística proporcionada por el Banco de España en relación con la rúbrica 2.2.3.2 de la Circular 4/91, “Compromisos y riesgos contingentes por tarjetas de crédito”, comienza en febrero de 1987, no estando disponibles datos anteriores a esta fecha.

**CUADRO 3**

**FONDOS UTILIZADOS POR LOS TITULARES DE TARJETAS RESPECTO AL CRÉDITO TOTAL PUESTO A SU DISPOSICIÓN POR BANCOS Y CAJAS DE AHORROS, 1987-1998 (EN PORCENTAJES)**

	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Financiación vía tarjetas bancos/total crédito tarjetas bancos	21,44	20,18	19,68	18,74	18,82	19,72
Financiación vía tarjetas cajas/total crédito tarjetas cajas	16,37	14,25	16,33	15,48	16,14	15,61
Total financiación vía tarjetas de cajas y bancos/ Total crédito tarjetas cajas y bancos	20,05	18,00	18,45	17,39	17,66	17,78

**Fuente:** Información facilitada por el Banco de España. Elaboración propia.

**CUADRO 3 (CONTINUACIÓN)**

**FONDOS UTILIZADOS POR LOS TITULARES DE TARJETAS RESPECTO AL CRÉDITO TOTAL PUESTO A SU DISPOSICIÓN POR BANCOS Y CAJAS DE AHORROS, 1987-1998 (EN PORCENTAJES)**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Financiación vía tarjetas bancos/total crédito tarjetas bancos	16,90	20,09	17,90	17,81	20,96	18,5
Financiación vía tarjetas cajas/total crédito tarjetas cajas	17,40	16,64	16,77	18,42	18,03	19,65
Total financiación vía tarjetas de cajas y bancos/Total crédito tarjetas cajas y bancos	17,12	18,36	17,36	18,09	19,53	19,01

**Fuente:** Información facilitada por el Banco de España. Elaboración propia.

Esta escasa demanda de financiación vía tarjetas tiene su lógico reflejo en una reducida participación sobre el activo crediticio total del conjunto formado por bancos y cajas de ahorros. Así, pese a que esta fuente de financiación ha multiplicado por más de cuatro su contribución en la partida “Deudores a la vista” en el periodo 1989-1998, llegando a suponer en torno al 24 por 100 de dicho agregado en este último año (cuadro 4), no llega a representar ni el 1 por 100 del activo crediticio total de dichas entidades. Quedan lejos los porcentajes alcanzados en otros mercados líderes en el uso

de este tipo de financiación, tales como el del Reino Unido, donde, según la consultora Lafferty (1997, p. 240), el crédito *revolving* suministrado a través de tarjetas por bancos, *building societies* e instituciones de préstamos abarca en torno al 27 por 100 del total crédito al consumo otorgado por estas entidades.

#### CUADRO 4

##### EVOLUCIÓN DEL PESO RELATIVO DE LA FINANCIACIÓN VÍA TARJETA SOBRE LOS DEUDORES A LA VISTA DE BANCOS Y CAJAS DE AHORROS, 1986-1998 (EN PORCENTAJES)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Financiación vía tarjeta/Deudores a la vista	5,12	5,88	7,41	8,11	9,43	9,46

Fuente: Información facilitada por el Banco de España. Elaboración propia.

#### CUADRO 4 (CONTINUACIÓN)

##### EVOLUCIÓN DEL PESO RELATIVO DE LA FINANCIACIÓN VÍA TARJETA SOBRE LOS DEUDORES A LA VISTA DE BANCOS Y CAJAS DE AHORROS, 1986-1998 (EN PORCENTAJES)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Financiación vía tarjeta/Deudores a la vista	11,65	14,37	17,97	19,42	23,88	27,17	23,64

Fuente: Información facilitada por el Banco de España. Elaboración propia.

De manera similar, la reducida importancia de los ingresos por intereses procedentes de la inversión crediticia a través de tarjetas<sup>17</sup> se pone de manifiesto al comprobar su participación en las cuentas de resultados de las entidades de depósito. De este modo, a pesar de que su importe se duplicó en el periodo 1992-98, en este último año tan sólo representaba el 0,59 por 100 del total de productos financieros

<sup>17</sup> Los cambios contables que acompañaban a la entrada en vigor de la Circular 4/91, en lo que se refiere a la cuenta "Intereses por tarjetas de crédito", han imposibilitado la obtención de una serie homogénea para el periodo 1986-1998.

obtenidos por bancos y cajas de ahorros<sup>18</sup> (cuadro 5). A efectos comparativos, téngase en cuenta que el *Barclays Bank*, del Reino Unido, obtenía en 1997 en torno al 15 por 100 de sus beneficios a través de las ganancias generadas por la concesión de crédito *revolving* (Lafferty, 1997). Si nos referimos a la situación en los EE.UU, de acuerdo con Fainé y Tornabell (1992, p. 46), a principios de los noventa aproximadamente el 20 por 100 de los beneficios de los diez mayores bancos de aquel país procedía del negocio de tarjetas de crédito<sup>19</sup>.

#### CUADRO 5

##### EVOLUCIÓN DEL PESO RELATIVO DE LOS INGRESOS POR INTERESES DE CRÉDITOS CONCEDIDOS A TRAVÉS TARJETAS SOBRE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS TOTALES DE BANCOS Y CAJAS DE AHORROS, 1992-1998 (EN PORCENTAJES)

Conceptos	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Intereses tarjetas/Productos financieros	0,25	0,24	0,28	0,29	0,37	0,48	0,59

**Fuente:** Información facilitada por el Banco de España y Boletín Estadístico del Banco de España, varios años. Elaboración propia.

La situación anterior ha presionado a las entidades de depósito españolas a la obtención de ingresos por tarjetas por otras vías distintas a la de financiación al consumo. En este sentido, como se observa en el cuadro 6, la mayor parte de los ingresos (en torno al 83 por 100) obtenidos en el negocio de las tarjetas -incluyendo las categorías de crédito y débito- procede del cobro de comisiones, partida ésta que

<sup>18</sup> Este escaso peso relativo no sufre variaciones significativas si se consideran por separado las correspondientes a cada grupo de entidades. Así, las participaciones relativas de bancos y cajas de ahorros arrojan porcentajes que ascienden al 0,24 y 0,38 por 100, respectivamente.

<sup>19</sup> En concreto, *Citicorp* obtuvo en 1990 entre el 30 y 35 por 100 de sus beneficios netos del negocio de tarjetas, porcentaje similar a los obtenidos por *Chase Manhattan* y *First Chicago*.

ha incrementado su participación relativa en 4 puntos porcentuales durante los siete años considerados.

**CUADRO 6**

**EVOLUCIÓN DEL PESO RELATIVO DE INTERESES Y COMISIONES EN LOS INGRESOS TOTALES PROCEDENTES DE TARJETAS EN BANCOS Y CAJAS DE AHORROS, 1992-1998 (EN PORCENTAJES)**

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Intereses	21,31	19,72	18,75	17,38	18,71	17,74	17,15
Comisiones	78,69	80,28	81,25	82,62	81,29	82,26	82,85

**Fuente:** Información facilitada por el Banco de España. Elaboración propia.

¿Qué peso relativo tienen estas comisiones por tarjetas sobre el total de comisiones ingresadas por las entidades de depósito? Tal y como muestra la información contenida en el cuadro 7, los 216.000 miles de millones de pesetas ingresados por bancos y cajas de ahorros por este concepto durante 1998 suponían el 23 por 100 de sus comisiones netas totales<sup>20</sup> y en torno al 46 por 100 de las procedentes de la prestación de servicios de cobros y pagos. No sólo es destacable la importancia que esta fuente de ingresos tiene actualmente en la cuenta de resultados de las entidades de depósito, sobre todo en un contexto de progresiva reducción de los márgenes de intermediación. Obsérvese, además, que a diferencia del resto de instrumentos de pago, que, prácticamente, han estabilizado sus ingresos por comisiones durante los últimos años, cuando no los han reducido, las comisiones por tarjetas han sufrido un espectacular incremento, ascendiendo éste al 170 por 100 durante el periodo 1992-1998 y al 18 por 100 durante el último año considerado.

<sup>20</sup> En el caso concreto de las cajas de ahorros, estas comisiones por tarjetas suponen en torno al 30 por

---

100 de las comisiones netas totales, frente a un 19 por 100 en el caso de los bancos.

**CUADRO 7**

**FUENTES DE COMISIONES POR SERVICIOS DE COBROS Y PAGOS Y TOTAL COMISIONES NETAS EN BANCOS Y CAJAS DE AHORROS, 1992-1998 (EN MILES DE MILLONES DE PESETAS)**

<b>Tipo de comisión</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>INCREMENTO O 1992-98 (%)</b>
<b>TOTAL COMISIONES NETAS</b>	501	545	593	596	656	800	954	90
<b>TOTAL COMISIONES POR SERVICIO DE COBROS Y PAGOS (NETOS)</b>	341	379	373	398	416	434	471	38
<i>Efectos (netos)</i>	159	161	123	115	107	95	88	-45
<i>Cuentas a la vista</i>	31	41	44	52	51	52	58	87
<i>Tarjetas</i>	80	96	114	133	156	183	216	170
<i>Cheques</i>	20	22	25	28	30	30	29	45
<i>Domiciliaciones</i>	12	17	21	21	20	19	21	75
<i>Transferencias, giros y otras</i>	39	42	46	50	51	55	60	54

**Fuente:** Boletín Económico del Banco de España (varios números). Elaboración propia.

Es importante recordar que estas comisiones por tarjetas engloban un conjunto de ingresos procedentes de diversas fuentes, tales como cuotas anuales cobradas a los titulares, comisiones por transacciones realizadas en cajeros automáticos y descuentos sobre las ventas de los comerciantes. En este caso, sería interesante analizar cuál es el peso relativo que cada una de estas partidas tiene sobre las comisiones totales por tarjetas. De acuerdo con los resultados de una encuesta realizada en 1997, a iniciativa del Banco de España, y dirigida a las principales entidades emisoras de nuestro país<sup>21</sup>, el 47 por 100 de las comisiones netas originadas por el suministro de servicios de pago con tarjetas procedía de las cuotas anuales cobradas a sus titulares por su posesión (cuadro 8). El resto, por orden de importancia, tenía su origen en otras

<sup>21</sup> Nos referimos al informe elaborado por el Banco de España, de fecha 28 de julio de 1997, a petición de la Comisión sobre Medidas del Entorno y Simplificación Administrativa, cuyo objeto era el estudio del posible efecto inflacionista de los costes soportados por los comerciantes por el uso de las tarjetas y de las diferencias existentes en las condiciones aplicadas a grandes y pequeños comercios.

comisiones cobradas a los titulares (40 por 100 del total de comisiones), entre las que se encontraban las derivadas de disposiciones de efectivo en CA, y de los descuentos sobre ventas aplicados a los comerciantes (un 14 por 100).

**CUADRO 8**

**COMPOSICIÓN DE LOS INGRESOS POR COMISIONES PROCEDENTES DE TARJETAS DE CRÉDITO Y DÉBITO EN BANCOS Y CAJAS DE AHORROS, 1996**

Comisiones por tarjetas de débito y crédito: total bancos + total cajas	155.513
Comisiones por tarjetas de débito y crédito: entidades de la encuesta	101.442
Promemoria (entidades de la encuesta):	
Ingresos por comisiones a los comercios	
Ingresos brutos	31.910
- Intercambio cedido	-16.598
<b>Total</b>	<b>14.312</b>
Ingresos por comisiones a los titulares	
Ingresos por emisión	26.054
Intercambio recibido	20.663
<b>Total</b>	<b>46.717</b>
<b>Subtotal (comercios + titulares)<sup>1</sup></b>	<b>61.029</b>
Resto <sup>2</sup>	40.413
(1) Estimación.	
(2) Fundamentalmente disposiciones de efectivo en cajeros.	

**Fuente:** Banco de España (1997).

De la información anterior se deduce que la principal función asociada normalmente a las tarjetas bancarias, esto es, la de ser medios de pago, no se corresponde con aquellas que reportan a las entidades emisoras los mayores ingresos. Por el contrario, son otras actividades, como las de emisión de estos instrumentos o las de suministros de efectivo a sus titulares a través de cajeros automáticos, las que mayores ganancias les suministran. Ello justifica el mantenimiento de este negocio a pesar de la reducida utilización en España de estos instrumentos para el pago de bienes y servicios.

#### **4. PERSPECTIVAS FUTURAS**

Una vez que se ha realizado una aproximación a la importancia que para las entidades de depósito tiene actualmente el negocio de tarjetas, cabría preguntarse por cuál será la que tendrá en un futuro, teniendo en cuenta las distintas tendencias en el sector bancario y en su entorno.

Todo apunta a que el protagonismo de dichos ingresos tenderá a intensificarse en un futuro, como consecuencia de la necesidad de las entidades bancarias de adaptarse a los cambios que se están produciendo en la actitud y en el comportamiento de su clientela<sup>22</sup> (Casilda y otros, 1997, p. 387). En concreto, ésta tiende a aumentar la demanda de servicios que le permita la optimización de su tiempo libre y a los que pueda acceder con mayor comodidad, a ser posible desde el mismo hogar, exigencias que requieren para su satisfacción la intensificación de la aplicación de las tecnologías de la información en la oferta de productos bancarios.

Respecto a lo anterior, siguiendo a Amusátegui (1995, pp. 46-48), el escenario futuro donde se desarrollará la actividad bancaria minorista vendrá caracterizado por dos aspectos fundamentales. En primer lugar, la futura competencia en este segmento

---

<sup>22</sup> Sobre este último aspecto cabe destacar una de las principales conclusiones obtenidas por el Instituto Nacional de Consumo (1996) en un estudio realizado al objeto de analizar, entre otros aspectos, la perspectiva de evolución del consumidor español en los próximos años. En él se pone de manifiesto que "... la importancia del tiempo disponible y de calidad de vida condicionará de modo fundamental el inicio del siglo XXI".

de mercado se centrará en la calidad del servicio ofrecido. Ello implicará la satisfacción de las necesidades particulares de los distintos segmentos de la clientela mediante la oferta de diseños de productos, precios, canales de distribución y campañas publicitarias específicos para cada uno de ellos, lo que exigirá el aprovechamiento de las nuevas tecnologías de la información a fin de adquirir un mayor conocimiento sobre sus características y comportamientos. En segundo lugar, se producirá una profunda transformación de los canales de distribución, que consistirá, por un lado, en una reestructuración de la red bancaria mediante su racionalización -en el sentido de reducir el número de oficinas y aumentar su tamaño- y, por otro, en la potenciación de canales alternativos de distribución de servicios bancarios, tales como cajeros automáticos, banca a través de *Internet* o banca telefónica<sup>23</sup>.

En tal sentido, la aportación de las nuevas tecnologías a la satisfacción de los clientes no se reduce únicamente al acercamiento de la oferta a éstos, mediante la creación de nuevos canales de distribución a distancia o a la ampliación del número de los ya existentes. Quizás más importante, pero, sin embargo, menos explotada, es su capacidad de suministrar información detallada acerca del cliente sobre aspectos que permitan, no sólo detectar qué segmentos de mercado son más rentables, sino también de identificar sus preferencias a fin de guiar las estrategias a seguir para explotar todo

---

<sup>23</sup> Estos previsible cambios no son más que la continuación de los que se han venido produciendo durante la última década en el sector. De este modo, los resultados de un estudio Delphi realizado por el INEM en 1994, tras presentar una relación de 42 posibles acontecimientos futuros sobre la situación del sector en el año 1996 a un conjunto de expertos, ya destacaba que entre los sucesos más importantes se encontraban, por un lado, que la preocupación por la disminución del margen de intermediación llevaría

su potencial económico<sup>24</sup>. Así, las “huellas” de las transacciones realizadas por los titulares de tarjetas a través de los sistemas de autoservicio bancarios (cajeros automáticos y TPV) contienen una parte importante de dicha información, por lo que el fomento de la utilización de estos servicios entre sus clientes se podría convertir en uno de los factores claves para la competitividad de las entidades bancarias en el segmento minorista del negocio.

Además de lo anterior, es importante señalar que la continua reducción de márgenes financieros en la actividad bancaria obligará a las entidades a seguir intensificando el protagonismo de otras fuentes de ingresos en su cuenta de resultados, tales como las comisiones por servicios de pago, o bien a reducir sus gastos de explotación. En relación con esto último, tal y como apuntan Liso y otros (1996, p. 324), cada vez se hace más evidente que la aplicación de las nuevas tecnologías a la actividad bancaria se convertirá en un factor crítico para ser competitivo en el sector bancario. Por su parte, en lo que respecta a los ingresos, es preciso tener en cuenta que el incremento de ingresos vía comisiones se verá dificultado por el aumento de la competencia (Bengoechea y Pizarro, 1997, p. 63). En el caso particular del negocio de las tarjetas, cabe señalar que, tal y como se está desarrollando, el incremento de los

---

a racionalizar los gastos de explotación y, por otro, que el concepto de calidad del servicio se constituye como un elemento diferenciador de las entidades (INEM, 1994, p. 781).

<sup>24</sup> Efectivamente, la información sobre la actitud y comportamiento del consumidor ante la compra de bienes y servicios -tales como lugar, productos y servicios adquiridos, frecuencia, gasto realizado, horario, etc.- o la que se refiere estrictamente a su relación con la entidad -como puede ser el canal con el que se relaciona la mayoría de las veces- pueden suministrar a las entidades unas importantes bases de datos sobre la actitud y comportamiento de sus clientes, lo que les permitiría mejorar su gestión financiera y comercial (Liso y otros, 1996, p. 340), redundando, a su vez, en unos servicios de mayor calidad.

precios por los servicios tradicionalmente ofertados a través de estos instrumentos está dejando de ser una opción para las entidades que lo emiten, como consecuencia de la presión ejercida por los comerciantes para que se reduzcan los tipos de descuento, el importante diferencial que ya existe entre los tipos de interés de la financiación vía tarjetas y los que rigen el mercado y la posible competencia que proceda de las entidades emisoras extranjeras cuando se produzca la introducción definitiva del euro.

Las anteriores circunstancias restan, pues, margen de maniobra a las entidades en la fijación de precios y sugieren que el incremento de ingresos por servicios de pago con tarjetas procederá, posiblemente, del aumento de la demanda de los servicios tradicionales, especialmente en segmentos de negocios poco explotados hasta ahora, como es el caso de la financiación vía tarjetas, o bien añadiendo al catálogo comercial de las entidades bancarias nuevos servicios suministrados por medio de tarjetas que sean susceptibles de facturación. En relación con esto último, caben señalar dos innovaciones que ofrecen nuevas oportunidades de negocio, a la vez que responden a la necesidad de disminución de costes por parte de las entidades: los *chips* incrustados en tarjetas e *Internet*. El primero de ellos es capaz de eliminar las barreras que hasta ahora habían impedido a la banca entrar a competir por los 10 billones de pesetas que, según estimaciones de *Price Waterhouse*, representan los pagos de muy pequeño importe en nuestro país. Ello equivale a más del triple de todo el volumen de compras realizado con tarjetas bancarias durante el año 1997. Al mismo tiempo, la importante seguridad de las transacciones realizadas a través de la tecnología *chip*, a pesar de su funcionamiento *off-line*, permite reducir los costes de identificar a las partes

involucradas en transacciones económicas. En lo que se refiere al desarrollo de *Internet*, las expectativas de crecimiento del comercio electrónico y la elección de los usuarios de la tarjeta bancaria como método de pago preferente supone, para el sector bancario, nuevas e importantes oportunidades de negocio en un futuro, a la vez que proporciona un nuevo canal de distribución de servicios bancarios que es ideal para cubrir las nuevas necesidades de la clientela bancaria.

#### **4. CONCLUSIONES**

El objetivo del presente trabajo ha sido conocer el grado de desarrollo alcanzado por los sistemas de pago con tarjetas en nuestro país, en relación con los demás países de nuestro entorno, al mismo tiempo que analizar qué importancia tienen los ingresos generados por este segmento de negocio sobre las cuentas de resultados de las entidades de depósito españolas.

La extraordinaria oferta de cajeros automáticos y TPV existente en nuestros mercados, contrasta de manera importante con el escaso nivel de demanda de los servicios financieros ofrecidos a través de tarjetas, especialmente de los que se refieren al pago de bienes y servicios en los puntos de venta comerciales y al uso de la financiación al consumo disponible en tarjetas de crédito. Ello ha tenido su lógico reflejo en un escaso peso de este último segmento de negocio sobre los activos crediticios y las cuentas de resultados de las entidades bancarias.

Como consecuencia de lo anterior, en los ingresos totales generados por el negocio de las tarjetas predominan los procedentes de comisiones sobre aquellos que se derivan de intereses. Estas comisiones han ido adquiriendo durante los últimos años una creciente importancia en las cuentas de resultados de las entidades de depósito. En concreto, más de cuatro de cada cinco pesetas ingresadas por bancos y cajas de ahorros en 1998 por el negocio de tarjetas procedían de comisiones. Éstas llegaban a suponer en ese año en torno al 23 por 100 del total de comisiones netas cobradas por dichas entidades, porcentaje que viene experimentando un continuo crecimiento durante la última década.

El análisis de la composición de las comisiones totales obtenidas por el negocio de tarjetas muestra que proceden en su mayor parte, no del suministro de servicios de pago a sus titulares, sino de la actividad de emisión de tarjetas y de la oferta de otros servicios, como es el caso de los reintegros de efectivo canalizados a través de cajeros automáticos. Ello explica el mantenimiento de este segmento de negocio por parte de las entidades emisoras, pese al reducido nivel de utilización de la principal función generalmente asociada a estos instrumentos, esto es, la de servir como medio de pago para la compra de bienes y servicios.

Por lo que se refiere a las perspectivas futuras de los ingresos generados por las tarjetas, cabe señalar que la existencia de segmentos de negocio aún poco explotados, como es el de la financiación al consumo suministrada a través de estos instrumentos, y las tendencias en el sector bancario y en su entorno apuntan a que

aquellos incrementarán su protagonismo en los próximos años de manera importante. No obstante, cabe advertir que, tal y como se ha venido desarrollando este mercado en los últimos años, no parece probable que el aumento de dichos ingresos vaya a provenir tanto del establecimiento de unos mayores precios por los servicios ofrecidos actualmente, como del crecimiento de sus niveles de utilización o de la facturación de otros nuevos que se añadan en un futuro al catálogo de servicios ofrecidos vía tarjetas.

## BIBLIOGRAFIA

- AMUSÁTEGUI, J. M. (1995):** “La banca del futuro”, en Bueno Campos, E. y Rodríguez Antón (Coord.): *La Banca del Futuro. Un Desafío para el 2000*, Ed. Pirámide, Madrid, pp. 33-44.
- BANCO CENTRAL EUROPEO (2000):** *Payment systems in the European Union. Addendum incorporating 1998 figures*, BCE, Frankfurt.
- BANCO DE ESPAÑA (1997):** *Estudio de la política de fijación de comisiones y otras cargas a comerciantes por la aceptación como medio de pago en sus ventas de tarjetas de crédito y débito*, respuesta del Banco de España a la solicitud de estudio sobre el pago con tarjetas presentada por la Comisión sobre Medidas del Entorno y Simplificación Administrativa, 15 de abril de 1997, Madrid.
- BANCO DE ESPAÑA:** *Boletín Estadístico*, diferentes números, Banco de España.
- BANCO DE ESPAÑA:** *Boletín Económico*, diferentes números, Banco de España.
- BANCO DE PAGOS INTERNACIONALES (2000):** *Statistics on payment systems in the group of ten countries*, Committee on Payment and Settlement Systems of the Central Banks of the Group of Ten Countries, Basle.
- BENGOECHEA, J. y PIZARRO, J. (1997):** “¿Es el futuro nuestro aliado? Impactos estratégicos en banca al por menor”, *Cuadernos de Información Económica*, nº 118, pp. 59-69.
- BERGER, A. (1985):** *The economics of electronic funds transfers*, Board of Governors of the Federal Reserve System, Working Paper, october, tomado de Humphrey, D. B. (1994): “Delivering deposit services: CA versus branches”, Federal Reserve Bank of Richmond, *Economic Quarterly*, V. 80, spring, pp. 59-81.
- BERNAL JURADO, E. (2000):** *El mercado español de tarjetas de pago bancarias*, Tesis Doctoral, Universidad de Jaén
- CASILDA BÉJAR, R. (1992):** *Sistema financiero español. Banca y cajas de ahorro ante un entorno competitivo*, Ed. Alianza Editorial, Madrid.
- CASILDA, R., LAMOTHE, P. y MONJAS, M. (1997):** *La banca y los mercados financieros*, De. Alianza Universidad Textos, Madrid.
- COMMITTEE OF GOVERNORS OF THE CENTRAL BANKS OF THE MEMBER STATES OF THE EUROPEAN ECONOMIC (1992):** *Payment system in EC member states*, prepared by an ad hoc working group on EC payment system, septiembre, Banque de France.
- CHORAFAS, D. (1988):** *Electronic Funds Transfer*, Ed. Butterworths, London.
- EUROCOMMERCE (1997):** Denuncia presentada por Eurocommerce ante la Dirección General para la Competencia de la Comisión Europea el 22 de mayo de 1997.
- EUROMONITOR (1995):** “Retail trade international”, 4ª edición, tomado de Cruz Roche, I. y Oubiña Barbolla, J. (1997): “La distribución en Europa:

- diferentes modelos”. En DÍEZ DE CASTRO, E. (Coord): *Distribución comercial*, 4ª edición, Ed. Mc.Graw Hill, 1997, pp. 139-150.
- FAINÉ, I. y TORNABELL, R. (1992):** *Una nueva forma de hacer banca*, Ed. Ariel, Barcelona.
- GABEIRAS, J. (1998):** “El impacto de la implantación de la moneda única europea sobre el sistema español de medios de pago”, *Revista Economista*, Colegio de Economistas de Madrid, nº 78, junio, pp. 136-143.
- INSTITUTO MONETARIO EUROPEO (IME) (1996):** *Payment systems in the European Unión*, Instituto Monetario Europeo, Frankfurt.
- INSTITUTO NACIONAL DE CONSUMO (1996):** *Los consumidores españoles, presente y futuro*, Instituto Nacional de Consumo, tomado de *Estudios sobre Consumo* (1996): “Los consumidores: presente y futuro”, nº 36, pp. 113-115.
- INSTITUTO NACIONAL DE EMPLEO -INEM- (1994):** *Estudios de necesidades de formación profesional. Estudio sectorial de seguros y finanzas*, Subdirección General de Gestión de Formación Ocupacional, Area de Formación Ocupacional, Dirección de Programas de Estudios Sectoriales, tomo 1.
- INSTITUTO SUPERIOR DE TÉCNICAS Y PRACTICA BANCARIAS (1992):** *Diccionario enciclopédico profesional de finanzas y banca*, Tomos I, II y III, Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias, Madrid.
- LAFFERTY PUBLICATIONS (1997):** *The cards research service for Europe*, vol. I, Northern Europe, Ed. Lafferty Publications, Dublín.
- LISO, J., BALAGUER, T. y SOLER, M. (1996):** *El sector bancario europeo: panorama y tendencias*, La Caixa, Colección Estudios e Informes, nº 6, Barcelona.
- PIZARRO MORENO, M. (1999):** “Perspectivas de las cajas de ahorros ante la moneda única”, *Banca y Finanzas*, nº 40, pp. 25-26.
- PIZARRO PORTILLA, J. (1986):** “Las nuevas tecnologías y su influencia en el negocio bancario”, *Revista Situación*, nº 3, pp. 5-18.
- QUINTÁS, J.R. (1990):** “El sistema financiero ante el cambio tecnológico”, *Cuadernos de Economía*, nº 53, pp. 399-430.
- RETAIL BANKING RESEARCH (1994):** “ATM and cash dispenser 1993. An International Survey and Analysis”, Londres, p. 13, tomado de Barutel, M. (1997): *Las tarjetas de pago y crédito*, p. 84, Ed. Boch, Barcelona.
- REVELL, J.R. (1983):** *Banking and electronic fund transfers*, OCDE, París.
- SALONER, G. y SHEPARD, A. (1991):** *Adoption of technologies with network effects*, Graduate School of Business, Standford University, Research Paper Series, nº 1.146.

## SERIES DE DOCUMENTOS DE TRABAJO PUBLICADOS

---

### **WP 9801/Nº 1**

PROPUESTA DE UN ANÁLISIS ECONOMÉTRICO PARA EL ESTUDIO DEL  
PRECIO DE LA VIVIENDA URBANA

Pablo Brañas Garza; Pablo Fernández-Álvarez; José M<sup>a</sup> Caridad y Ocerin

### **WP 9802/Nº 2**

UN ANÁLISIS DEL CRECIMIENTO Y LA CONVERGENCIA DE LA  
ECONOMÍA ANDALUZA ENTRE 1985 Y 1995

José García Roa

### **WP 9803/Nº 3**

PHYSICAL AND NOT SO PHYSICAL DISTANCES IN A SIMPLE URBAN  
MODEL: AN ANALYSIS

Pablo Brañas Garza; Javier Rodero Cosano; Joan Carles Martori

### **WP 9804/Nº 4**

UNA EVALUACIÓN DEL CAMBIO DE ESTRATEGIA DE LA POLÍTICA  
MONETARIA EN ESPAÑA: PERSPECTIVAS DE FUTURO

Antonio Martín Mesa; Francisco Alcalá Olid

### **WP 9805/Nº 5**

URBAN MICROECONOMICS WITHOUT MUTH-MILLS: A NEW  
THEORETICAL FRAME (OR THE GREAT WALKOVER)

Javier Rodero Cosano; Pablo Brañas Garza; Inmaculada Fernández Piñar

### **WP 9806/Nº 6**

LAS EXTERNALIDADES URBANAS: ENTRE ALPEROVICH Y FUJITA

Pablo Brañas Garza; Alejandro Lorca Corrons; Javier Rodero Cosano; M<sup>a</sup>  
Angustias Dávila Vargas-Machuca

### **WP 9807/Nº 7**

LA ECONOMIA ISLÁMICA Y SUS CONTRATOS: UNA PANORÁMICA

Pablo Brañas Garza; Alejandro Lorca Corrons; Javier Rodero Cosano

### **WP 9808/Nº 8**

SIZE, PROFITABILITY AND AGENCY PROBLEMS IN PROFIT LOSS  
SHARING IN ISLAMIC

Humayon A. D; David I. Harvey; John R. Presley

**WP 9901/Nº9**

CAPITAL HUMANO Y CRECIMIENTO EN EL MEDITERRÁNEO:  
*¿SPILLOVERS* O DETERMINISMO GEOGRÁFICO

Javier Rodero Cosano, Pablo Brañas Garza, M<sup>a</sup> Lucia Cabañes Argudo, Alejandro V. Lorca Corrons

**WP 9902/Nº10**

SOBRE EL RUIDO Y SU PERCEPCIÓN: UNA APROXIMACIÓN  
EXPERIMENTAL

Pablo Brañas Garza; M. D. Alcántara Moral y Javier Rodero Cosano

**WP 9903/Nº11**

CRECIMIENTO ECONÓMICO ENDÓGENO Y CAPITAL PÚBLICO DESDE  
UNA PERSPECTIVA REGIONAL: UNA APROXIMACIÓN

Diego Martínez López

**WP 0001/Nº12**

DIFFERENT PATHS OF URBAN AGGLOMERATION IN SPANISH  
REGIONS: EVIDENCE FROM 1960-1998

Pablo Brañas Garza y Francisco Alcalá Olid

**WP 0002/Nº13**

IS THERE ANY RELATIONSHIP BETWEEN PUBLIC INVESTMENT AND  
ECONOMIC GROWTH IN THE SPANISH REGIONS?

Diego Martínez López

**WP 0003/Nº14**

CONTRACTS IN THE AGRICULTURAL SECTOR WITH MORAL  
HAZARD AND HIDDEN INFORMATION: SPECULATIONS, TRUTHS AND  
RISK-SHARING.

Francisca Jiménez Jiménez

**WP 0004/Nº15**

HOTELLING AND THE OLYMPUS: MODELLING DIFFERENCES IN  
RELIGIOUS PRICE

Javier Rodero y Pablo Brañas Garza

**WP 0005/Nº16**

AN EMPIRICAL MEASUREMENT OF THE EFFECTS OF EXTERNALITIES  
ON LOCATION CHOICE

Pablo Brañas Garza y Javier Rodero

**WP 0006/Nº17**

EL ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO DE LA HACIENDA PÚBLICA  
ANDALUZA: UNA PANORÁMICA

Diego Martínez López

**WP 0007/Nº18**

CRECIMIENTO Y SISTEMAS DE CIUDADES: UN MODELO DE DIFERENCIACIÓN DE PRODUCTOS

José Luis Sáez Lozano y Pablo Brañas Garza

**WP 0101/Nº19**

AGLOMERACIÓN URBANA EN ESPAÑA (1900-2000): “ESTIMACIÓN RANK-SIZE VS. TEST LM”

Pablo Brañas Garza y Fco. Alcalá Olid

**WP 0102/Nº20**

INTRODUCCIÓN A LOS EFECTOS DEL CAPITAL PÚBLICO DESDE UNA PERSPECTIVA GLOBAL

Diego Martínez López

**WP 0103/Nº21**

MEASURING COMPETITION AMONG STUDENT THROUGH EXPERIMENTAL BEAUTY CONTEST GAMES: AN OVERVIEW OF RESULTS

Pablo Brañas Garza, Francisca Jiménez Jiménez, Virtudes Alba Fernández y Javier Rodero Cosano

**WP 0104/Nº22**

A DEFINITION OF URBAN NUCLEUS BASED ON A RANK-SIZE TEST

Pablo Brañas Garza, Javier Rodero Cosano y Fco. Alcalá Olid.

**WP 0201/Nº23**

LOS SISTEMAS DE PAGO CON TARJETAS COMO FUENTE DE INGRESOS DE LAS ENTIDADES BANCARIAS ESPAÑOLAS”

Enrique Bernal Jurado