



Opinión de Conadecus respecto del sistema tarifario implementado por Transbank

Presentación de Conadecus para el Tribunal
de Defensa de la Libre Competencia
en causa rol NC 463-2020

<

Antonio Olivares y Marco Zepeda, abogados de Conadecus
Oscar Cabello e Israel Mandler, consultores de Alfa Centauro S.A.

Santiago, 19 de noviembre de 2020

Antecedentes

- En Chile la industria bancaria presta servicios bastante avanzados, respecto de otros países de la región, pero -pese a que en el mercado nacional operan varios bancos- sigue siendo una de las industrias menos competitivas del país.
- Lo anterior se refleja en la rentabilidad sobrenormal de la banca, en la burocracia interna, en las fuertes diferencias entre tasas de colocación y captación, o en los obstáculos que enfrentan los oferentes de sustitutos (casas de cambio, criptodivisas, etc.).

Antecedentes

- Por lo mismo y por muchos años, en Chile existió un monopolio en el mercado de los medios de pago.
- Este mercado operaba mediante un modelo de tres partes (M3P), donde la primera parte son los **establecimientos de comercio**; la segunda son los bancos, que **emiten** las tarjetas de crédito o de débito; y la tercera es la empresa Transbank, que efectuaba simultáneamente los roles de **adquirencia** (acuerdos con los establecimientos de comercio) y **operación** (procesamiento de las transacciones).

Antecedentes

- El monopolio se producía porque los bancos emisores encargaban los roles de adquisierencia y operación exclusivamente a Transbank, sociedad de apoyo al giro bancario que además era de propiedad de aquellos, lo que diferenciaba al mercado chileno respecto de los mercados más habituales, abiertos y competitivos que existen en otros países.
- Por su enorme poder de mercado, Transbank fue sometida gradualmente a un esquema de auto-regulación de precios, y finalmente fue obligada a implementar un modelo de cuatro partes (M4P).

Antecedentes

- El M4P -surgido de los autos rol NC-435-2016, y reforzado por la Excma. Corte Suprema- procura facilitar que nuevos actores puedan desarrollar el rol adquirente, y equivale a separar este rol del emisor.
- Esos nuevos actores son conocidos como Proveedores de Servicios para Procesamiento de Pagos (PSP), y desarrollarán funciones de adquirencia y algunas funciones de operación.
- Sin embargo, los PSP tendrán que competir con Transbank, y a la vez dependerán de Transbank.

Antecedentes

- En efecto, Transbank seguirá conservando la potestad de actuar en la adquirencia, y los PSP dependerán de Transbank -al menos por algún tiempo- para abordar aquellas funciones de operación que no puedan efectuar por sí mismos.
- La remuneración que los establecimientos de comercio pagaban a Transbank en el M3P, correspondía esencialmente a una comisión sobre las ventas, o Merchant Discount, destinada a cubrir costos de adquirencia, de intercambio y de marcas.

Antecedentes

- En el M4P es preciso diferenciar el Merchant Discount (MD) en sus principales componentes, que son el Margen de Adquirencia (MA), la Tasa de Intercambio (TI) y los Costos de Marca (CM).
- En el M3P, el MD, es decir, el conjunto de esos tres componentes, ya estaba sometido a cierto grado de regulación (por el Plan de Auto-Regulación Tarifaria de Transbank); otra discusión -en la que por el momento no entraremos- es si ese conjunto estaba bien auto-regulado o no.

Antecedentes

- Con el M4P, en cambio, quedarán libres de regulación la TI y los CM, pese a que -como es público y notorio- los bancos y los operadores internacionales de tarjetas de crédito están sumamente concentrados, y no muestran (aún) signos de enfrentar un mayor grado de competencia.
- En consecuencia, existe el riesgo de que la TI y los CM sufran aumentos de precios, y que en definitiva el comercio, y por ende los consumidores, terminen pagando más que antes.

Solución que sugiere Conadecus

- En tanto el mercado no sea suficientemente competitivo y no exista una legislación adecuada, una solución es que el TDLC disponga la obligación de regular también la TI y los CM, sobre la base de valores internacionales.
- En Europa, la tarifa regulada de ambos componentes alcanza un nivel máximo del 0,2% de la venta para las tarjetas de débito, y del 0,3% para las de crédito.
- Asimismo, sería conveniente que el MD sea de cargo directo del tarjeta habiente y recaudado por el emisor (y no se integre más en el precio).

Solución que sugiere Conadecus

- Hacer que el MD sea de cargo directo del tarjeta habiente tiene una gran ventaja, ya que realmente introduciría competencia en este mercado.
- En efecto, mientras el cobro del MD se siga haciendo por medio del comercio, éste no tiene más opción que aceptar el medio de pago que se le imponga, sin que actúe el mercado; en cambio, el tarjetahabiente sí puede decidir qué medio de pago le conviene más.
- Y si fuere inevitable que el cobro del MD se siga haciendo por medio del comercio, sería recomendable que se explicita en el precio.

Solución que sugiere Conadecus

- Hoy el MD está inmerso en el precio del bien o servicio, y el comercio tiende a presentar un mismo precio al público, independiente del medio de pago.
- En consecuencia, si el cobro del MD se traslada o se explicita, el costo para el tarjetahabiente empezaría a variar en función del medio de pago, y podría decidir cuál le conviene más.
- Lo anterior conllevaría un cambio trascendente en el mercado de los medios de pago, pero necesario para que las fuerzas del mismo puedan ejercer su efecto.

Solución que sugiere Conadecus

- No está demás recordar que algunos establecimientos de comercio se arriesgaban a ofrecer descuentos si el pago se hacía en dinero efectivo, para evitar los elevados MD que aplicaba Transbank.
- Tal vez esta práctica estaba reñida con la letra de los contratos de adquirencia suscritos por Transbank, mas no con la libre competencia.
- Por lo mismo, esa práctica pone en evidencia que las soluciones que estamos proponiendo son de mercado, y por lo mismo son razonables y ajustadas al DL 211.

Determinación del costo económico

- En la sección II.1.1. de la consulta, Transbank señala que ella *"ha determinado una regla simple y clara: fijar su MA a costo económico, entendiendo por tal los costos medios de largo plazo asociados a la actividad de adquierecia de la Compañía, lo que en definitiva busca autofinanciar su actividad de adquierecia y no más"* (el énfasis es nuestro).
- La metodología de los costos medios de largo plazo (CMLP) nos parece adecuada para estimar los costos unitarios de Transbank y regular así sus precios.

Determinación del costo económico

- La metodología CMLP se desprende los costos incrementales de largo plazo (CILP), los cálculos se realizan mediante un modelo matemático que simula la operación futura de una empresa eficiente, y determina los precios y tarifas de modo que esa empresa alcance una rentabilidad equivalente a su tasa de costo de capital (TCC).
- En obsequio del tiempo no entraremos en mayores detalles, pero en nuestro escrito principal hemos explicado por qué Transbank no está considerando debidamente la metodología CMLP.

Costos de operación de un PSP

- Como los PSP competirán con Transbank, y al mismo tiempo tendrán que contratar servicios a Transbank, el margen operacional de los primeros estará dado en gran medida por las diferencias entre las tablas del anexo 1 y del anexo 3, propuestas por Transbank.
- Para un vale promedio de UF 0,2 y una venta mensual de UF 2.000, esa diferencia será del 0,16% (0,587% menos 0,427%).
- Desconocemos los costos de un PSP tipo, pero bien pudiera ser que ese margen le resulte insuficiente.

Discriminación respecto de las entidades estatales

- En el punto iv) de la sección II.1.4.3, Transbank advierte que *"el Sistema Tarifario no es aplicable a las entidades estatales que acepten Tarjetas destinadas al pago de impuestos, ingresos, derechos, multas, bienes o servicios"*, pero sí a las empresas del Estado.
- Los costos de Transbank no parecen guardar relación con el tipo de cliente (empresa privada, pública o entidad estatal), y por lo tanto es imposible justificar esta discriminación, que entonces sería arbitraria.

Cortafuegos o muralla china

- En la sección II.3.4, Transbank señala que por contar con información privilegiada respecto de los comercios secundarios y los PSP, ha implementado un mecanismo de cortafuegos o muralla china, con el objeto de evitar que el área de Transbank que realiza la adquirencia, acceda a dicha información.
- En nuestra opinión, lo anterior no parece ser la mejor solución, sino que sería preferible impulsar cambios normativos, que priven a Transbank de la necesidad de contar con información privilegiada.

Cortafuegos o muralla china

- Si lo anterior no fuere posible, cabría entonces la posibilidad de disponer que Transbank sea escindida en dos empresas distintas, completamente separadas, ojalá incluso en propiedad.
- En subsidio de lo anterior, Transbank podría crear una filial aparte, que administre esa información privilegiada respecto de los comercios secundarios y los PSP, de un modo similar a lo que se hizo en telecomunicaciones, con la integración vertical de las empresas de telefonía fija (Resolución 389 de la CR).

Otras sugerencias

- En nuestro escrito principal están incorporadas otras sugerencias, respecto de los siguientes temas:
 - ✓ Aumentos en el Merchant Discount por eventuales aumentos en la tasa de intercambio o en los costos de marca (punto 2.2 de nuestro escrito).
 - ✓ Diferenciación entre tarjetas de crédito y de débito (punto 2.3)
 - ✓ Recargo por tarjetas emitidas en el extranjero (punto 2.5), y
 - ✓ Tablas de precios y sus unidades (punto 2.9).

Otras sugerencias

- Sin embargo, en beneficio del tiempo omitiremos esos puntos en esta presentación.
- Respecto de las tablas de precios, sus unidades corresponden a UF, y no a pesos como presumimos inicialmente, pero es necesario explicitar eso.
- En todo caso, esas tablas no parecen estar orientadas a los costos de una transacción electrónica y deben ser reelaboradas sobre la base de un modelo de empresa eficiente.



Muchas gracias