

Fundamentos de las Tasas de Intercambio y propuesta.

PRESENTACIÓN EN AUDIENCIA OTORGADA POR EL COMITÉ DE FIJACIÓN DE LÍMITES
A LAS TI A LA ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE TELECOMUNICACIONES DE CHILE

Noviembre 18, 2021



Fernando Michea Anfossi
fmichea@michea.cl
(56) 9 9328 7323

Contenido

- **Marco de evaluación del impacto de las TI**
- Análisis de los ámbitos de impacto
- Conclusiones y propuesta
- Referencias del expositor

LOS MEDIOS DE PAGO SON ESENCIALES PARA EL CONJUNTO DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS Y POSIBILITAN/ CONDICIONAN EL ACCESO DE LA POBLACIÓN AL CONJUNTO DE BIENES Y SERVICIOS. CONSECUENTEMENTE, LAS DECISIONES QUE LOS AFECTAN DEBEN EVALUARSE INTEGRALMENTE EN SUS IMPACTOS SISTÉMICOS.

TASAS DE INTERCAMBIO (TI)
MARCO DECISIONAL

PROPÓSITOS MODELO 4P

- *Las TI, favorecen o inhiben los objetivos que impulsaron la migración al modelo de 4 partes?*



ÓPTIMO ECONÓMICO

- *Permiten alcanzar el óptimo económico o la mayor renta que representan para el emisor induce una pérdida de bienestar?*

LEGITIMIDAD

- *Cómo afectan las bases de estabilidad del sistema de pagos y el roce entre partícipes?*



ROL SOCIAL Y DESARROLLO ESTRATÉGICO

- *Favorecen, en la etapa actual, la aceptación, expansión de la cobertura y uso de las tarjetas de pago?*

Contenido

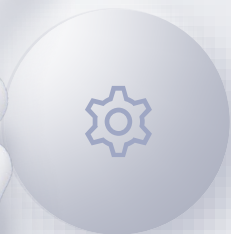
- Marco de evaluación del impacto de las TI
- **Análisis de los ámbitos de impacto**
- Conclusiones y propuesta
- Referencias del expositor

Humphrey(2003): “For 12 European countries, the share of electronic payments in total non-cash transactions rose from 43% in 1987 to 79% in 1999. Econometric analysis suggests that the shift to electronic payments over 1987-1999 may have reduced the cost of making a payment by 45%.”

“If a country moves from a wholly paper-based payment system to close to an all-electronic system, it may save 1% or more of its GDP annually once the transition costs are absorbed.”

García-Swartz(2006): “ Ever since the first general-purpose charge card debuted in the early 1950s, pundits have been predicting the “cashless society.” Over fifty years later, we may finally be getting close to that vision. This study is the first to examine empirically the move toward a cashless society using a cost-benefit framework. We find that when all key parties to a transaction are considered and benefits are added, cash and checks are more costly than many earlier studies suggest. In general, the shift toward a cashless society appears to be a beneficial one.”

ROL SOCIAL Y DESARROLLO ESTRATÉGICO



LA MODERNIZACIÓN DEL PAÍS, LA EFICIENCIA DEL SISTEMA DE PAGOS Y LA INCLUSIÓN FINANCIERA, EXIGEN UNA VISIÓN DE FUTURO EN LA QUE EXISTA UNA TENENCIA UNIVERSAL DE TARJETAS DE PAGO, MÁXIMA COBERTURA Y HABITUALIDAD DE USO.

- Las tarjetas, en cuanto medios de pago, no son otro bien más.
- La etapa en la que sólo tenían una participación menor frente a sustitutos dominantes, ha quedado atrás.
- Generan un beneficio sustancial en disminución de costos y estándares superiores de servicio.

LA NUEVA ETAPA DE DESARROLLO NOS ENFRENTA A DESAFÍOS SUSTANCIALES, DISTINTOS A LOS DEL PASADO.

- Reemplazo del efectivo en segmentos sub-bancarizados, áreas rezagadas de la modernidad, micropagos y transferencias P2P.
- Expandir cobertura y niveles de aceptación.
- Innovación/ desarrollo de modelos operacionales de menor costo.

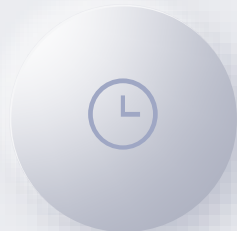
ASÍ, LA NUEVA ETAPA DE DESARROLLO REQUIERE MODELOS DE NEGOCIO CON MENORES COSTOS DE ACEPTACIÓN.
LAS TI INHIBEN ESTE PROPÓSITO.

PROPÓSITOS MODELO 4P

LEGITIMIDAD

- ROCE ENTRE PARTÍCIPES
- ESTABILIDAD

ÓPTIMO ECONÓMICO



LAS TI NO SON INTRÍNSECAS A LOS SISTEMAS DE PAGOS, NI A UN MODELO DE 4 PARTES

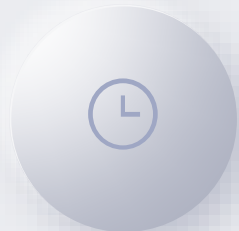
- En nuestro sistema de cuentas corriente, cuando un pago es mediante un cheque, opera sin TI ("par banking")
- Cuando este mismo pago es mediante una tarjeta de débito y fuere con TI, sería "non-par banking"

Stevens (1998): "The survival of non-par banking reflected the absence of competition in the markets in which non-par banks operated. Past empirical evidence is consistent with this conclusion: non-par banks typically were monopolists in isolated rural markets for banking services"

UN PAGO CON UNA TARJETA DE DÉBITO CON FONDOS DE UNA CUENTA CORRIENTE ES INTEGRALMENTE PARTE DEL SERVICIO DE CUENTAS CORRIENTES QUE BRINDA EL BANCO A SU CLIENTE. NUESTRO MARCO LEGAL NO FACULTA A LOS BANCOS COBRAR AL COMERCIO POR EL CUMPLIMIENTO DE ESA ORDEN DE PAGO EMITIDA POR SU CLIENTE.

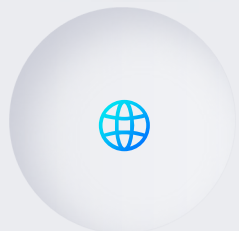
- DFL 707: Ley de cuentas corrientes bancarias y cheques.
"Artículo 1: La cuenta corriente bancaria es un contrato a virtud del cual un **Banco se obliga a cumplir las órdenes de pago** de otra persona hasta concurrencia de las cantidades de dinero que hubiere depositado en ella o del crédito que se haya estipulado."
- Circular Bancos 2409: Cobro de comisiones a titulares de cuentas corrientes.
"El artículo 8° de la ley sobre cuentas corrientes bancarias y cheques, **prevé el cobro de una comisión por su mantención.** **No procede el cobro de comisiones distintas** a aquella comisión cuando se trata de servicios propios del manejo de una cuenta corriente, como, por ejemplo, por efectuar depósitos y giros de cheques o **por el uso de cualquier otro medio, incluidos los electrónicos;**"

PROPÓSITOS MODELO 4P



LEGITIMIDAD

- ROCE ENTRE PARTÍCIPES
- ESTABILIDAD



ROL SOCIAL Y DESARROLLO ESTRATÉGICO



ÓPTIMO ECONÓMICO



EN CHILE Y LOS PRINCIPALES MERCADOS, LAS TI HAN INDUCIDO UNA TENSIÓN ESTRUCTURAL ENTRE LOS PARTÍCIPES DE LOS SISTEMAS DE PAGOS CON TARJETAS.

- Conflictos legales entre partícipes
- Medidas regulatorias
- Resistencia a la aceptación y áreas sin cobertura
- Disrupciones del servicios a tarjetahabientes

CONDICIONES QUE DIERON ORIGEN A LAS TI EN ESTADOS UNIDOS YA NO EXISTEN. TAMPOCO EXISTIERON NI ESTAN VIGENTES EN CHILE.

- En los inicios de la tarjeta de crédito en la década del 50 en USA los ingresos del sistema provenían principalmente de los comercios.
- En Chile, fue distinto, ya que en sus inicios los bancos emisores debieron rentabilizar su negocio de tarjeta de crédito exclusivamente con ingresos provenientes de los tarjetahabientes. Durante la primera década, Bancard quien realizaba la gestión adquirente, mantenía el 100% del MDR y no existía TI.

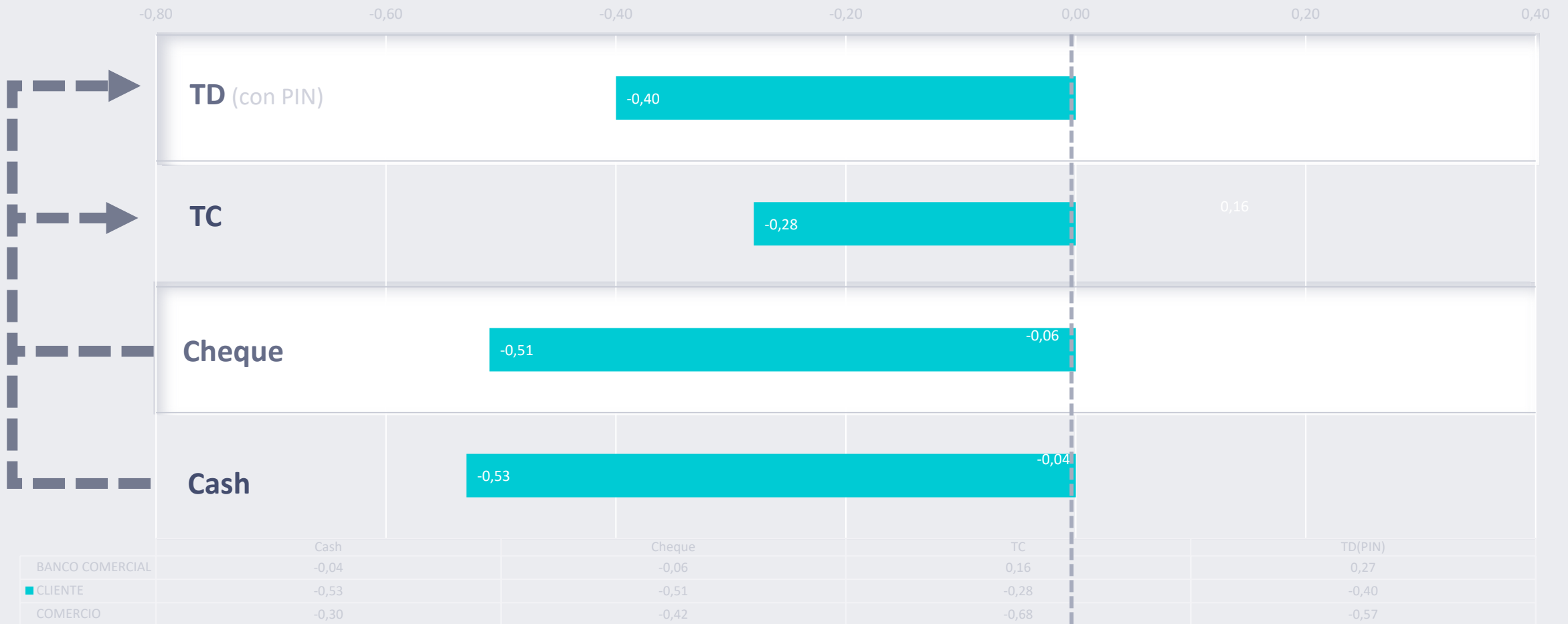
EL CENTRO DE ESTA TENSIÓN SISTÉMICA RADICA EN QUE SI BIEN LA MIGRACIÓN DESDE EL CHEQUE Y EFECTIVO A TRANSACCIONES ELECTRÓNICAS PRODUCE UNA DISMINUCIÓN SUSTANCIAL DEL COSTO TRANSACCIONAL, EL COSTO PARA LOS COMERCIOS, NETO DE BENEFICIOS, ES MAYOR. Y LAS TI, EXPLÍCITAS O IMPLÍCITAS, SON EL MECANISMO DE INDUCCIÓN DE ESTA DESIGUAL DISTRIBUCIÓN DE BENEFICIOS.

EJEMPLO EMPÍRICO

COSTO MARGINAL NETO DE BENEFICIOS (US\$/tx)

EN COMPRA DE ALMACÉN (US\$12)

■ Cliente

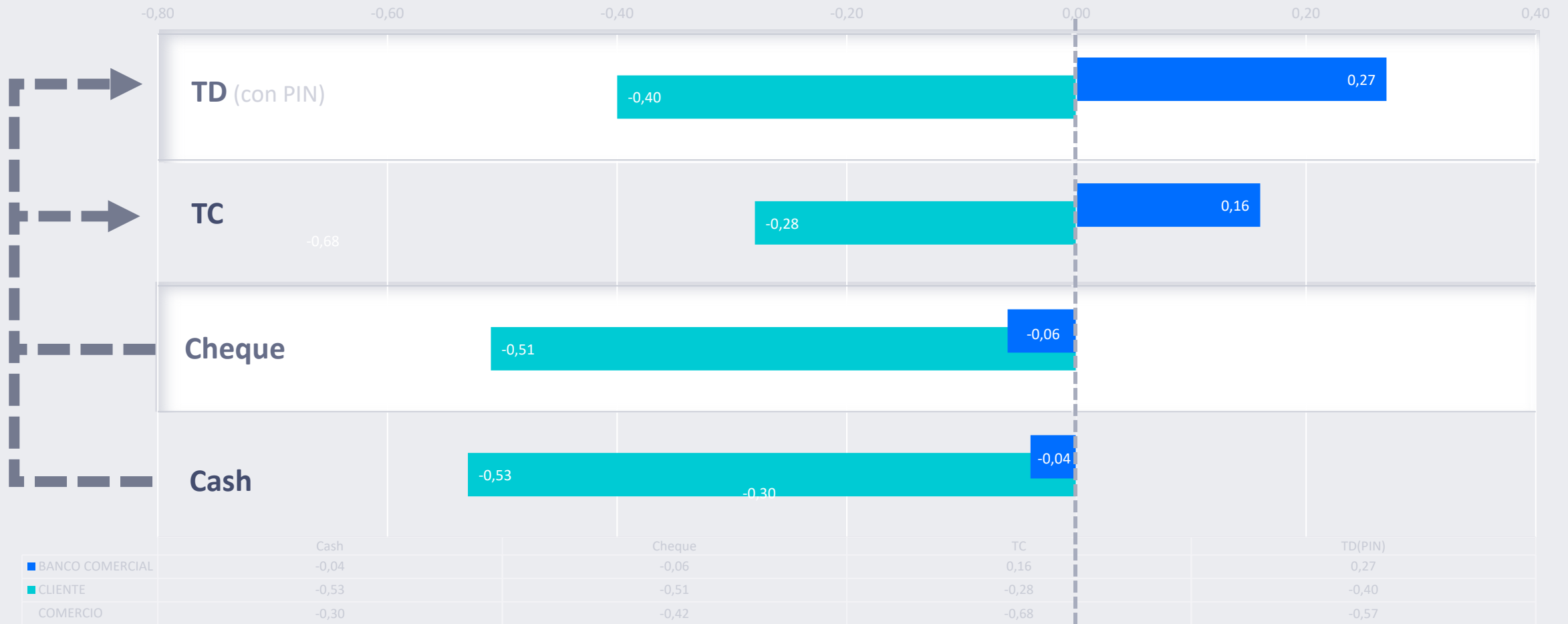


"The Move toward a Cashless Society: A Closer Look at Payment Instrument Economics",
 Daniel D. Garcia-Swartz, Robert W. Hahn and Anne Layne-Farrar.
 Review of Network Economics 2006, <https://ssrn.com/abstract=641441>
 Estructuración propia de datos.

COSTO.> BENEFICIO

COSTO MARGINAL NETO DE BENEFICIOS (US\$/tx) EN COMPRA DE ALMACÉN (US\$12)

- Cliente
- Banco

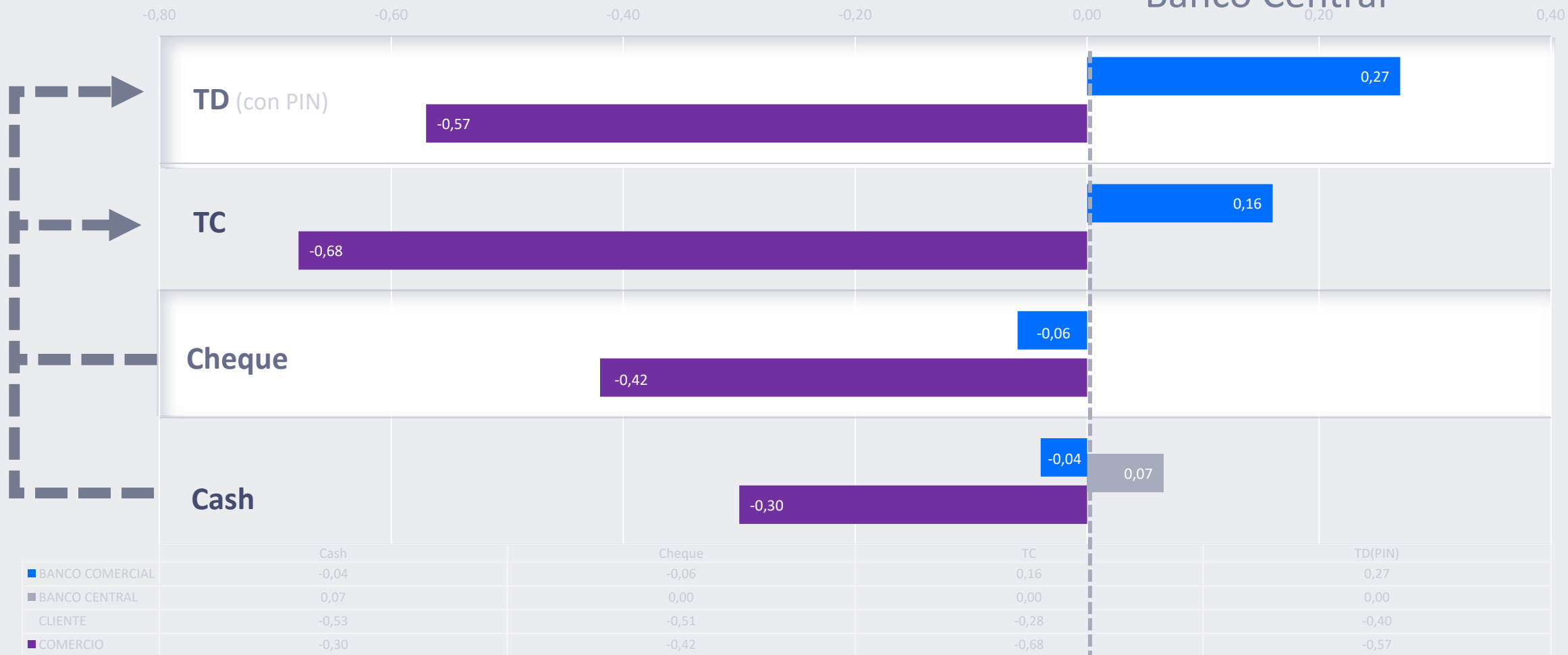


← COSTO > BENEFICIO

"The Move toward a Cashless Society: A Closer Look at Payment Instrument Economics",
Daniel D. Garcia-Swartz, Robert W. Hahn and Anne Layne-Farrar.
Review of Network Economics 2006, <https://ssrn.com/abstract=641441>
Estructuración propia de datos.

COSTO MARGINAL NETO DE BENEFICIOS (US\$/tx) EN COMPRA DE ALMACÉN (US\$12)

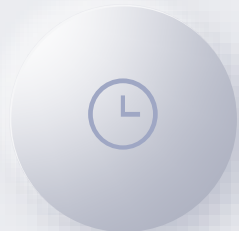
- Banco
- Comercio
- Banco Central



“The Move toward a Cashless Society: A Closer Look at Payment Instrument Economics”,
Daniel D. Garcia-Swartz, Robert W. Hahn and Anne Layne-Farrar.
Review of Network Economics 2006, <https://ssrn.com/abstract=641441>
Estructuración propia de datos.

COSTO.> BENEFICIO

PROPÓSITOS MODELO 4P



LEGITIMIDAD

- ROCE ENTRE PARTÍCIPES
- ESTABILIDAD



ROL SOCIAL Y DESARROLLO ESTRATÉGICO



ÓPTIMO ECONÓMICO



EN CHILE Y LOS PRINCIPALES MERCADOS LAS TI HAN INDUCIDO UNA TENSIÓN ESTRUCTURAL ENTRE LOS PARTÍCIPES DE LOS SISTEMAS DE PAGOS CON TARJETAS.

- Conflictos legales entre partícipes
- Medidas regulatorias
- Resistencia a la aceptación y áreas sin cobertura
- Disrupciones del servicios a tarjetahabientes

CONDICIONES QUE DIERON ORIGEN A LA TENSIÓN SISTÉMICA QUE EXISTEN. TAMPOCO EXISTIERON NI EN

- En los inicios de la tarjeta de crédito en Chile los ingresos del sistema provenían principalmente de los comercios que aceptaban tarjetas con ingresos provenientes de los tarjetahabientes. En la primera década, Bancard quien realizaba el procesamiento mantenía el 100% del MDR y no existía el concepto de TI.

- Aplicar considerando el MDR total, no sólo TI
- Sobrestima límites porque no considera beneficiar al comercio por los sustanciales menores costos de txs electrónicas

EL CENTRO DE ESTA TENSIÓN SISTÉMICA RADICA EN QUE LA MIGRACIÓN DESDE EL CHEQUE Y EFECTIVO A TRANSACCIONES ELECTRÓNICAS PRODUCE UNA DISMINUCIÓN SUSTANCIAL DEL COSTO TRANSACCIONAL, EL COSTO DE LOS COMERCIOS, EL COSTO DE BENEFICIOS ES MAYOR. Y LAS TI, EXPLÍCITAS O IMPLÍCITAS, SON EL MECANISMO DE INDUCCIÓN DE ESTA DESIGUAL DISTRIBUCIÓN DE BENEFICIOS.

TEST DE
INDIFERENCIA



- Si existieran procesos adquirentes que utilizaran servicios de los emisores, o de empresas de apoyo al giro, deben otorgarse en cuanto tales, no vía TI.
- Los eventuales servicios que se asignen deben estar permitidos por el marco legal-normativo y no corresponder a procesos propios de servicios a sus tarjetahabientes.

QUÉ SERVICIOS/ PROCESOS REMUNERAN LAS TI?

- Las TI no remuneran servicios reconocibles otorgados por los emisores a los comercios, sino canalizan la valoración, que los emisores y marcas asignan a la externalidad neta entre partes del mercado, la que se expresaría en la mayor inelasticidad de la curva de demanda del comercio.

METODOLOGÍA DE RECUPERACIÓN DE COSTOS

COMO EL ÓPTIMO ECONÓMICO EN COMPETENCIA PERFECTA SE OBTIENE CUANDO EL PRECIO (EN ESTE CASO MDR) ES IGUAL AL COSTO MARGINAL, LA INSTAURACIÓN DE $TI > 0$ EXIGE VALIDAR SI EFECTIVAMENTE, SIN TI IMPLÍCITAS O EXPLÍCITAS, LOS EMISORES NO ALCANZAN A RECUPERAR SUS COSTOS. CASO CONTRARIO, LAS TI INDUCEN LA PÉRDIDA DE BIENESTAR PROPIAS DEL EJERCICIO DE UN PODER DE MERCADO.

LOS IMPULSORES QUE HAN TENIDO LOS EMISORES PARA LA MASIFICACIÓN DE LAS TARJETAS DE PAGO EXCEDEN LARGAMENTE A LAS TI

- TC: Negocio eficiente de financiamiento masivo y spread significativos (TC).
- TD: reemplazo de txs de alto costo como cheque, disminución de costos de giros en sucursales bancarias y ATMs.
- Negocios a empresas: pago automático de remuneraciones
- Aumento de depósitos en cuentas

EXTERNALIDADES NETAS (SENTIDO/ SIGNO DE LAS TI):

- Comercios > Emisores o Emisores > Comercios?

ORIGEN DE LA INELASTICIDAD DE LA CURVA DE DEMANDA DEL COMERCIO

- El modelo de negocio de las tarjetas de pago, a diferencia de lo que ocurre con los servicios de cuentas corrientes mediante cheque, permite tarifificar un "cuello de botella": el acceso a las cuentas bancarias (a los fondos del comprador).

ÓPTIMO
ECONÓMICO



PROPÓSITOS MODELO 4P

- En el actual escenario de aumento del MDR, debieran operar como mecanismo de contención al aumento tarifario global del MDR, considerando, si fuere necesario, TI negativas (frente a aumentos de costos de marca más margen adquirente implícito)
- Pero, es insuficiente: qué sentido habría tenido entonces, la migración al modelo 4P?

ÓPTIMO ECONÓMICO

PROPÓSITO DEL MODELO 4P: COMPETENCIA Y MENORES MDR.
Sin embargo, los efectos inducidos a la fecha en el MDR son significativamente contrarios.

● **METODOLOGÍA TI IMPLÍCITAS DE PERÍODO ANTERIOR**

LOS COMERCIOS ACTUALMENTE AFILIADOS ENFRENTAN IMPORTANTES INHIBIDORES PARA UN CAMBIO HACIA UN NUEVO OPERADOR ADQUIRENTE

- Operadores aún sin reputación de servicio
- Riesgo de discontinuidad operacional en un proceso crítico
- Riesgo de pérdida de ingresos/clientes,
- Asumir los costos del cambio
- Eventualmente, pérdida de servicios de valor agregado.

EN ESTE CONTEXTO, PARA INDUCIR UN CAMBIO DE OPERADOR, EL PRECIO TOTAL DE ACEPTACIÓN (MDR) DEBERÍAN SER SUFICIENTEMENTE DIFERENCIADO DE TRANSBANK. SIN EMBARGO, LAS TI OPERAN COMO UN SISTEMA DE COTAS MÍNIMAS PARA EL PRECIO FINAL (MDR), REDUCIENDO LA IMPORTANCIA RELATIVA DEL COMPONENTE “LIBRE” RESIDUAL DEL PRECIO. EN ESA MEDIDA, LAS TI NO FAVORECEN LA DINÁMICA COMPETITIVA.

Contenido

- Marco de evaluación del impacto de las TI
- Análisis de los ámbitos de impacto
- **Conclusiones y propuesta**
- Referencias del expositor

En síntesis, diversos factores no permiten fundamentar TI positivas.

PROPÓSITOS
MODELO 4P



LEGITIMIDAD

- ROCE ENTRE PARTÍCIPES
- ESTABILIDAD



ROL SOCIAL Y
DESARROLLO
ESTRATÉGICO



ÓPTIMO
ECONÓMICO



CONSIDERACIONES ESPECÍFICAS PARA SERVICIOS MASIVOS CON PAGOS RECURRENTE*

EXTERNALIDAD NETA A
FAVOR DE LOS EMISORES

- > Funcionalidad “pura” de pago:
No inducen + ventas.
- < Habitualidad de uso del medio de pago y retención de clientes

IMPACTOS NEGATIVOS DEL
PROCESO TARIFARIO 4P

- ✗ Aumento sustancial de precios de MDR
- ✗ Disrupción de servicios de recaudadores masivos

FACTIBILIDAD TI=0
DEMOSTRADA

- ✓ Recaudación SII con TI=0
- ✓ Servicio de recaudación “Débito Directo”

PROPUESTA

**LÍMITES A TASAS DE INTERCAMBIO DE TARJETAS PAGO
PARA SERVICIOS MASIVOS CON PAGOS RECURRENTE*:**

$$TI \leq 0$$

*SERVICIOS MASIVOS CON PAGOS RECURRENTE:

- Telecomunicaciones (57 millones de contratos de servicios)
- Otros rubros de servicios con pagos recurrentes

Contenido

- Marco de evaluación del impacto de las TI
- Análisis de los ámbitos de impacto
- Conclusiones y propuesta
- **Referencias del expositor**

FERNANDO MICHEA ANFOSSI

EXPERIENCIA EJECUTIVA

Tuvo posiciones gerenciales en The Chase Manhattan Bank durante 10 años. Como vicepresidente de Desarrollo de Negocios le correspondió formular y evaluar las alternativas estratégicas para los negocios de la Banca de Personas en los mercados de Chile y Brasil.

Durante su experiencia en la Industria Financiera, en Chase y otros Bancos, fue responsable por la gestión y resultados de negocios, así como también, Gerente de Marketing, Crédito, Operaciones y Planificación Estratégica. Ha liderado el desarrollo de nuevos productos, la puesta en marcha de líneas de negocio, la formulación de programas de calidad de servicio y el diseño de estrategias de posicionamiento. Así mismo, ha diseñado e implementado herramientas para la gestión y optimización de negocios, entre ellas, modelos matemáticos de escenarios estratégicos.

EXPERIENCIA EN CONSULTORÍA

Fue Gerente del IBM Consulting Group, Industria Financiera, para la Región Sur de América Latina.

En 1997 formó Michea Consultores.

Como consultor ha liderado múltiples proyectos, los que incluyen Estrategias de Negocio, Segmentación de Mercados, Rentabilización de Portafolios, Diseño de Portafolio de Productos, Políticas de Precio, Reingeniería de Procesos, Benchmarking, ABC Costing, Rediseños Organizacionales y Formulación de Estrategias en la Industria de los Medios de Pagos.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Es Ingeniero Civil Industrial de la Universidad Católica de Chile y tiene estudios de post grado en Estrategias de Desarrollo Urbano y Regional. Ha asistido a numerosos programas de especialización en Chile y en el extranjero; entre ellos, en Metodologías de Transformación de Negocios en el IBM Advanced Business Institute (USA).

Tiene estudios de Arte en la Universidad Católica, diplomado en Teoría de las Artes Visuales.

Consultoría en Estrategia y Gestión de Negocios

Proyectos realizados

PROYECTOS MULTIENTREPRIAS

- Estrategia y plan de lanzamiento de Tarjeta de Débito Redcompra
- Modelos de negocio e interoperación de redes ATMs
- Estudio de oportunidades de innovación tecnológica y de procesos : Smart Card, Firma Digital, Tecnologías de Autenticación,...
- Iniciativas estratégicas para la expansión del uso de Tarjetas de Crédito
- Benchmarking Internacional

PROYECTOS DE ESTRATEGIA Y GESTIÓN

- Planificación Estratégica
- Modelos de Gestión
- Balanced Scorecard
- Paneles de Control de Procesos
- Diseño de productos y servicios
- Estructuras de Precio
- Estrategias y Planes de Marketing
- ABC Costing
- Modelamiento y Reingeniería de Procesos
- Estructuras Organizacionales
- Sistemas de Administración por Objetivos

DATA ANALYTIC, UX Y MODELAMIENTO

- Análisis de comportamiento e identificación de motivadores/ atributos claves de un servicio
- Modelamiento de la Experiencia del Usuario (UX)
- Análisis de portafolio de clientes e identificación de oportunidades de crecimiento y rentabilización
- Evaluación de receptividad e impacto de políticas comerciales y acciones de marketing
- Modelos predictivos/ machine learning
- Evaluación de plataformas analíticas-tecnológicas en la nube
- Paneles de gestión dinámicos de visualización BI



- VISA (AMÉRICA LATINA)
- REDBANC (Red Nacional de Cajeros Automáticos)
- NEXUS (Procesadora de Tarjeta de Crédito)
- TRANSBANK (Negocio Adquirente de Tarjetas de Crédito y Débito)
- SINACOFI (Compensación bancaria y bases de datos crediticias)
- SERVIPAG (Empresa de Recaudación y Pagos)
- ARTIKOS (Comercio Electrónico B2B)
- AFT (Administrador Financiero y Operador del Medio de Pago del Transporte)
- BANCOS
- COMPAÑÍAS DE SEGURO