

MEMORANDUM – COMUNICACIÓN INFORMATIVA

Para: Entidades Administradoras de Sistemas de Pago de Bajo Valor que procesan transacciones con productos de la marca Visa
Fecha 30/12/2025
Re: Tarifa Interbancaria de Intercambio por parte de la Franquicia Visa

Tarifa Interbancaria de Intercambio Franquicia VISA®

Remitimos la información correspondiente a las Tarifas Interbancarias de Intercambio vigentes (las “**Tarifas**”) determinadas por la Franquicia **VISA®** para las transacciones domésticas realizadas con tarjetas, instrumentos de pago o credenciales de pago de la franquicia **VISA®**, para que sea actualizada en su página web:

- Tasas de Intercambio Visa – Ver Anexo 1

Criterios utilizados para determinar las Tarifas Interbancarias de Intercambio determinada por la Franquicia VISA®

Los siguientes, son los criterios definidos por la franquicia **VISA®**, para el cálculo de las Tarifas:

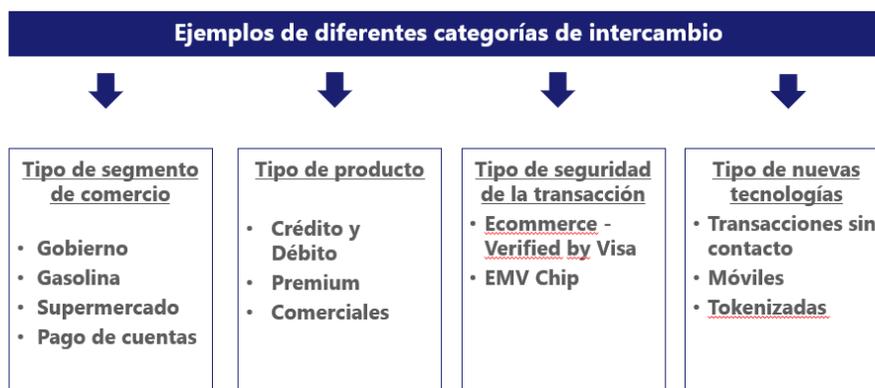
- Visa utiliza para la definición de las Tarifas un enfoque dirigido por la industria que permite que las redes de pago globales equilibren adecuadamente los costos, riesgos y beneficios de todos los participantes del ecosistema de pagos electrónicos. Para Visa, establecer el nivel y la estructura adecuados de las tarifas de intercambio no es un ejercicio basado únicamente en los costos, sino un ejercicio de ajuste para identificar el equilibrio adecuado en el ecosistema.
- Dicho enfoque, parte de la base de la definición de las Tarifas, como el valor que el adquirente y el emisor intercambian cada vez que un producto de pago es usado y que busca generar el equilibrio de incentivos necesarios para que, por un lado, el emisor emita productos de pago y promueva su uso con los consumidores, y por el otro lado el adquirente realice la afiliación y procesamiento de transacciones de los comercios.
- Visa equilibra todos los intereses de las partes interesadas para proporcionar una propuesta de valor única para beneficiar a los comerciantes y a los consumidores, procurando establecer niveles adecuados de intercambio con el fin de incentivar a los



consumidores a utilizar los pagos digitales y a los comerciantes a aceptar los pagos digitales, alentando así a todas las partes interesadas a participar en el ecosistema.

- Las Tarifas ayudan a los emisores a recuperar los costos y riesgos asociados a la emisión de tarjetas, incluyendo, entre otros los costos administrativos de mantener el negocio de emisión de tarjetas, los costos asociados con las herramientas y mecanismos de prevención y gestión de fraudes, así como los costos relacionados con la gestión de riesgo de crédito y manejo de cartera. De igual forma las Tarifas incentivan la innovación a través de inversiones en nuevas tecnologías, sistemas y beneficios para los consumidores.
- Para Visa, el objetivo principal al establecer las Tarifas es balancear las dinámicas entre estos dos mercados y maximizar el volumen de pagos que fluya a través de nuestro sistema.
- Visa utiliza la tasa de intercambio para optimizar la operatividad y productividad del ecosistema de pagos.
- Visa no recibe ingresos del intercambio, por lo cual, no tiene incentivos o motivaciones para que las tarifas sean “muy altas” o “muy bajas”. Las Tarifas no generan un ingreso ni constituyen una remuneración para Visa.
- La determinación de las Tarifas es un proceso complejo que tiene a su vez en cuenta diferentes factores para su determinación, entre los cuales se resaltan los siguientes para el caso del intercambio doméstico:
 - Los aspectos económicos del modelo de cuatro partes, incluyendo las condiciones de mercado y las diferencias de valor, incentivos y costos para los diferentes participantes del ecosistema. La consideración del valor que reciben los participantes del ecosistema es una condición clave para lograr un balance óptimo, y para lograr un ecosistema innovador y competitivo.
 - La propuesta de valor que Visa genera a través de su red global de pagos -VisaNet-, beneficiando a los mercados locales en materia de mejoras de infraestructura, desarrollo de los niveles de aceptación, implementación de avances tecnológicos e innovaciones en los medios de pago, así como la habilitación de servicios en tiempo real bajo estándares de seguridad aceptados internacionalmente cuando ocurren las transacciones.

- La creación de incentivos para implementar tecnologías e incrementar el valor del sistema para nuestros participantes, que a la vez se refleja en una mejora del ecosistema de pagos.
- Estudios y análisis sobre la dinámica y tendencias del ecosistema de pago en cada país y territorio, así como cualquier condición particular.
- Las Tarifas establecidas por Visa varían y son diferenciadas en consideración al tipo de producto, tipo de comercio, canal de la transacción y circunstancias específicas, como se muestra en la siguiente tabla:



- Las Tarifas tienden a ser más altas en transacciones de comercio electrónico o de segmentos de tarjeta no presente¹, reflejando el mayor riesgo de fraude para los emisores y reclamaciones que pueden derivarse por servicio al cliente y el valor incremental que tienen los comercios al habilitar estas transacciones remotas.
- La Tarifa tiende a ser más baja en segmentos de comercios de consumo diario, segmentos emergentes, o en pagos de servicios públicos, pago de impuestos, etc. donde hay menores riesgos, menores disputas y que reflejan un valor incremental para emisores quienes ganan aceptación en segmentos que eran dominados por el efectivo.
- Las Tarifas reflejan las diferencias entre las transacciones de débito y de crédito, incluidas las propuestas de valor que cada una de ellas ofrece a los consumidores y comercios, y los distintos niveles de riesgo que generan para las instituciones financieras.

¹ Esto obedece principalmente porque el fraude ha venido migrando de la falsificación a la tarjeta o medio de pago no presente (*Card Not Present*).



- Las Tarifas de tarjetas de crédito premium son generalmente más altas que aquellas tarjetas que no son premium. La diferenciación refleja un mayor valor para los comercios, debido al mayor consumo que realizan los tarjetahabientes premium, con valores (o tickets) más altos y en compras de mayor margen de ganancia para el comercio.
 - Existen programas dirigidos a comercios diseñados para iniciar la aceptación, mantenerla y apoyar las características únicas de los comercios.
 - La Tarifa es usada también para crear incentivos para implementar tecnologías e incrementar el valor del sistema para nuestros participantes, que a la vez se refleja en una mejora del ecosistema de pagos.
 - Los comercios y los consumidores no pagan la Tarifa.
- La revisión de la metodología no tiene una periodicidad fija, sino que se realiza con base en la evolución de las condiciones del mercado, reiterando su objetivo de establecer un balance entre las diferentes puntas del ecosistema, asegurando un equilibrio entre los costos, riesgos y beneficios de todos los participantes del ecosistema de pagos electrónicos.
 - Visa monitorea la Tarifa constantemente, para asegurar que los valores de la transacción estén balanceados para todas las partes. Cuando se ajustan las Tarifas, es para efectos de asegurar que el valor de las transacciones está balanceado para todas las partes.