



# Propuesta preliminar de límites a las Tasas de Intercambio

Jorge Claude, Vicepresidente Ejecutivo AACH  
Tomás Menchaca Olivares, Menchaca y Compañía Abogados

# 01 Contexto

# Tasas de Intercambio

---

El legislador, sabiamente, ordenó la regulación de Tasas de intercambio Máximas:

- ¿Por qué? Porque sabía que al pasarse de un Modelo de 3 Partes a un Modelo de 4 Partes, los problemas de posibles abusos, fijación de precios monopólicos y obtención de rentas sobre normales se dan precisamente en la fijación, por las Marcas, de las Tasas de Intercambio.
- En Chile dos marcas detentan prácticamente todo el mercado y fijan las tasas que cobran todos los Bancos.
- Por ello, en todo el mundo han existido juicios en contra de las marcas por abusos monopólicos, en varios de los cuales las marcas han sido sancionadas o han llegado a acuerdos para bajar sustancialmente la TI.
- Estamos acostumbrados en Chile a que los problemas de libre competencia decían relación con el lado de la adquirencia para el Modelo de 3 partes que regía, pues había un solo adquirente, sin la posibilidad de nuevos entrantes en adquirencia.
- Hoy el mercado ha cambiado y la regulación debe dirigirse a las Tasas de Intercambio fijadas por las marcas para todo el mercado, pues es allí donde pueden darse los abusos y cobros de precios monopólicos.

# Algunas razones para bajar las TI

---

1. Tasa máxima fijada por el Comité es más del doble de la que recomendó el Asesor Experto Independiente designado por el mismo Comité, el profesor Eduardo Saavedra, ex Ministro del TDLC y experto en la materia.
2. Es **superior a la tasa de intercambio implícita** que fijaba Transbank, cuando era el único actor del mercado porque regía el modelo de 3 partes, lo que parece difícil de explicar.
3. Es más de tres veces superior a las tasas máximas fijadas, por ejemplo, en Europa (0,3% y 0,2% para T. Crédito y Débito, respectivamente), luego de sendas demandas contra las Marcas.
4. Pero, lo más importante, **no tiene ninguna justificación en un mercado de demanda bilateral en que precisamente el segmento competitivo es el de la emisión** –favorecido con las altas tasas- y aquel en que hay que promover mayor competencia, el de la adquirencia –es el perjudicado-.

**\*El análisis detallado de estas materias se encuentra en el Informe presentado por la AACHa** este Comité, elaborado por el suscrito y Martín Loyola.

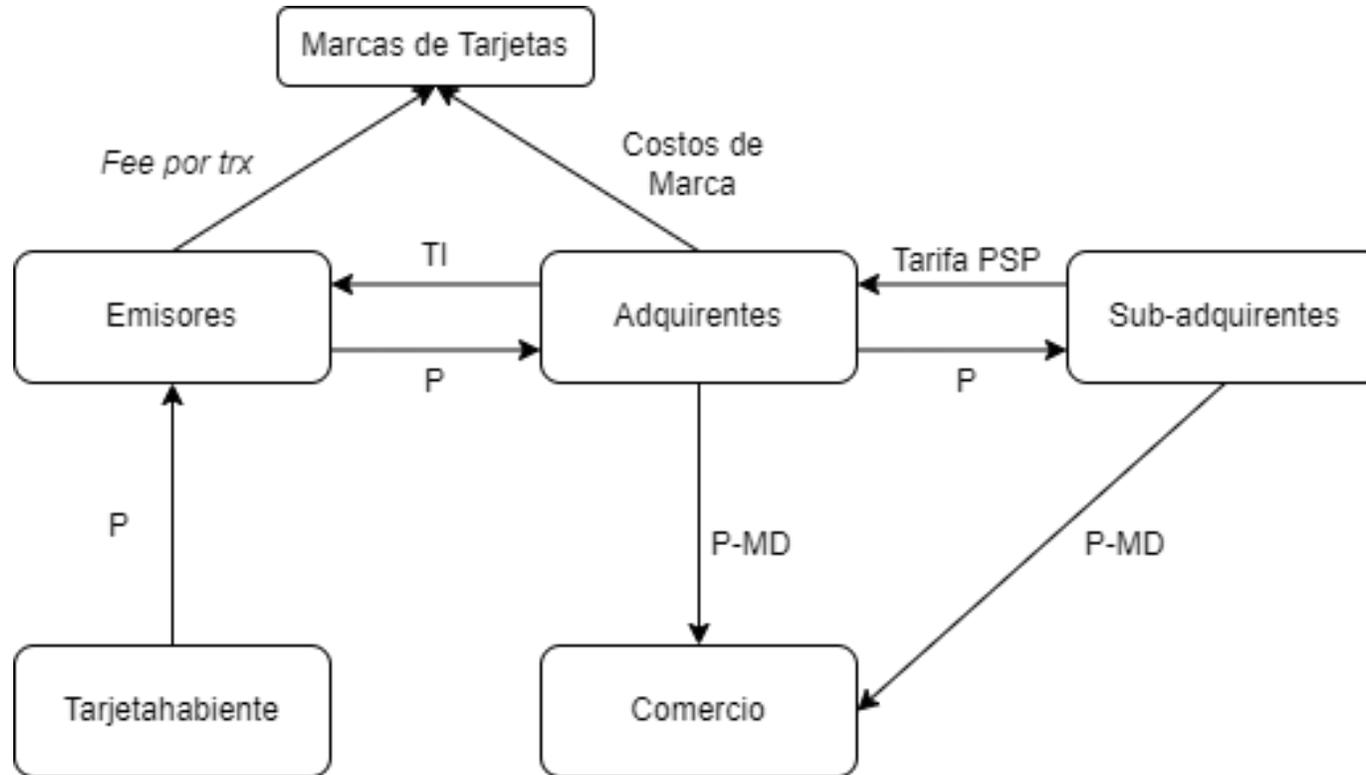
## 02 Mercado Chileno de las Tarjetas de Pago

# Mercado Chileno de las Tarjetas de Pago

---

- Se trata de un **mercado de dos lados o de demanda bilateral**.
- Eso implica que, incluso en un mercado competitivo, la estructura de precios para cada grupo de consumidores no necesariamente debe reflejar la estructura de costos de cada lado del mercado.
- En un lado están los **tarjetahabientes**, que demandan el acceso a tarjetas de pago a los emisores.
- En el otro los **comercios**, que demandan el servicio de pago con tarjetas a los adquirentes.

# Modelo de Cuatro Partes Vigente



# Estructura del Mercado Chileno

- LADO EMISOR:** En Chile Existen 28 emisores (61% bancarios y 28% no bancarios) y 10 empresas más en proceso de autorización para ser emisor.
- LADO ADQUIRENTE:** Sólo 5 adquirentes ⇒ A JUNIO 2021 TBK representaba el 98% del mercado
  - Asociados a una marca propia (con grandes restricciones) o a una licencia de las marcas internacionales.
  - En Chile, **Mastercard domina el mercado, con más de un 63% y junto a Visa, llegan a casi un 98%** del mercado, y AMEX tiene menos del 2%.
  - AMEX lleva 10 años en el mercado y su participación de mercado ha bajado.

Participaciones de marcas  
Segmento de tarjeta de crédito

Marcas	2017	2018	2019	2020
Mastercard	58,70%	59,30%	56,50%	63,50%
Visa	33,90%	34,90%	39,10%	33,21%
Amex	1,80%	2,20%	2,00%	1,85%
Tarjetas Retail	5,60%	3,70%	2,40%	1,41%

Fuente: presentación Amex ante el Comité

# Emisores y Adquirentes

---

- El N° de tarjetas de crédito y débito (y su uso) ⇒ Constante aumento.
- La emisión de tarjetas de crédito y débito NO ESTÁN DETERMINADOS POR TI, sino por condiciones de acceso al crédito.
- TDLC R. 67-2021 ⇒ Transición hacia mercado de 4 partes no obsta a que Transbank continúe teniendo poder de mercado (98%) por:
  - Condiciones de entrada al mercado
  - Temas de interoperabilidad
  - Economías de escala
  - Integración vertical con Bancos emisores
- ¿Qué lado de la demanda será necesario fortalecer, en el corto plazo, en las actuales circunstancias, para favorecer la competencia y por ende lograr precios más competitivos?

## 03 Análisis Tasas de Intercambio Provisionales

# Análisis Tasas de Intercambio Provisionales

---

- Comité basó su decisión en aplicación de Metodología basada en COSTOS de los emisores.
- Casi unanimidad entre los economistas  $\Rightarrow$  No tiene un respaldo teórico que lo sustente.
  - Debe basarse en los costos que los comercios evitan por no tener que aceptar dinero efectivo (Rochet y Tirole, Wright)
  - **En mercados de dos lados es un error considerar los ingresos y costos de un solo lado y no una estructura de tarifas que beneficie a la red en su totalidad.**
- Si bien el Comité uso costos de manera provisoria porque no alcanzaba a hacer el “test del turista”  $\Rightarrow$  En el intertanto debió considerar las condiciones de competencia en el mercado.

# Distorsiones en la regulación provisoria

---

- Comité supone que las tasas que estaban bajo el umbral se mantendrán inalteradas. **Ello no es realista** por:
  - Marcas **querrán compensar las pérdidas** por la baja de las TI que están sobre el umbral **con alzas de las TI que están por debajo** (lo pueden hacer si tienen poder de mercado, y lo tienen).
  - Fenómeno conocido como **Bunching** ⇒ Cuando la autoridad fija un umbral, los agentes económicos se acumulan en torno a dicho umbral. Las que estaban debajo se acumularán en el umbral.
  - Marcas son un oligopolio (duopolio) que toman sus decisiones de manera interdependiente, lo que genera “*kinked demand*”, o discontinuidades en la función de demanda, lo que hará que las marcas tiendan a fijar sus TI en el límite máximo.
- **Situación especial de los RECAUDADORES**, que no fue considerada.

# Efectos para la competencia de la regulación

---

- Abundante jurisprudencia nacional relacionada a intentos de controlar el poder de mercado que existía en el lado de la ADQUIRENCIA, bajo el modelo de 3 partes.
- Sin embargo, cuando se migró al modelo de 4 partes, y **aumentó la competencia, aumentaron las TI, lo que no tiene lógica y demuestra el gran poder de mercado de las MARCAS.**
- Si se mantienen las TI en los niveles fijados provisionalmente o más altas => Volver a tasas que fueron determinadas por empresas con alto poder de mercado o superiores.
- Además, fijar **TI más altas no aumentan los incentivos para emitir tarjetas o para su uso.**
  - En efecto, cuando eran más altas y fijadas por un solo actor, solo un banco emitió considerablemente nuevas tarjetas, lo que evidencia que en el mercado chileno existen restricciones de acceso al crédito por razones distintas a las TI.

# Argumentos para bajar las TI en el corto plazo

---

1. Asesor Económico independiente llegó a la sólida conclusión que las TI promedio basadas en costos debían ser de 0,43% para T. de Crédito y 0,14% para las T. de Débito.
2. Las **TI constituyen el mayor costo para los adquirentes**, por lo que bajar dicho costo permitirá aumentar el margen adquirente y
  - Permitir la entrada este segmento que se encuentra casi monopolizado
  - Que rebaja sea traspasada, al menos en parte, a los consumidores
3. Mayores tasas debiera implicar menor cantidad de comercios adscritos a tarjetas, lo que afecta a ambos lados de la demanda, no solo a la adquirencia.

## 04 Recomendaciones a tener en cuenta

# En el modelo que recién se está implementando ¿Qué hacer?

---

- Es un modelo nuevo, con varias fallas competitivas, tanto a nivel de adquirencia como de las marcas:

## ¿Qué hacer?

- Cuando se fijan precios es precisamente porque no hay competencia como para que los fije el mercado  $\Rightarrow$  hecho de la causa.
- En un mercado de demanda bilateral, hay que establecer a cual de los lados de la demanda se debe dar ventajas para aumentar el tamaño y profundidad de la red.
  - ¿a aquel en que hay competencia o al que está recién abriéndose a la competencia?

# ¿Qué hacer?

---

- Parece claro que, al menos en el corto plazo, es necesario **hacer más competitivo el segmento de la adquirencia**, hoy prácticamente monopolizado, porque ello:
  - Generará aumento del comercio afiliado; y,
  - Un aumento en la competencia en el negocio adquirente
- Efectos mucho más positivos para la competencia que un aumento de las TI para incentivar la emisión de tarjetas porque:
  - La evidencia demuestra que ello no sucedió en el pasado, probablemente porque la emisión de tarjetas está determinado más por la posibilidad de acceso al crédito que por el monto de la TI
  - El mercado de la adquirencia es mucho más concentrado que el de la emisión



Por todo lo anterior, la Asociación de Aseguradores de Chile A.G. solicita que sean disminuidas en forma sustancial las Tasas de Intercambio fijadas hasta ahora provisionalmente,  
**Muchas gracias.**

Jorge Claude, Vicepresidente Ejecutivo AACH  
Tomás Menchaca Olivares, Profesor de Derecho Económico UC