

Análisis de Diferencias en el Descuento al Comercio entre Rubros en Chile: ¿Son justificadas desde la teoría Económica?¹

Joaquín Poblete²

¹ Las opiniones presentadas en este informe son de exclusiva responsabilidad de su autor y no reflejan necesariamente las opiniones de la Pontificia Universidad Católica de Chile o de Farmacias Cruz-Verde.

² Pontificia Universidad Católica de Chile. Email Joaquinpoblete@uc.cl

Resumen Ejecutivo

El informe revisa la lógica de las diferencias que existen en las tasas de descuento o merchant discounts aplicadas al comercio entre los rubros farmacias y supermercado en Chile. Para esto, se considera tanto la estructura de costos en la adquirencia de Transbank como la característica de mercado de dos lados que tiene la industria. Lo anterior, se realiza en tres etapas:

- 1) Se argumenta que la tasa de descuento al comercio que cobra Transbank corresponde a los cobros por adquirencia más una tasa de intercambio implícita. De aquí se concluye que las diferencias en merchant discounts entre dos rubros, corresponden a la suma de dos factores; (i) la diferencia en el costo de (la) adquirencia y (ii) la diferencia en la tasa de intercambio implícita.
- 2) Se revisan los costos de adquirencia de farmacias y supermercados, y se concluye que, una vez corregidas las tasas por ventas totales y ticket promedio, las diferencias en costos de adquirencia entre estos rubros, de existir, son de un orden de magnitud distintas a las diferencias en las tasas de descuento. De este segundo punto se concluye que las diferencias que existen en Chile en las tasas de descuento se deben más bien, casi en su totalidad, a diferencias en la tasa de intercambio implícita.
- 3) Se analiza la racionalidad de diferencias en tasa de intercambio implícita entre los rubros farmacias y supermercados desde la lógica de mercado de dos lados. Se revisa la evidencia internacional, estudiando 317 sistemas de pago con tarjeta en el mundo, observando a partir de dicho análisis que en ninguno de dichos sistemas existen diferencias similares a las que cobra Transbank.

Finalmente, se concluye que estas diferencias no parecen justificadas desde la teoría económica y se propone una nueva metodología para calcular las tablas de descuento al comercio, que es compatible con el plan de autorregulación de Transbank y que, por lo tanto, no requiere que éste sea necesariamente modificado o derogado. La metodología propuesta es transparente, ajustada a la literatura más reciente de mercados de dos lados y a la práctica internacional en tarjetas de pago. La metodología propuesta además permite la competencia justa con otros adquirentes que entren a la industria.

Esta metodología consiste en: i) establecer tasas de intercambio explícitas, justificadas desde la teoría de mercados de dos lados y la evidencia comparada. ii) Realizar una tabla de costos económicos de la adquirencia que incluyen descuento por economías de escala (ticket promedio y total de ventas) iii) Cobrar al comercio en la forma de merchant discount la suma de la tasa de intercambio y el costo económico de la adquirencia.

Tabla de contenido

1. Introducción	4
2. Sistemas de Pagos con Tarjeta en el Mundo.....	8
3. Transbank como Sistema de Pago.....	10
4. Discusión sobre Origen de Diferencias en Descuento al Comercio para Distintos Rubros.....	12
4.1 Diferencias en Descuento al Comercio	12
4.2 Posibles Explicaciones para la Diferencia.....	17
4.3 Costos de Adquierecia.....	20
4.4 Diferencia en Riesgo de Fraude.....	23
4.5 Tasa de Intercambio.....	24
4.5.1 Discusión de Análisis de Tasas de Intercambio.....	28
5. Efectos en la Competencia y Mejora al Plan de Autoregulación de Transbank.....	32
6. Resumen y Conclusión.	34
Referencias.....	36
Resumen de Anexos:.....	37

1. Introducción

Este estudio tiene por objeto estudiar la racionalidad económica de la diferencia en el cobro de comisiones al comercio conocidas y tratadas en diversos estudios en el país y el exterior como “merchant discount”, que Transbank realiza al interior de lo que se denomina el grupo Retail. Nos centramos en estudiar la justificación de las diferencias entre el grupo farmacias y los supermercados y minimarkets. En particular tomaremos las comisiones que se cobran a farmacias Cruz Verde como foco del análisis.

No es el objetivo de este estudio cuestionar la estructura general del sistema de pagos con tarjeta en el país, que comprende tanto el rol que cumple Transbank como adquirente único como el pago promedio por transacción que se realiza a los emisores conocido como tasa de intercambio o “Interchange Fee” y que tiene como fundamento para su existencia el carácter de mercado de dos lados de los sistemas de pago. Al contrario este estudio tomará como un dato de la causa la estructura de medios de pago existente en Chile, y busca responder si las diferencias en los cobros que se realizan actualmente tienen justificación razonable en base a costos o a principios económicos propios en mercados de dos lados.

La principal conclusión del estudio es que la diferencia que existe hoy entre los descuentos al comercio de los rubros mencionados, no tienen un fundamento en costos de desarrollar las actividades que actualmente ofrece Transbank ni tampoco tienen una justificación en la teoría económica dada por la característica de mercado de dos lados del sistema de pagos. Por lo tanto se concluye que las diferencias en la tarificación actual de los descuentos al comercio dada la información pública disponible, parece arbitraria.

Un efecto negativo de estas diferencias es que produce distorsiones entre comercios que reciben tratamientos distintos que van más allá de la elección de consumidores por distintos medios de pagos y en la medida que estos comercios compitan en la venta de productos iguales, similares o sustitutos es atentatorio contra la competencia. En particular

mostramos evidencia de que existe bastante competencia entre los productos que se venden en el rubro "farmacias" y minimarkets y supermercados. Como consecuencia un cobro más alto a farmacias significa una distorsión a la competencia que existe por la venta de estos productos.

La discusión central de este trabajo es un análisis conceptual desde el punto de vista económico de los factores que determinan el descuento al comercio y la revisión de evidencia empírica que explique las diferencias que se observan en los cobros que realiza Transbank. Esto se realiza en tres pasos.

- 1) Se explica que la tasa de descuento que se cobra en Chile corresponde a la suma de una tasa de intercambio implícita que corresponde a un pago neto que se entrega al emisor de la tarjeta por cada transacción, más una compensación a Transbank por los servicios propios de la adquirencia que incluye afiliación, servicios de red, servicios de autorización, procesamiento, desarrollo de nuevos productos y mercados.³

- 2) Se revisa primero si los costos de adquirencia pueden explicar la diferencia en cobros entre el rubro farmacias y otros como Supermercados y minimarket. Para esto se revisan los costos que declara tener Transbank y se concluye que, una vez que se corrige por volumen de transacciones y por valor del ticket promedio, mediante el uso de las tablas de doble entrada que publica Transbank, los costos de la adquirencia entre estos rubros es el mismo.

³ Así lo entiende también Alejandro Herrera Aravena Gerente General de Transbank que en el escrito en que presentan antecedentes correspondientes a la consulta Rol NC 418-13 presentado al TDLC en 2014 Explica " Transbank cobra el merchant discount -actuando respecto de los que le han otorgado mandato, como mandatario y recaudador- comisión ésta que la compañía traspasa íntegramente a sus reales acreedores, los bancos emisores, sin perjuicio de cobrar a estos últimos por las labores vinculadas a las actividades de operación (en un sentido amplio) que desarrolla Transbank. Por eso es que se señala que la denominada tasa de intercambio implícita resulta de la operación de sustraer del MD el valor de los servicios de operación que presta Transbank al emisor de que se trate."

3) Se utiliza la lógica explicada en el punto 1) para calcular la diferencia en la tasa de intercambio implícita que paga Cruz Verde con una empresa similar en el rubro de supermercados y minimarket tanto en el mercado de crédito como en el de débito. Se discute la lógica económica detrás de esta diferencia y se compara con la diferencia de esta tasa en el resto del mundo. Se concluye que la diferencia existente en Chile es difícil de compatibilizar con un argumento de balance en un mercado de dos lados y está claramente (especialmente en el mercado del crédito) fuera de los parámetros de la evidencia comparada.

El trabajo termina con una recomendación para perfeccionar el plan de autoregulación de Transbank. Explicamos que si bien este plan ha sido relativamente exitoso en lograr una tasa de descuento promedio razonable y una operación con excelente nivel de seguridad, se han dejado de lado consideraciones de consistencia interna en sus comisiones. Estas resultan arbitrarias e inexplicables desde la perspectiva económica.

La recomendación propuesta es que Transbank transparente la tasa de Intercambio o "interchange fee" que paga a los bancos emisores (dueños y principales acreedores de Transbank), y que establezca estas tasas de forma transparente, justificada y no discriminatoria. De acuerdo a la teoría económica estas tasas deben cubrir los costos para los emisores que excedan las comisiones cobradas a los tarjetahabientes de forma de mantener un balance en el medio de pago. Es fundamental que, de existir diferencias entre rubros, éstas tengan alguna justificación económica como probabilidad de no pago, provisión de servicios adicionales del emisor, o diferencia en beneficios de aceptación de tarjetas, lo que junto con la necesidad de cobertura para mantener el atractivo de los medios de pago para el tarjeta-habiente, pueda justificar las diferencias.

Una vez fijadas las tasas de intercambio, el descuento al comercio o merchant discount deberá quedar fijada como la tasa de intercambio más el costo económico de la adquirencia. Este cobro incorporaría los costos de adquirencia y refleja las economías de escala por volumen de transacciones y el valor promedio de cada transacción que explica las diferencias en cobros dentro del mismo rubro.

La tarificación producto de esta regulación sería equivalente a la comisión que se cobraría en un esquema de competencia entre adquirentes, y sería no discriminatorio y claro. Esta forma de calcular el descuento al comercio i) es compatible con los objetivos de Transbank que consiste en la provisión no discriminatoria a costo económica, ii) es directamente comparable con los costos a nivel internacional lo que ayuda al proceso constante de revisión que las tasas de intercambio deben tener, y iii) permite a todas las partes entender la racionalidad en las tasas que se cobran. En la actualidad es imposible para una empresa saber qué porcentaje de su comisión es para pagar costos de adquirencia y cuanto es una transferencia neta al emisor.

Esta recomendación es la misma a la que llegamos en el estudio "Competencia y Regulación del sistemas de Pago con tarjeta en Chile" de Gastón LLanes y Joaquín Poblete⁴. La diferencia entre este estudio y el antes mencionado es que mientras el estudio anterior se centra en estudiar el nivel promedio de las tasas de descuento al comercio y de intercambio implícitas, en este estudio tomamos estas como dato y nos centramos en estudiar la racionalidad en las tasas relativas que se cobran a comercios de distintos rubros. Hasta donde alcanza mi conocimiento, este es el primer estudio de tasas relativas entre rubros que se realiza para los cobros de Transbank. La similitud con el estudio antes mencionado es que en ambos recomendamos fijación de tasas de intercambio explícitas basadas en argumentos económicos y un descuento al comercio igual a la tasa de intercambio más los costos de adquirencia. En este estudio entendimos que una ventaja adicional de esta regulación es que ayudaría a lograr consistencia interna en los merchant discount.

Esta recomendación no requiere de ningún cambio legal ni de la estructura de mercado, sino que al contrario, es necesaria para cumplir con el objetivo original del plan de autoregulación actual que supone que los cobros deben ser no arbitrarios y ajustados a la teoría económica. La regulación propuesta tiene además la ventaja que es compatible

⁴ Este estudio fue presentado al tribunal de libre competencia en el marco del Expediente de Recomendación Normativa sobre los servicios asociados a la utilización de tarjetas de crédito y débito de aceptación universal como medios de pago del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC).

con la entrada de otros actores al mercado, ya que explicita la tasa de intercambio lo que hace posible la comparación entre proveedores en cuanto al costo de adquirencia.

La estructura del estudio es la siguiente: 1) En la introducción se explica el objetivo del estudio y se resumen los resultados 2) Se revisa brevemente el funcionamiento de sistemas de pago de cuatro partes en el mundo y 3) Se revisa el sistema de autorregulación bajo el que opera Transbank y se explica la manera en que es posible compararlo con el resto del mundo 4) Se discute desde el punto de vista conceptual las posibles razones que explican diferencias en el descuento al comercio a distintas empresas y en base a documentos presentados por Transbank y a una extensa revisión de evidencia en el mundo se estudia si existe una justificación económica para las diferencias que existen en la tarificación actual 5) Se discuten efectos en la competencia y se propone como adecuar la autoregulación de Transbank para lograr cobros que sean internamente consistentes . 6) Se concluye.

2. Sistemas de Pagos con Tarjeta en el Mundo

Partimos esta sección presentando brevemente cómo funcionan los sistemas de pago con tarjeta. El lector más informado puede omitir esta sección. Podemos clasificar a los sistemas de pago con tarjeta en sistemas de tres y cuatro partes. Los sistemas de tres partes corresponden a sistemas donde los emisores realizan también la afiliación y adquirencia , debido a la falta de datos en estos sistemas, y a que son en nuestra opinión fundamentalmente distintos del sistema de pagos que existe en Chile nos centramos en sistemas abiertos o de cuatro partes para nuestro análisis. Para mayores detalles, véase, Schmalensee (2002), Chakravorti (2003) o Tirole (2012).

En un sistema de cuatro partes, las partes principales son los tarjeta-habientes, los comercios, los adquirentes y los emisores. A nivel básico, los emisores otorgan las tarjetas de pago a los consumidores (tarjeta-habientes), y los adquirentes afilian y habilitan a los

comercios para que puedan recibir pagos con tarjeta. Visa y MasterCard operan de esta manera en la mayoría de los países. Otros actores, como las marcas o redes de tarjeta (Visa y MasterCard) y los proveedores de servicios de operación, registro o pago de transacciones (Nexus en Chile), también cumplen un rol importante, pero el análisis de estos actores generalmente no se profundiza en un estudio básico de los sistemas de cuatro partes, quizás por considerarse que tienen un rol neutro (ver por ejemplo Evans y Schmalensee, 2005).

Un sistema de cuatro partes funciona de la siguiente manera. En términos de flujos de información, al efectuar una compra, el tarjeta-habiente entrega su tarjeta al comerciante, que transfiere la información de la tarjeta al adquirente. El adquirente contacta con el emisor a través de la red de medios de pago (por ejemplo, Visa y MasterCard a nivel mundial o Transbank en Chile). El emisor (por sí mismo o a través de un intermediario) verifica la validez de la tarjeta y la disponibilidad de fondos, y decide si autorizar la transacción o no. Dicha información vuelve al adquirente, y por su medio, al comerciante. En caso de que la transacción sea autorizada, el comerciante procede a entregar producto al cliente.

En términos de flujos monetarios, cuando un tarjeta-habiente paga una compra de r pesos con tarjeta, el emisor retira fondos de su cuenta por un valor de $r+p_t$ y pasa $r-i$ al adquirente, donde p_t es la comisión neta al tarjeta-habiente (comisión bruta menos beneficios por planes de puntos y otros premios) e i es la tasa de intercambio (interchange fee). Finalmente, el adquirente traspasa $r-p_c$ al comerciante, donde p_c es el descuento al comercio (merchant discount). El traspaso de fondos entre el emisor y el adquirente (clearing) puede ser realizado directamente entre las partes, o puede ser mediado a través de un operador.

Los flujos monetarios en un sistema de cuatro partes pueden ser representados como se muestra en la siguiente figura:

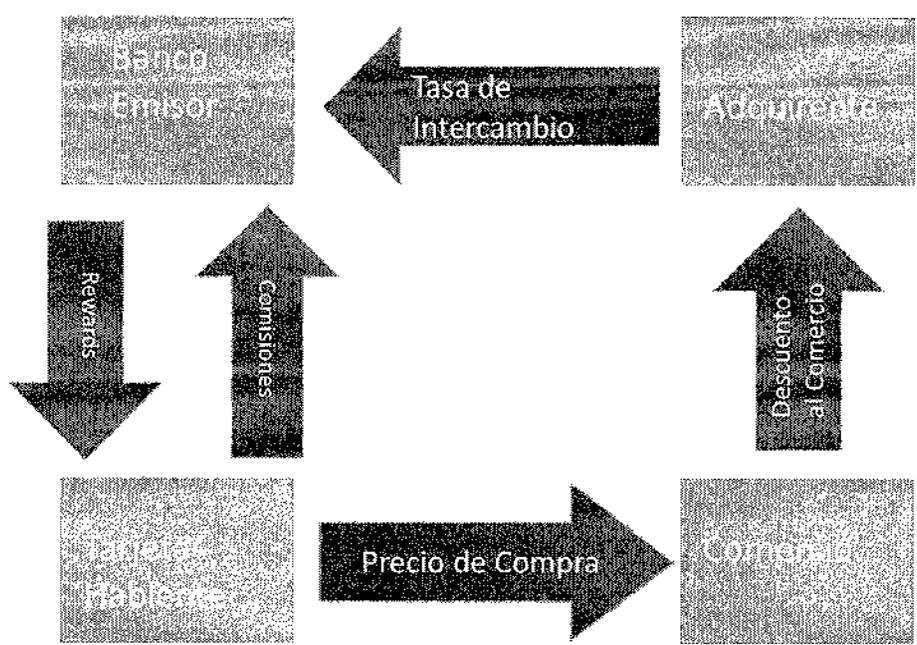


Figura 1: Sistema de cuatro partes.

3. Transbank como Sistema de Pago

Para explicar el funcionamiento de Transbank como medio de pago en Chile nos basamos principalmente en el informe que Alejandro Herrera Aravena, a nombre de Transbank entregó al Tribunal de libre competencia con motivo de la consulta realizada por la fiscalía nacional y que se encuentra en las referencias de este artículo.

En términos de flujos de información, Transbank opera de forma idéntica a un sistema de cuatro partes tradicional.

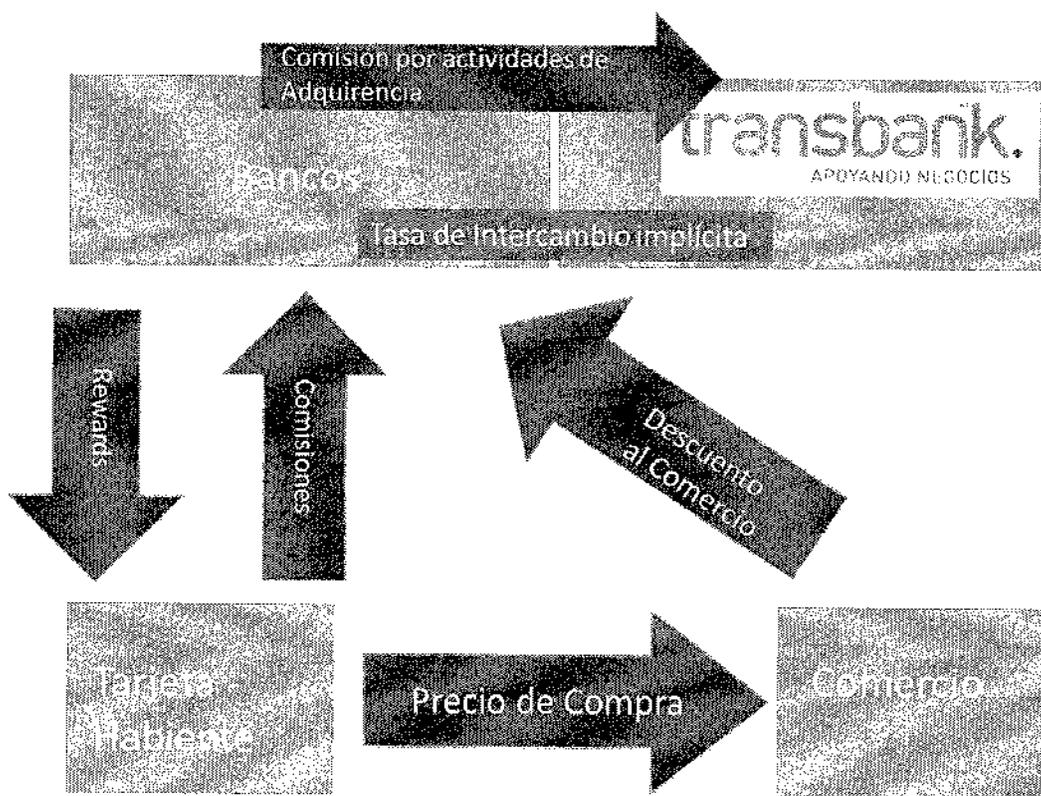
En cuanto a los flujos de pagos, Transbank recibe el descuento al comercio p_c y traspasa el total del descuento al emisor. Para cubrir sus costos Transbank cobra por sus servicios de afiliación adquirencia y procesamiento (para más detalle ver la sección 4) directamente al emisor. De esta forma se genera una tasa de intercambio implícita que corresponde a la diferencia entre el descuento al comercio y el cobro que realiza a los

emisores por sus actividades. En palabras de Alejandro Herrera Aravena, gerente general y representante legal de Transbank.

“Transbank cobra el merchant discount -actuando respecto de los que le han otorgado mandato, como mandatario y recaudador- comisión ésta que la compañía traspasa íntegramente a sus reales acreedores, los bancos emisores, sin perjuicio de cobrar a estos últimos por las labores vinculadas a las actividades de operación (en un sentido amplio) que desarrolla Transbank. Por eso es que se señala que la denominada tasa de intercambio implícita resulta de la operación de sustraer del MD el valor de los servicios de operación que presta Transbank al emisor de que se trate.”⁵

Los flujos monetarios en Transbank pueden ser representados como se muestra en la siguiente figura

Figura 2: Transbank



⁵ Escrito en que Transbank presenta antecedentes correspondientes a la consulta Rol NC 418-13.

Para comparar los cobros que realiza Transbank con sistemas de pagos tradicionales en los que existe una tasa de intercambio explícita, es necesario restarle al descuento al comercio el costo económico de los servicios de adquirencia y esta tasa de intercambio “implícita” compararla con las tasas de intercambio que rigen a nivel internacional.

4. Discusión sobre Origen de Diferencias en Descuento al Comercio para Distintos Rubros.

En esta sección analizamos conceptualmente las posibles causas de la diferencia en los cobros al comercio que hoy realiza Transbank y evaluamos su aplicabilidad.

4.1 Diferencias en Descuento al Comercio

Existen diferencias importantes en los cobros que Transbank cobra al comercio por el uso de tarjetas de crédito y débito. En primer lugar, dentro de un mismo rubro, los comercios pagan una tasa distinta dependiendo del valor de la venta promedio y de las ventas totales mensuales del comercio o el número de transacciones. Según explica Transbank en su plan de autorregulación, estas diferencias reflejan economías de escala y de ámbito en las actividades de afiliación y adquirencia.

También existen diferencias entre rubros, aun manteniendo ventas totales y el valor de venta promedio constantes. Como existen 10 rubros por medio de pago y alrededor de 250 comisiones diferenciadas en la tabla de doble entrada resulta imposible realizar una comparación que incluya todas las entradas. Por simplicidad y para centrarnos en las comisiones que le interesan a Cruz Verde quien encargó el estudio, nos enfocaremos en las tasas que se le cobra a una farmacia como Cruz Verde hoy y una proyección para los próximos 7 años como puntos de referencia.

En el estudio analizamos la diferencia entre la comisión que paga una empresa como Cruz Verde y otra empresa (imaginaria) idéntica en todos los aspectos relevantes para Transbank (ventas totales y ticket promedio) pero que es considerada de otro rubro. Esto permite dejar de lado economías de escala y de ámbito para efectos de la comparación.

Farmacias Cruz Verde vende en promedio [REDACTED] UF mensuales con tarjetas de crédito y [REDACTED] UF mensuales con tarjetas de débito. El monto de la venta promedio corresponde a [REDACTED] UF por Transacción en crédito y [REDACTED] UF por transacción en débito. En el caso de débito, esto corresponde a [REDACTED] transacciones promedio mensuales.

En los últimos años las ventas de Cruz verde han aumentado, y las ventas con medios de pagos electrónicos (crédito y débito) han aumentado su participación relativa en las ventas totales. Tomando en cuenta ambos factores, el crecimiento anual promedio en ventas desde el año 2014 con tarjetas de crédito ha sido de [REDACTED] % y el de ventas con tarjeta de crédito ha sido de [REDACTED] %. Sin embargo el monto promedio por transacción con crédito y débito se ha mantenido relativamente constante.

Como se puede apreciar en la figura 3 la tasa de crecimiento en la participación de los medios de pago electrónico ha venido en aumento desde el año 2004, por lo que una estimación de crecimiento lineal para las ventas en medios de pago electrónico resulta una alternativa conservadora.

Participación de Medios de pago en ventas totales

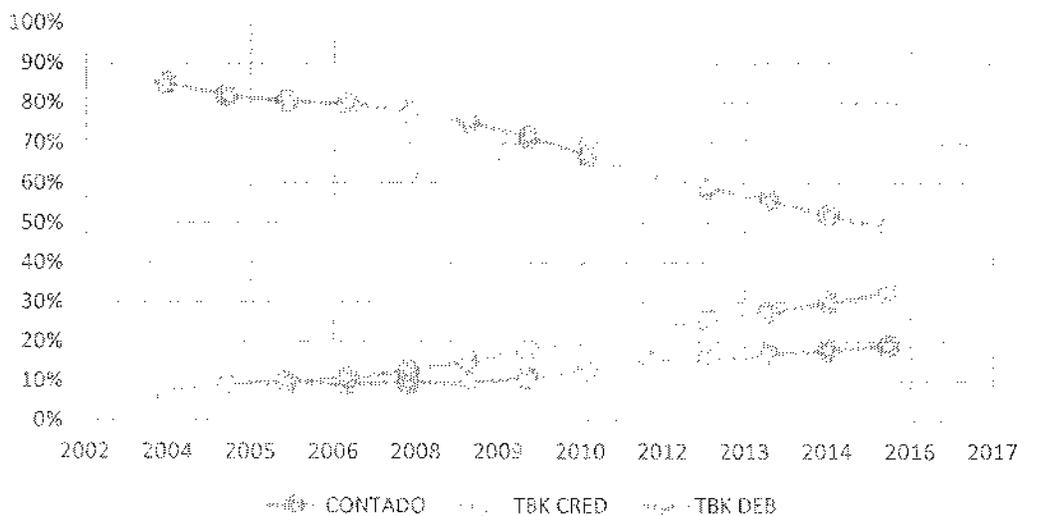


Figura 3: Participación de Medios de Pago. Fuente Cruz Verde.

Tomando en cuenta esta tendencia suponemos que una empresa como Cruz Verde en un plazo de 7 años estará vendiendo alrededor de [REDACTED] UF mensuales en tarjetas de crédito y [REDACTED] transacciones en débito. A las empresas Cruz Verde y su proyección para los próximos 7 años las llamaremos CV y CV7 en el resto del documento.

Una vez determinado el tamaño y venta promedio de la empresa podemos hacer una comparación entre rubros, corrigiendo por los niveles de venta y monto de venta promedio para no afectar las economías de escala en la actividad de adquisición. La comparación que realizaremos es entre los rubros Farmacias y Supermercados y Minimarket. Los rubros de Supermercados y Minimarkets están sujetos a la misma tasa de descuento en tarjetas de crédito, pero se les asigna distinta tasa en tarjetas de débito por lo que en este caso se comparará farmacias con ambos rubros. La elección del rubro supermercados y minimarkets para la comparación de tasas tiene tres motivos.

- 1) Es el rubro más parecido en términos de productos vendidos y clientes. En Farmacias Cruz Verde, por ejemplo el ■■■% de los productos que se venden están en la categoría belleza y cuidado personal, lo que corresponde a más del ■■■% de las ventas totales. De acuerdo a un informe entregado por Nielsen (**Informe se incluye en un anexo en carácter de confidencial**) se puede observar que el 50% de los productos que se ofrecen en esta categoría en farmacias cruz verde, se ofrecen también en supermercados. Este 50% de productos en que farmacias y supermercado compiten, representa el 79% de la venta de Farmacias Cruz Verde en esta categoría.

Una comisión más alta a las farmacias por lo tanto las deja con una desventaja competitiva que puede afectar la competencia. Esto hace particularmente relevante la comparación con este rubro.

- 2) El rubro supermercados y minimarket es un rubro usado internacionalmente para la fijación de tasas de intercambio, en muchos casos diferenciado de los cobros que se hace a farmacias. Por lo tanto utilizar este rubro permite hacer una comparación internacional para determinar si las diferencias que se observan en Chile son razonables.

- 3) Los beneficios derivados de la aceptación de tarjetas y los servicios que requieren de Transbank y emisores son muy parecidos en los rubros de farmacias, supermercados y minimarket.

Con respecto a los servicios, existen rubros como los hoteles que requieren de servicios especiales (prepago al registrarse por ejemplo) o rubros que requieren la fijación de pagos automáticos y que por lo tanto las comisiones que pagan no son directamente comparable a otros rubros que no requieren de esos servicios. También existen rubros que tienen tasas de fraude muy superiores al resto (Típicamente esto ocurre en casinos y salas de juego) y por lo tanto las comisiones que pagan estos rubros incluyen o pueden incluir una prima por riesgo lo que tampoco las hace comparable.

Por último, y como explicaremos detalladamente en la próxima sección, los beneficios que obtienen las farmacias por permitir el uso de tarjetas es similar y de la misma naturaleza a los supermercados y minimarkets. Para entender este punto considere que para una empresa como Cruz Verde el principal beneficio de aceptar el pago con tarjeta es que reduce la cantidad de efectivo que se maneja en los locales, lo que disminuye la probabilidad de robos asaltos y otros ahorros en temas logísticos. Muy distinto es el caso de una Universidad que acepta el pago con tarjeta. Para esta segunda institución el mayor beneficio es que los estudiantes o el que pague las matrículas establezca un sistema de pago automático mensual lo que disminuye los atrasos. Por lo tanto los beneficios que farmacias y Universidades reciben por el pago con tarjeta es de naturaleza distinta y el beneficio expresado en pesos puede también ser de magnitudes muy distintas. Por otro lado, al menos conceptualmente, farmacias y supermercados o minimarkets tienen beneficios muy similares por la aceptación de pago con tarjetas.

Es importante señalar que las conclusiones del estudio son las mismas si se cambia el punto de comparación a todos los rubros denominados “grupo retail” y que incluyen además de supermercados y minimarket, productos del hogar, productos de vestuario casinos y combustible. De hecho el grupo farmacias es al que se le cobra la tasa más alta de todo el grupo, incluso más alta que la tasa que se le cobran a casinos, rubro que en general en el mundo tiene las tasas de intercambio diferenciadas más altas. Sin embargo en este segundo caso (tomando de referencia el grupo retail completo) la comparación internacional pierde poder ya que no existe ningún país que separe farmacias y al mismo tiempo considere a supermercados y minimarkets en conjunto con el resto del retail. Volveremos sobre este punto cuando presentemos la evidencia internacional.

Las comisiones que paga Cruz Verde y la estimación para Cruz Verde en los próximos 7 años en tarjetas de crédito y débito se encuentran resumidas en los siguientes cuadros. Los datos son obtenidos de las comisiones publicadas por Transbank en su página web y se

expresa en puntos porcentuales. En el anexo 2 se presenta una copia de las tablas publicadas por Transbank. Estas también están disponibles en la página web de Transbank.

	Farmacias	Supermercado	Diferencia
CV	■	■	0,87
CV7	■	■	1,02

	Farmacia	Supermercado	Minimarket	Diferencia S	Diferencia M
CV	■	■	■	0,51	0,42
CV7	■	■	■	0,41	0,26

En palabras. Las diferencias en las comisiones son de entre 0,9 y 1 punto porcentual en crédito, mientras que en débito, dependiendo del valor de referencia que se utilice va desde 0,3 a 0,5 puntos porcentuales. Debe notarse que en crédito los supermercados y minimarkets tienen la misma tasa de descuento mientras que en débito esta es distinta para estos dos rubros.

4.2 Posibles Explicaciones para la Diferencia

Como se explicó en la sección anterior el descuento al comercio que cobra Transbank corresponde a la suma de la tasa de intercambio implícita y los costos de adquisición. Por lo tanto las diferencias en el descuento al comercio entre rubros debe corresponder a la suma de la diferencia en costo de adquisición más la diferencia en la tasa de intercambio implícita.

Primero revisamos cuánto de esta diferencia se debe a costos de adquisición, y luego por diferencia cuanto se debe a tasas de intercambio implícita. Después se analiza si

a la luz de la teoría económica y la evidencia internacional esa diferencia en tasa de intercambio implícita es razonable.

En este punto es importante señalar que la literatura de mercados de dos lados explica que los cobros que se realizan a cada lado del mercado no necesariamente tienen una correspondencia en los costos, así por ejemplo es normal que en una discoteca se cobre menos a las mujeres que a los hombres para mantener un balance adecuado. La misma lógica podría eventualmente producir diferencias en las comisiones entre rubros a un mismo lado del mercado (en este caso comercios) para hacer la tarjeta más atractiva a los tarjeta-habientes. Por esto diferencias en las comisiones entre comercios e incluso entre comercios idénticos en términos de todos los costos de adquisición, no deben ser necesariamente siempre iguales y por lo tanto diferencias en comisiones no son necesariamente arbitrarias o contrarias a la libre competencia. Pero para no ser arbitrarias y anticompetitivas estas diferencias deben estar basadas en la teoría económica y la evidencia disponible.

Este punto está claramente explicado en la sentencia N 29 del año 2005 emitida por el tribunal de libre Competencia que establece en los puntos cuadragésimo cuarto, cuadragésimo quinto y cuadragésimo sexto donde se detallan los argumentos de Transbank para justificar estas posibles diferencias.

“Cuadragésimo Cuarto. Que, al respecto, la requerida ha señalado que a un tarjetahabiente le resultaría atractiva la tarjeta en la medida que pueda usarla en una gran diversidad de establecimientos comerciales. Si para algunos rubros de comercio el uso de la tarjeta es menos atractivo, la forma de incentivarlos a participar es cobrándoles una tarifa más baja. Ello permitiría aumentar el volumen de transacciones, tanto porque aumentaría el número de tarjetahabientes como porque cada uno de ellos realizaría un mayor número de transacciones. Dada la existencia de economías de escala, el aumento en el volumen de transacciones reduciría los costos, por lo que, de existir competencia, esto se debiera traducir en menores comisiones para todo el comercio, aunque éstas no sean parejas. Esta

situación es de común ocurrencia en el caso de los mercados de dos lados. En los centros comerciales, por ejemplo, a un eventual cliente le interesa que éste tenga una oferta diversa. Por otro lado, una joyería venderá mucho más que una cordonería por metro cuadrado, por lo que la única manera de tener una oferta diversa es que se cobre distinto a cada tipo de comercio, lo que favorece incluso a los que están dispuestos a pagar más;

Cuadragésimo Quinto. Que la requerida agrega otras razones que justificarían la diferenciación de tarifas, válidas a juicio de este Tribunal. Una de ellas es que en algunos rubros se entregan servicios adicionales (por ejemplo, prepago en hoteles). Otro motivo sería que, en algunos rubros, el riesgo de no pago sería mayor (por ejemplo, en sectores de entretenimiento). A mayor abundamiento, la requerida señala que, en todos los países, las comisiones están diferenciadas por rubro comercial, incluyendo los países donde la adquirencia es realizada por un gran número de instituciones financieras;

Cuadragésimo Sexto. Que, en consecuencia, del análisis anterior se deduce que la diferenciación de precios per se no es anticompetitiva, y que incluso podría ser necesaria para el funcionamiento eficiente de un mercado de este tipo”.

El objeto de análisis del resto de esta sección será revisar si alguna de las razones acá mencionadas, que son : 1) La necesidad de Balance en un mercado de dos lados mediante tasas de intercambio implícitas diferenciadas 2) Provisión de servicios especiales (Ej: Hoteles) 3) Diferencias de riesgo de fraude (Ej: Casinos) ,pueden explicar las diferencias en comisiones que cobra Transbank. Para esto analizamos primero diferencias en costos de adquirencia, después diferencias en costos de fraude y finalmente si la necesidad de asegurar el balance del mercado justifica una diferencia en tasas de intercambio.

4.3 Costos de Adquirencia.

La operación de Transbank como adquirente de tarjetas de pago se puede circunscribir a cinco actividades; afiliación de comercios, servicios de red, servicios de autorización, Procesamiento y Desarrollo de Mercados y de productos.

En Chile los costos de adquirencia son cobrados al emisor por Transbank para cubrir sus gastos de operación. Estos cobros se pueden encontrar en el documento "*Tarifas entre Emisores y Transbank S.A. por Operación de Tarjetas de Crédito y Tarjetas de Débito*" que presentó Transbank como documento adjunto que se encuentra disponible en el Tribunal de libre competencia, el *Expediente de Recomendación Normativa Artículo 18 N° 4 del D.L. N° 211 sobre los servicios asociados a la utilización de tarjetas de crédito y débito de aceptación universal como medios de pago*", **Rol ERN 20-14**. En este documento los cobros que realiza Transbank a los emisores y que corresponde a los costos económicos de estas actividades se clasifican en tres. 1)Recepción y Envío de Transacciones, 2) Servicio de Operación 3) Desarrollo de Negocios y otros productos 4) Afiliación y Explotación 5)Otros servicios a Emisores. ⁶

De acuerdo a Transbank estos cobros corresponden al costo económico de cada una de estas actividades. Así por ejemplo en 2014 en un documento entregado por Transbank en el marco del mismo expediente se reconoce este hecho señalando que Transbank "tarificó proactivamente sus servicios a emisores en base a criterios de costo económico; fijó reglas estrictas de no discriminación en su actuar". Analizaremos los costos por actividades de forma separada.

Costos de Afiliación, Recepción, Envío, Mantención y Servicio Básico de Operación.

En el documento "*Tarifas entre Emisores y Transbank S.A. por Operación de Tarjetas de Crédito y Tarjetas de Débito*" vemos que los costos (y por lo tanto los cobros) por las actividades de afiliación y servicios de red depende del número de transacciones,

⁶ Presentación de Transbank en 'Solicitud de la FNE sobre modificación del Dictamen No. 757 de la H. Comisión Preventiva Central' Rol NC No. 418-2013, fojas 1134 y siguientes

incluyendo en la mayoría de los casos un descuento por número de transacciones. No existe ningún cobro por actividades que puedan depender del tipo de comercio.

Entendemos que al no cobrarse estos costos directamente al adquirente puedan existir costos que dependan del comercio y que no sean explícitos en esta tarificación. Lamentablemente Transbank presentó la metodología aplicada para su cálculo como confidencial por razones estratégicas de la empresa.

Para suplir el problema descrito en el párrafo anterior nos remitimos al documento presentado por Transbank el día 19 de Enero del 2014, en el expediente NC 418-13 donde se detallan los costos en las actividades de afiliación y servicios de red. En este escrito se detallan dos actividades para las que no encontramos un cobro explícito en el documento anterior, estas son Afiliación y habilitación del comercio. Entendemos por lo tanto que existen costos fijos por comercio afiliado que no se encuentran explícitos en los cobros anteriores.

Estos documentos muestran que en las actividades de afiliación y servicios de red no existen costos atribuible a las características del rubro, más allá del tamaño de la empresa, el tamaño del local, el número de transacciones y el valor promedio de las transacciones. En otras palabras, si efectivamente Transbank le cobra a los emisores el costo económico de sus actividades, entonces el costo de afiliar habilitar y operar un local de una farmacia que realiza T transacciones mensuales de un monto promedio M debiese ser igual que el costo de afiliar y habilitar un local de Minimarket que realiza T transacciones mensuales de un Monto promedio M .

Por lo tanto concluimos que, una vez que corregimos por el valor del ticket promedio y número o valor de transacciones (como realizamos en la sección anterior) utilizando la tabla de doble entrada, las diferencias en comisiones no pueden ser explicadas por diferencias en costos de afiliación y servicios de red.

Costos de Autorización y otros Servicios de Operación.

En lo que respecta a costos de autorización y otros servicios de operación sí encontramos costos que pueden estar relacionados directamente con el rubro. Estos son Registro en Archivo Negativo y Requerimientos de vales de venta. Estos corresponden a cobros fijos de 0,000009 UF por tarjeta el primero y de 0,0743 unidades de fomento por el segundo.

Nótese que a pesar de que estos cobros no incluyen explícitamente el rubro, si pueden tener una diferencia por rubro en caso de que la probabilidad de fraude sea más alta en un rubro. Por ejemplo si un rubro presenta una tasa de fraude más alta indirectamente implicaría un mayor número de tarjetas en archivo negativo y potencialmente también de requerimiento de vales de venta lo que aumentaría los costos de adquirencia, justificando un cobro más alto.

Si bien esto constituye una posibilidad teórica en la práctica es fácil ver que estos costos no son relevantes en la práctica. De acuerdo a datos entregados por Transbank, la tasa de fraude en Chile el año 2011 era del orden de 0,5 sobre 10.000 y con una clara tendencia a la baja.⁷ Supongamos que cada fraude implica un archivo negativo y un requerimiento de vale de venta para ver si el cliente reconoce la compra, esto implicaría un costo por fraude de UF 0,0743009. Utilizando la tasa de fraude promedio nacional eso da un costo prorrateado por transacción de UF 0,000003715045. Para las transacciones de farmacias que están en torno a 0,5 UF, esto representa un costo de 0,0007 puntos porcentuales.

Para que estos costos expliquen una diferencia de 1 punto porcentual entre las comisiones de farmacias y supermercados la probabilidad de fraude en farmacias tendría que ser más de 1000 veces más alta que la del promedio de fraude nacional, algo que parece absolutamente implausible.

⁷ Fuente: Antecedentes presentados por Transbank en el marco de la consulta Rol NC 418-13.

A este argumento se añade el hecho que la tasa de descuento que se cobra a los casinos de juego (rubro que de acuerdo al argumento presentado por Transbank es el que tiene mayor fraude) es menor a la de farmacia.

En conclusión la evidencia indica que si bien pueden existir pequeñas diferencias entre los costos de adquisición de dos locales con un perfil idéntico de ventas en el que uno sea considerado del rubro farmacias y otro del rubro supermercado, estas diferencias son muy pequeñas e irrelevantes para justificar diferencias de hasta 1 punto porcentual en el cobro entre estos dos comercios.

4.4 Diferencia en Riesgo de Fraude

En general los riesgos de fraude significan costos para el emisor, por lo que un mayor riesgo de fraude debiese verse reflejado en un aumento en la tasa de intercambio implícita. Como se muestra en la siguiente sección en que analizamos la evidencia internacional, no se observa en el mundo diferencias significativas entre la tasa de intercambio que se cobra a farmacias y a supermercados,

Por completitud, en el punto anterior analizamos los costos que significan para el emisor el fraude y vimos que en el caso de Chile, dada la baja tasa de fraude es imposible que estos costos expliquen la diferencia en la comisión que pagan farmacias y supermercados. Haciendo un cálculo sencillo, vemos que dado que la tasa de fraude en Chile es del orden de $0,5/10000$, esto significa un costo para el emisor de $0,005$ puntos porcentuales. Para que el fraude explicara diferencias de comisiones entre farmacias y supermercados de hasta un punto porcentual como las que observamos, el fraude en farmacias debiese ser 2000 veces el fraude en supermercados. Esta cifra parece altamente improbable.

Como en el caso anterior el hecho de que Casinos pague descuentos al comercio aún más bajos que farmacias hace aún más improbable una explicación vía costos de fraude.

4.5 Tasa de Intercambio.

Una vez descartadas las razones de costos de adquirencia, riesgo de fraude, y servicios especiales como reservas en hoteles, el último argumento posible para explicar diferencias de comisiones entre rubros es la necesidad de mantener un balance en el mercado.

En general en sistemas de pago de cuatro partes tradicionales, la competencia a nivel del adquirente obliga a estos a cobrar una tasa de descuento al comercio que corresponde a la tasa de intercambio más los costos de adquisición por lo que el rol de mantener el balance en el mercado lo debe cumplir la tasa de intercambio (Ver por ejemplo Tirole, 2012). Así lo reconocen también tanto Visa como Mastercard que son quienes más tasas de intercambio fijan en el mundo. Así por ejemplo Visa en su página web señala: "Visa usa las tasas de intercambio como una transferencia de comisión entre adquirentes y Emisores por cada transacción. Visa utiliza estas comisiones para balancear y hacer crecer el sistema de pago y para beneficio de todos sus participantes".⁸

Desde el punto de vista teórico es posible que sea beneficioso para el sistema de pago cobrar una tasa de intercambio diferenciada a distintos rubros para asegurar una mejor cobertura a los tarjeta-habientes. En estos casos se debería cobrar una comisión menor a los comercios de aquellos rubros que valoran menos los beneficios de aceptar tarjetas para asegurar una cobertura en todos los rubros. Para estos efectos Rochet y Tirole (2007) introducen el concepto del "test del turista" el que se basa en el siguiente ejercicio. Suponga que un comprador que nunca retornará al comercio (por ejemplo, un turista), y que dispone del efectivo necesario para pagar su compra, se acerca a la línea de caja y desea pagar su compra con tarjeta. Suponga también que en ese momento, el comerciante puede negarse a recibir la tarjeta, en cuyo caso el turista no tendrá otra opción que pagar con efectivo. El descuento al comercio pasa el test del costo del turista si, en esta

⁸ Traducción del inglés "Visa uses interchange reimbursement fees as transfer fees between acquiring banks and issuing banks for each Visa card transaction. Visa uses these fees to balance and grow the payment system for the benefit of all participants".

situación hipotética, el vendedor no tiene incentivos a rechazar la tarjeta, o sea que prefiere cobrar la transacción con tarjeta en vez de efectivo. Claramente, si el comerciante no desea rechazar la tarjeta, es porque los beneficios transaccionales que recibe por efectuar la venta con tarjeta superan a los costos, en este caso el descuento al comercio. Si el descuento al comercio pasa el test del costo del turista el comercio felizmente aceptará el uso de la tarjeta lo que resulta beneficioso al sistema en su conjunto. (La lógica económica que justifica el test del turista está explicado en detalle en el documento presentado en el Anexo 7)

Por lo tanto para justificar las diferencias de hasta un punto porcentual en el cobro de comisiones a farmacias y supermercados o minimarkets es necesario justificar que los beneficios que disfrutaban las farmacias por la aceptación de tarjetas superan en al menos un 1% del valor de la venta a los beneficios que reciben los supermercados. Como explicamos al inicio de esta sección los beneficios para farmacias y supermercados y minimarkets son de naturaleza muy similar y por lo tanto resulta extraño pensar que las diferencias en beneficios puedan ser de esa magnitud. Sin embargo si efectivamente lo fueran, entonces esta realidad se debiera ver, al menos parcialmente, reflejada en la evidencia internacional.

Evidencia Internacional de diferencias en tasas de intercambio

El argumento central de nuestra verificación empírica se basa en el hecho que si en efecto para conseguir un balance en este mercado es necesario cobrar una tasa de intercambio más alta al rubro farmacias que al de supermercados y minimarket, esta debiera ser una tendencia en los sistemas de pago en el resto del mundo.

Para esto recopilamos información de más de 300 sistemas de pago en todo el mundo y para cada uno de ellos computamos la diferencia entre la tasa que se cobra a supermercados/minimarket y al rubro farmacias.

En la tabla que se encuentra en el Anexo 1 presentamos un detalle de cada sistema de pago y algunas notas que aclaran algunos puntos en países que la clasificación no era clara.

Un sistema de pago corresponde a una matriz de tasas de intercambio que especifica los pagos por cada rubro ya sea para crédito o débito. En la tabla, cada sistema de pago se determina por un país, una institución que determina las tasas de intercambio (en la mayoría de los casos Visa y Mastercard, pero hay países como Colombia donde cada emisor establece sus tasas y otros como México donde todos los emisores las establecen de forma conjunta), y un indicador que puede tomar los valores 1, 2 o 3.

Si el sistema de pago tiene el indicador 1, entonces en ese sistema de pago no existe una diferencia entre los rubros farmacias, supermercados, minimarkets y el grupo retail en general. Es decir en estos casos todo el sector retail está sujeto a las mismas tasas.

Si el sistema de pagos tiene el indicador 2, entonces en ese sistema de pagos existe un rubro supermercados y/o minimarkets diferenciado de retail pero farmacias está incluido en el grupo retail general. Este sería por ejemplo el caso de Chile en tarjetas de débito.

Si el sistema de pagos tiene el indicador 3, entonces el sistema de pagos presenta una tasa de intercambio especial para supermercados y/o minimarkets y otra diferenciada para farmacias. Este sería el caso de Chile en tarjetas de crédito.

El sistema de pagos también indica el tipo de tarjeta-habiente que paga la tasa. En algunos países las transacciones realizadas con tarjetas personales pagan tasas de intercambio distintas a las compras realizadas con tarjetas corporativas.

Entregar un informe detallado de la fuente utilizada para cada uno de los 317 sistemas revisados es una tarea tan inútil como titánica. Por transparencia incluimos en el anexo 7 un compilado de todos los documentos utilizados para confeccionar la tabla del anexo 1. Estos documentos se obtuvieron de las páginas web de Visa y Mastercard alrededor del mundo, de las páginas web de Redeban (Colombia) y del Banco Central de México y algunas se obtuvieron mediante la solicitud vía correo electrónico a sistemas de pago de algunos sistemas de pago (por ejemplo así fue en el caso de Brasil).

Resumen de Resultados

De los 317 sistemas de pago estudiados, 237 que corresponden al 75% incluyen por definición a supermercados y minimarkets en la misma categoría que farmacias. El resumen estadístico de las diferencias en comisiones de los 317 sistemas de pago estudiados es el siguiente.

Estadístico	Indicador 1	Indicador 2	Indicador 3	Personal	Corporativo	Total
Media	0	0,406%	-0,364%	0,039%	0,078%	0,013%
Desviación estándar	0	0,291%	0,224%	0,156%	0,199%	0,237%
Máximo	0	0,900%	0,150%	0,900%	0,900%	0,900%
Mínimo	0	0,000%	-0,600%	0,000%	0,000%	-0,600%

Estadístico	Indicador 1	Indicador 2	Indicador 3	Personal	Corporativo	Total
Media	0,000%	0,300%	-0,061%	0,021%	0,059%	0,031%
Desviación estándar	0,000%	0,302%	0,307%	0,106%	0,180%	0,182%
Máximo	0,000%	0,900%	0,720%	0,700%	0,900%	0,900%
Mínimo	0,000%	0,000%	-0,500%	0,000%	0,000%	-0,500%

En general vemos que en ningún caso de los 317 sistemas estudiados las diferencias alcanzan a un punto porcentual como en Chile. Las más altas son de 0,9 en Noruega, pero excluyendo este caso las diferencias son mucho menores con una media de diferencias que es casi 100 veces menor a la existente en Chile y con una desviación estándar también baja.

De los 317 sistemas revisados solo 10 (menos del 3%) superan los 0,5 puntos porcentuales, la mitad de la diferencia en Chile para CV7 en crédito.

También vemos que en aquellos sistemas de pago en que, como Chile, las tarifas de supermercados y farmacias se encuentran separados entre sí y separados del resto del grupo de retail, las tasas de intercambio son menores para el rubro farmacias, al contrario de lo que sucede en Chile.

En este indicador (el indicador 3) juegan un rol especial los sistemas de pago de Colombia y México, ambos con tasas inferiores para farmacias que supermercado. El caso de Colombia es emblemático ya que existe competencia tanto en Emisión como adquisición de parte de todos los bancos lo que hace que tenga en la práctica muchos sistemas de pago y ha sido un modelo de sistema que Transbank ha usado de referencia por considerarlo un ejemplo de sistema “moderno y bien regulado”.

4.5.1 Discusión de Análisis de Tasas de Intercambio.

Tanto en la literatura económica como haciendo una revisión de razones económicas utilizadas en el pasado en Chile para la fijación de tasas de descuento al comercio, existen tres razones posibles para explicar diferencias en comisiones de descuento al comercio entre dos comercios idénticos en ventas y valor de ventas promedio. Estas son diferencias en costos de adquisición, riesgo de fraude y diferencias en tasas de intercambio. En este estudio hemos revisado con el mayor detenimiento posible cada una de estas potenciales explicaciones y estimamos que dada la información disponible no es posible justificar las diferencias que existen en Chile desde la lógica económica.

En el proceso también hemos aprendido que el proceso a través del cual se fijan estas tasas de descuento es bastante obscuro. Por ejemplo los documentos en que se explica la metodología de asignación de costos no es de acceso público y más importante aún no existe ningún documento que explique cómo se fijan los descuentos al comercio (y

por lo tanto las tasas de intercambio implícitas) así como tampoco existe un documento (o es de muy difícil acceso) que muestre las tasas de intercambio implícitas en Chile.

Para testear qué tan robusto es nuestro análisis, es útil preguntarse qué evidencia se necesitaría para invalidar nuestras conclusiones. Si nos centramos en aquellos países en que el rubro Farmacias paga una tasa de intercambio más baja y viéramos se les cobra un descuento al comercio más alto, entonces alguien podría argumentar que hay variables particulares del rubro farmacias que estamos omitiendo. Si encontramos que en estos países el rubro Farmacias tiene un descuento al comercio más bajo que supermercados, la evidencia es consistente con nuestras conclusiones.

Si bien fabricar una base de datos amplia con datos de descuento al comercio diferenciados por rubro en general no está disponibles, en el caso de México que es un país de nivel de desarrollo similar a Chile el banco central publica tanto tasas de intercambio como tasas máximas de descuento, lo que nos permite realizar este test.

México

El banco Central de México publica en su página web tanto las tasas de Intercambio como los descuentos al Comercio máximos. En su último informe las tasas de Intercambio en México para los rubros Supermercado y Farmacias era como se muestra en la siguiente tabla:

Tasa de Intercambio			
Supermercado		Farmacias	
Crédito	Débito	Crédito	Débito
1,58	1,1	1	1,28

Como se puede ver la tasa de intercambio para crédito es más baja en el rubro farmacia y en débito es más alta.

El banco Central Mexicano también publica las comisiones de descuento al comercio máximas que se cobra por rubro. El hecho de que a diferencia de lo que hemos hecho hasta ahora en el descuento al comercio no corriamos por ticket promedio pone a las farmacias en desventaja ya que en general tendrán un ticket promedio más bajo y por lo tanto el descuento al comercio debiera ser mayor. Es decir si aún sin corregir por ticket promedio las farmacias tienen un descuento al comercio mayor, nuestro argumento pasa un test más exigente que el necesario.

Los descuentos al comercio máximos que se cobran en México se encuentran resumidos en las siguientes tablas:

Giro Comercial	Crédito		Débito	
	Farmacia	Supermercado	Farmacia	Supermercado
Afirme	3.90	3.90	3.15	3.15
Azteca	2.50	2.50	2.50	2.50
Bajío	4.00	4.00	4.00	4.00
Banamex	3.00	2.47	1.60	1.80
BBVA Bancomer	2.23	2.40	1.60	1.70
Banjército	n/a	3.50	n/a	3.50
Bankaool	2.90	3.01	2.26	2.54
Banorte	2.53	2.97	2.20	2.50
Banregio3/	2.62	2.96	2.20	2.50
Bansí	2.60	2.60	1.90	1.90
Famsa	2.90	2.90	2.50	2.50
HSBC	2.90	2.98q	2.15	2.15
Inbursa	2.40	2.47	1.75	1.80
IXE	3.50	2.82	3.00	2.12
Mifel	2.53	2.75	1.76	1.87
Multiva	2.77	2.94	2.02	2.44

Santander	3.05	3.00	2.10	2.25
Scotiabank	2.75	2.95	2.75	2.95

De las tablas es fácil ver que la mayoría de los bancos cobran un descuento al comercio máximo menor a las farmacias. Para calcular un promedio relevante ponderamos la comisión de cada adquirente por su participación en el mercado de tarjetas, dato que también está disponible en la página web del banco central de México y obtenemos los siguientes descuentos al comercio promedio.

MD Máximo promedio (%)			
Crédito		Débito	
Supermercado	Farmacias	Supermercado	Farmacias
2,72	2,69	2,09	1,95

Los detalles de participación de mercado utilizados están disponibles en el Anexo N5.

Como se puede ver tanto en crédito como en débito los descuentos al comercio son menores en Farmacias. Dado que la tasa de intercambio es incluso más alta en débito estos datos son incompatibles con costos de adquirencia más altos en farmacias que en supermercados, y por lo tanto son consistentes con los resultados presentados.

Es posible realizar un análisis similar con los datos Colombianos publicados por Redeban y que se pueden ver en el Anexo N6. Sin embargo este análisis presenta una serie de problemas por lo que desistimos de incluirlo en el informe. El más importante es que no disponemos de información para ponderar tasas cobradas por distintos adquirentes en distintas tarjetas ya que no existen datos de participación de mercado por banco por tarjeta y por lo tanto dejamos el test de falsificación sólo para el caso Mexicano.

5. Efectos en la Competencia y Mejora al Plan de Autoregulación de Transbank.

El cobro diferenciado y arbitrario de tasas de descuento al comercio a empresas que compiten en un porcentaje significativo de sus productos (como lo son supermercados y farmacias), tiene como efecto natural aumentar el costo de algunas empresas por sobre otras lo que significa una desventaja de estas últimas y la consiguiente desviación ineficiente del comercio. Esto claramente resulta atentatorio contra la libre competencia.

Una pregunta natural que surge de la conclusión de la sección anterior es la posibilidad de compatibilizar consistencia interna y comparabilidad del sistema Chileno con el plan de autoregulación de Transbank. Creemos que esto es posible si se toman 3 medidas.

- 1) Se explicitan las tasas de intercambio por rubro, justificando del punto de vista económico tanto los niveles promedio como las diferencias. Para esto, como en Europa, se puede utilizar el test del costo del turista al que se le pueden agregar alguna otras externalidades como menor evasión, disminución del crimen u otros.
- 2) Tarificación de servicios de Adquirencia de Transbank de forma clara y no discriminatoria. Si hay economías de escala estas deben estar incluidas en esta tarificación pero cuando no hay diferencias de costos entre rubros los costos por adquirencia deben ser iguales.
- 3) Tarificación de Descuento al comercio que incluya explícitamente la suma de costos de adquirencia y tasas de Intercambio.

Nótese que estas medidas en nada cambian el espíritu del plan autorregulador, y al contrario terminaría con la arbitrariedad que existe hoy en los descuentos al comercio. Hoy es muy difícil para una empresa como Cruz Verde entender por qué debe pagar un descuento al comercio más alto que empresas en muchos aspectos idénticas, que además son sus competidores en más de la mitad de los productos que vende.

Esta propuesta tiene dos ventajas importantes: a) transparenta el origen de los cobros lo que permite a las partes entender y monitorear los cobros de la empresa regulada

b) En la práctica replica mediante regulación en la tarificación de adquirencia el resultado que se obtendría en un mercado donde existiera competencia en la adquirencia.

Para explicar el segundo punto, considere un sistema de pago electrónico tradicional de 4 partes en que hay competencia perfecta a nivel de la adquirencia. En este caso la competencia llevará a las empresas adquirentes a competir hasta que sus rentas sobrenormales lleguen a cero, y para que esto ocurra deben cobrar un descuento al comercio igual a la tasa de intercambio más el costo económico de la adquirencia a cada comercio. Esto es exactamente igual al cobro que proponemos con esta tarificación.

Para aplicar esta propuesta no es necesario esperar que entren competidores al mercado de la adquirencia, solamente se requiere pedir a Transbank que recalculé las tablas de descuento al comercio explicitando la tasa de intercambio al comercio y los cobros por adquirencia.

El esquema de tarificación propuesto supone establecer una metodología transparente. Tanto para los costos de adquirencia como para la fijación de tasas de intercambio.

Por ejemplo si existieran costos fijos de adquirencia que por algún motivo justificado no se pueden cubrir incluso después de establecer tablas por ticket promedio y ventas totales, en ese caso se podría utilizar una tarificación de Ramsey que establezca diferencias entre rubros en los costos de adquirencia siempre y cuando Transbank pueda mostrar evidencia de que estos rubros tienen una elasticidad distinta por el uso de este servicio. De lo contrario las diferencias deben venir por diferencias justificadas y comparables a la evidencia internacional de diferencias en tasas de intercambio.

Sin embargo, de no existir evidencia o estudios acabados de parte de Transbank que justifiquen aplicar tablas distintas por la adquirencia a empresas que obtienen exactamente el mismo servicio de parte de Transbank resulta una mala política por dos razones: i) En la práctica aplicar una metodología de este tipo supone el cálculo de elasticidades por Rubro,

lo que es información que estimamos es muy difícil calcular con precisión. Y tengo dudas de que Transbank haga efectivamente esta estimación.ii) Más importante aún, dada la inminente entrada de nuevos actores al mercado de la adquirencia (Por ejemplo Multicaja), Transbank ya no será un monopolio y por lo tanto este tipo de tarificación “a la Ramsey” carece de lógica económica.

Por último, el cambio propuesto al cálculo de las tablas de descuento al comercio hace posible para otras empresas evaluar correctamente si debiesen entrar al mercado de la adquirencia, para lo que se necesita saber tanto los descuentos al comercio de la competencia (para ver si puede ser competitivo en precios) como la tasa de intercambio (para ver si es competitivo en costos).

6. Resumen y Conclusión.

Basado en el hecho de que en Chile el descuento al comercio corresponde a la suma de costos de adquirencia y tasas de intercambio implícitas, analizamos si las diferencias observadas en descuento al comercio entre los rubros farmacias y supermercados pueden explicarse por diferencias en costos de adquirencia o diferencias justificadas (desde el punto de vista económico) en tasas de intercambio implícita.

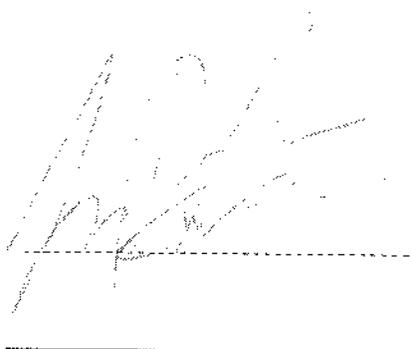
Nuestra conclusión es que a la luz de los datos disponibles de Transbank y la evidencia de otros sistemas de pago en el mundo, estas diferencias resultan hoy arbitrarias, y en casos en que empresas que son consideradas de distintos rubros compiten en venta de los mismos productos (por ejemplo farmacias y minimarkets o supermercados compiten en una gran cantidad de productos) atentan contra la sana competencia.

Creemos que el origen del problema es que si bien la forma en que se autorregula Transbank entrega información útil y comparable sobre la tasa de intercambio implícita promedio y de descuentos al comercio, al tarificar directamente todos los costos de adquirencia a los emisores no se permite una comparación directa de tasas de intercambio implícitas por rubro. Esto hace que sea bastante difícil comparar y actualizar diferencias de cobros entre rubros lo que en la práctica ha significado que ciertos rubros se vean

perjudicados por cobros más altos que a la luz de la evidencia parecen no tener justificación económica.

En el caso particular de Farmacias y Supermercados vemos que en Chile la tasa de intercambio implícita es significativamente más alta (hasta un punto porcentual en crédito y medio punto en débito), mientras que en el resto del mundo estas tasas son en promedio iguales y en los países más parecidos a Chile (Promedio de los países Latinoamericanos para los que tenemos datos de Colombia Brasil y México o sistemas de pago que incluyen a farmacias y supermercados como rubros separados los que llevan el indicador 3 en la tabla de resultados), las tasas cobradas a farmacias son menores que a supermercados.

En resumen dado la alta competencia que existe entre estos rubros, parece razonable que, de existir diferencias, Transbank que es quien ,en la práctica, fija las tasas de intercambio presente alguna razón que las justifique . Hemos propuesto una modificación a la autorregulación de Transbank que por diseño obligaría a Transbank a esto.



Joaquín Poblete L

Referencias

- CHAKRAVORTI, S. (2003): "Theory of credit card networks: A survey of the literature," *Review of Network Economics*, 2(2).
- EVANS, D. S., Y R. SCHMALENSSEE (2005): "The economics of interchange fees and their regulation: an overview," *Proceedings - Payments System Research Conferences*, Federal Reserve Bank of Kansas City, pp. 73–120
- LLANES, G., Y J. POBLETE (2015) "Competencia y Regulación del Sistema de Pagos con Tarjeta en Chile" presentado en "Solicitud de la FNE sobre modificación del Dictamen No. 757 de la H. Comisión Preventiva Central" Rol NC No. 418-2013,
- ROCHET, J.-C., Y J. TIROLE (2007): *Must-take cards and the tourist test*. De Nederlandsche Bank.
- SCHMALENSSEE, R. (2002): "Payment systems and interchange fees," *The Journal of Industrial Economics*, 50(2), 103–122.
- TIROLE, J. (2011): "Payment card regulation and the use of economic analysis in antitrust," *Competition Policy International*, 7, 137–313.
- TRANSBANK (2014): Presentación de Transbank en 'Solicitud de la FNE sobre modificación del Dictamen No. 757 de la H. Comisión Preventiva Central', Rol NC No. 418-2013, fojas 1134 y siguientes.

Resumen de Anexos:

Anexo 1: Diferencia de tasas por sistema de pago.

Anexo 2 : Merchant Discounts Cobrados por Transbank. (digital)

Anexo 3: SKU's en que Farmacias y Super/Minimarkets compiten (confidencial)

Anexo 4: Costos de Transbank. (digital)

Anexo 5: Datos ponderados según participación para México

Anexo 6 : Fuentes confección Tabla. (digital)

Anexo 7: Documento escrito por Rochet y Tirole que explican cálculo del costo de turista.

Debido a la larga extensión de los anexos, los anexos 2,4 y 6 se entregan de forma digital.