

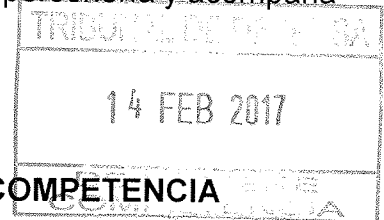
EN LO PRINCIPAL: Aporta antecedentes.

EN EL PRIMER OTROSÍ: Acompaña documentos confidenciales y versiones públicas.

EN EL SEGUNDO OTROSÍ: Se tenga presente.

EN EL TERCER OTROSÍ: Se traigan a la vista expedientes que indica.

EN EL CUARTO OTROSÍ: Se tenga presente en relación a personería y acompaña documento, con citación.



H. TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA

MARIO YBAR ABAD, FISCAL NACIONAL ECONÓMICO (S), y ALEJANDRO DOMIC SEGUICH, abogado, por la FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA, en autos caratulados "Consulta de Farmacias Cruz Verde S.A. sobre Merchant Discount de Transbank S.A.", Rol NC N° 435-16, al H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia respetuosamente decimos:

Que de conformidad con lo dispuesto en el artículo 18 N° 2 y 31 N° 1 del Decreto con Fuerza de Ley N° 1 de 2005, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N° 211, de 1973 (en adelante, "DL 211"), venimos en aportar los siguientes antecedentes a este H. Tribunal.

Contenido:

I. ANTECEDENTES.....	2
A. CONSULTA DE CRUZ VERDE.....	3
II. PLAN DE AUTORREGULACIÓN DE TRANSBANK.....	5
A. DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA DE TARJETAS EN CHILE.....	5
a. Descripción de los actores del mercado.....	5
b. Ingresos percibidos por los actores del mercado.....	8
c. Actividades desempeñadas y costos involucrados en cada rol.....	9
B. ORIGEN Y CARACTERISTICAS DEL PLAN DE AUTORREGULACION.....	11
a. Segmentación de rubros en Categorías Tarifarias.....	13
b. Descuentos por volumen.....	17
c. Modificaciones al Plan de Autorregulación.....	18
C. CAMBIOS EN LAS CONDICIONES DEL MERCADO.....	21
a. Evolución de la industria de pagos con tarjeta en el periodo 2006-2016.....	22

b. Evolución de la industria de pagos con tarjeta en el periodo 2006-2016.....	25
c. Evolución reciente de los comercios afiliados al PAR y las condiciones comerciales a las que están adscritos.....	26
d. Evolución de las Tasas Máximas y del nivel de <i>merchant discount</i> , para tarjetas de crédito y débito.....	30
D. CRITICAS AL MODELO DE TARIFICACIÓN, SUS FUNDAMENTOS Y APLICACIÓN ECONÓMICA	35
a. Críticas teóricas al modelo de tarificación Ramsey utilizado en el Plan de Autorregulación.....	36
b. Transbank no debe ser tratado como un monopolio natural.....	39
c. Falta de justificación económica para la discriminación que realiza actualmente Transbank.....	43
d. Efectos negativos de la aplicación del Plan de Autorregulación	53
III. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	62
A. CONCLUSIONES.....	62
B. PROPUESTAS PARA UN NUEVO MODELO DE TARIFICACIÓN PARA TRANSBANK	65
a. Principios que deberían guiar una nueva tarificación para Transbank	66
b. Fijación de una tasa de intercambio explícita.....	68
c. Tarificación de los servicios de procesamiento y adquirencia a costo económico.....	70
d. Procedimiento de revisión de la tarificación.....	71

I. ANTECEDENTES

1. En primer lugar, esta Fiscalía Nacional Económica (“FNE” o la “Fiscalía”) pone de manifiesto que su posición respecto de la estructura del mercado de medios de pago con tarjetas de crédito y débito de aceptación universal ya ha sido expuesta en los procesos anteriores de este H. Tribunal roles ERN 20-14 (“ERN” o “Expediente de Recomendación Normativa”) y NC 418-13 (“Consulta FNE”). En este sentido, esta Fiscalía comparte profundamente la visión que manifestó este H. TDLC en su Proposición de Modificación Normativa N° 19/2017 respecto de la necesidad de propiciar cambios estructurales en la industria de medios de pago en Chile que permitan abrir el mercado y poner fin al monopolio de Transbank.
2. Sin embargo, no es posible estimar el tiempo que tomará la implementación de las propuestas realizadas por este H. Tribunal, por lo que este procedimiento no contencioso permite revisar la regulación tarifaria a que actualmente están

sometidos Transbank y los bancos emisores, actualizándolas para que rijan mientras no se logren condiciones de competencia adecuadas en este mercado. En opinión de esta Fiscalía, en ningún caso los cambios que se puedan establecer en este proceso reemplazan las medidas propuestas recientemente por este H. Tribunal y, en ese sentido, deben ser considerados como condicionales y transitorios.

3. Adelantando lo que se expondrá en esta presentación, esta Fiscalía considera necesario modificar de manera profunda la forma como hoy se remunera a Transbank y a los bancos emisores, reemplazando o modificando el actual “Plan de Autorregulación para Establecimientos Comerciales y Emisores de Tarjetas de Crédito y de Débito” (en adelante, “**Plan de Autorregulación**”, “**Plan**” o “**PAR**”) por una estructura que distinga los distintos servicios prestados en esta industria y explicita las remuneraciones entregadas a cada uno de los actores. Concretamente, la FNE propone alejarse de lo que se ha denominado como la “tarificación Ramsey” y avanzar en dos aspectos principales: (i) la fijación independiente de la tasa de intercambio; y, (ii) la tarificación de los servicios de procesamiento y adquirencia de acuerdo a su costo económico.

A. CONSULTA DE CRUZ VERDE

4. Con fecha 2 de diciembre de 2016, Farmacias Cruz Verde S.A. (en adelante, “**Cruz Verde**”) solicitó al H. Tribunal “*se pronuncie acerca de los criterios aplicados por la empresa Transbank S.A. en la determinación del merchant discount [comisión que cobra a los comercios afiliados a su sistema de pagos por el uso de tarjetas de crédito y/o débito] que -en los hechos- es cobrado respecto del rubro comercial al cual fue adscrita mi representada, a la luz de la comisión cobrada en otros rubros análogos, y la conformidad o no de dicha aplicación práctica con la libre competencia, de acuerdo a las condiciones actuales de los mercados involucrados; estableciendo -si procediere- las condiciones que la aludida empresa deba cumplir al respecto, tratándose de establecimientos de comercio que se encuentren en análogas condiciones de promedio mensual de ventas o transacciones, según sea el caso, y de vale o ticket promedio*”¹, todo esto en relación con el Plan de Autorregulación a que

¹ Consulta de Cruz Verde, 2 de diciembre de 2016, página 18.

está sometido Transbank, en cumplimiento de la Sentencia N° 29-2005, de 12 de septiembre de 2005 (en adelante, "**Sentencia N° 29**"), de este H. Tribunal.

5. La solicitud de Cruz Verde expone que: **(i)** el PAR no ha sido revisado desde su aprobación, hace más de diez años; **(ii)** en ese periodo, han ocurrido cambios significativos en el uso de distintos medios de pago, incrementándose la cantidad y monto de las transacciones con tarjetas de débito y crédito; **(iii)** también han cambiado algunas actividades comerciales, con rubros como farmacias y supermercados convergiendo en ciertas líneas de negocios, compitiendo entre sí; **(iv)** la teoría económica y el análisis empírico han avanzado significativamente, de manera que resulta posible actualmente determinar de mejor forma los *merchant discounts*; y, **(v)** a pesar de todo lo anterior, no se han adoptado medidas para equiparar las condiciones que aplica Transbank -como único proveedor- a comercios análogos.
6. Esta Consulta debe analizarse en el contexto de los sistemas de pago con tarjetas de crédito y débito, ya examinado en los expedientes NC N° 418-13 - iniciado a solicitud de esta Fiscalía- y ERN N° 20-2014 de este H. Tribunal, que finalizó con la dictación de la Proposición de Modificación Normativa N° 19, de 13 de enero de 2017.
7. En efecto, el PAR nace y sólo tiene sentido como instrumento de mitigación conductual por la actuación -y propiedad- conjunta de los bancos emisores en el segmento de adquirencia, mediante Transbank, y su posición monopólica respecto de los comercios, tal como fuera reconocido en la Sentencia N° 29 de este H. Tribunal².
8. Esta Fiscalía estima que la Consulta planteada por Cruz Verde requiere: **(i)** analizar la fundamentación económica subyacente al PAR, tanto en su estructura como en el nivel de las tarifas cobradas a los distintos comercios; **(ii)** evaluar su vigencia, considerando los cambios en las características y condiciones actuales de los distintos medios de pago, de los comercios y del comportamiento de sus clientes; y, **(iii)** si del análisis anterior se concluye que el

² Sentencia N° 29/2005 del H. TDLC, considerando 34°: "*Que, como consecuencia de los argumentos precedentes, no existen por lo tanto antecedentes suficientes para demostrar que pueda existir efectiva competencia entre distintos sistemas de tarjetas de crédito bancarias; por el contrario, los indicios existentes apuntan en la dirección opuesta*".

PAR genera efectos económicos negativos, debe evaluarse su modificación o sustitución por otro mecanismo que evite -o al menos limite- el ejercicio de poder de mercado de Transbank y de los bancos emisores que actúan conjuntamente a través de ella.

9. Considerando que este H. Tribunal realizó, en la Proposición N° 19-2017, un exhaustivo análisis del mercado de pagos con tarjetas, la regulación aplicable, la jurisprudencia que consolidó el modelo que actualmente opera en Chile - incluida la aprobación del PAR por el H. TDLC en el año 2006- y sus condiciones de competencia, sólo se presentará a continuación una descripción somera del sistema de pago con tarjetas, la actualización de los datos relevantes para esta Consulta, así como los hechos y circunstancias que esta Fiscalía considera como esenciales para el análisis del PAR y sus efectos.
10. Sin perjuicio de lo anterior, consideramos pertinente se tengan a la vista todos los antecedentes contenidos en los expedientes, Roles C N° 16-05, NC N° 418-13 y ERN N° 20-2014, todos de este H. Tribunal, en tanto permitirían al H. TDLC tener un panorama completo del mercado que se analiza en autos.

II. PLAN DE AUTORREGULACIÓN DE TRANSBANK

A. DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA DE TARJETAS EN CHILE

11. Para realizar una correcta evaluación del Plan de Autorregulación vigente de Transbank y efectuar recomendaciones que permitan transitar hacia un nuevo modelo de tarificación, es necesario explicitar los distintos tipos de ingresos y costos que existen en el sistema de medios de pago con tarjetas. Con este objetivo, en esta sección se presenta, en primer lugar, una breve descripción de la industria de medios de pago en Chile, identificando a los distintos actores que intervienen actualmente en el sistema y mostrando los pagos que se realizan entre ellos. Posteriormente, se realiza una sistematización de los distintos costos en los que incurren los actores de la industria que, como se verá más adelante, permitirá tener mayor claridad acerca de los principios que deberían guiar una nueva regulación tarifaria para esta industria.

a. Descripción de los actores del mercado

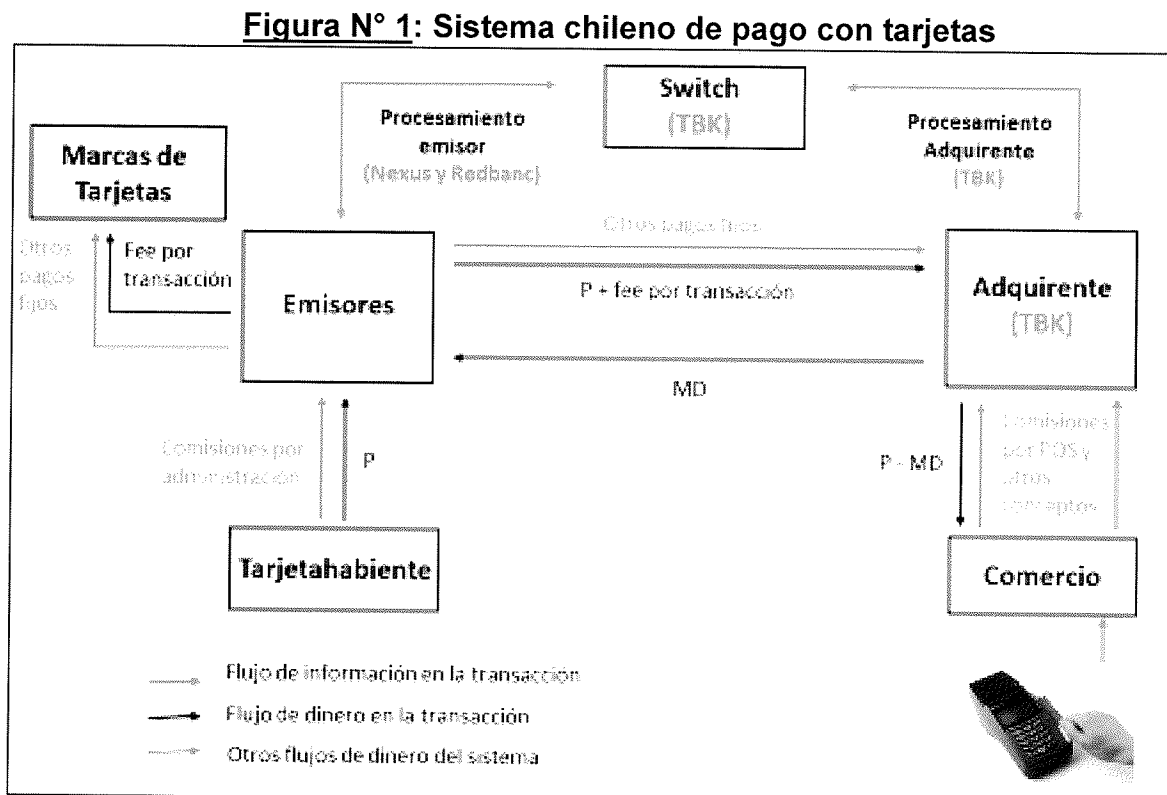
12. Tal como el H. TDLC ya ha reconocido en su Proposición N° 19/2017³, la estructura de la industria de pagos con tarjetas en Chile consta de tres roles o funciones principales: **(i)** emisión, **(ii)** adquirencia y **(iii)** procesamiento (u operación).
13. En primer lugar, la **emisión** se refiere a la puesta en circulación de tarjetas de crédito, débito o prepago⁴. La entidad emisora proporciona a sus clientes, habitualmente denominados tarjetahabientes, los plásticos necesarios para efectuar compras de bienes y servicios en los establecimientos de comercio adheridos al sistema de pagos de la tarjeta respectiva. A cambio, los tarjetahabientes pagan al banco las comisiones e intereses que éste determina.
14. Por su parte, la **adquirencia** consiste en afiliar a los establecimientos de comercio al sistema de pago con tarjetas de aceptación universal, proveyéndoles los servicios necesarios para que éstos puedan aceptar una o más tarjetas como medio de pago. A cambio, el adquirente cobra a cada establecimiento una comisión o *merchant discount* por transacción realizada, y cobros fijos relacionados a la habilitación de los puntos de venta o POS (*point of sale*) y otros servicios relacionados.
15. En tercer lugar, el **procesamiento** dice relación con la ejecución de una serie de procesos tecnológicos que permiten la correcta interrelación de los roles anteriores. Dentro de esta actividad se distinguen, principalmente, tres etapas: **(a)** procesamiento adquirente, **(b)** operación de la red o *switch* y **(c)** procesamiento emisor.
16. Adicionalmente, para la operación de sistemas de tarjetas de marcas de aceptación internacional (Visa, MasterCard, American Express, entre otras), se requiere su **licenciamiento** por sus respectivos titulares. En Chile, esta función se limita al otorgamiento de licencias tanto para emitir plásticos (tarjetas) de

³ Véase la sección VII.1. "Actores que intervienen en la industria chilena de pagos con tarjetas".

⁴ Desde la entrada en vigencia de la Ley N° 20.950, dentro de la función emisora también se encuentra la emisión de tarjetas de prepago.

dicha marca como para efectuar su adquirencia, a cambio de un *fee* por cada transacción en que esté involucrada la marca respectiva, entre otros cobros⁵.

17. A continuación, la Figura N° 1 muestra la estructura de la industria de medios de pago con tarjetas en Chile, exhibiendo los flujos de pago e información que ocurren al momento de realizar una transacción.



Notas: TBK = Transbank; MD = *merchant discount*; P = precio del bien o servicio
Fuente: elaboración propia.

18. En la figura anterior, es posible notar que Transbank realiza la adquirencia, el procesamiento adquirente y, además, provee el servicio de *switch* para las transacciones. El procesamiento emisor, por su parte, es realizado por la empresa Nexus, en el caso de las tarjetas de crédito, y por la empresa Redbanc, en el caso de las de débito. Por otro lado, la emisión de tarjetas de crédito y

⁵ Es del caso señalar que hace un tiempo, y tal como ha sido manifestado públicamente, MasterCard estaría intentando entrar al mercado proveyendo la función de *switch*. Para lo anterior, habría alcanzado un acuerdo con Multicaja para que ésta última realice la adquirencia de las tarjetas de crédito MasterCard. Sin embargo, al día de hoy Multicaja todavía no ha podido entrar al mercado de la adquirencia con el modelo propuesto por MasterCard.

débito está a cargo de los bancos, cooperativas de ahorro y crédito, y algunos emisores no bancarios, tales como las casas comerciales⁶.

b. Ingresos percibidos por los actores del mercado

19. Como es de conocimiento del H. Tribunal, en Chile no existe una tasa de intercambio (en adelante, "TI") explícita que el adquirente pague a los emisores, sino que Transbank traspasa íntegramente a los emisores el *merchant discount* que recauda de los comercios. A su vez, los emisores pagan a Transbank un *fee* por transacción que remunera los costos en los que incurriría Transbank por conceptos de procesamiento (*switch* y procesamiento adquirente) y adquirencia⁷. Además de este *fee*, Transbank cobra a los emisores algunos pagos fijos por otros servicios⁸. Por otro lado, Transbank cobra a los comercios, además del *merchant discount*, otros cobros fijos que están relacionados con la habilitación de los POS en sus locales y otros servicios relacionados.
20. Asimismo, los emisores deben pagar a las empresas Nexus y Redbanc una tarifa por cada transacción que éstas procesan y, además, un monto por cada transacción a las empresas dueñas de marcas internacionales por concepto de licenciamiento de las tarjetas. Por otra parte, los emisores cobran comisiones a sus tarjetahabientes que, en general, no están relacionadas al monto de las transacciones, sino que corresponden a cobros por mantención de las tarjetas emitidas, intereses por compras a crédito, número de giros desde cajeros automáticos, entre otras. Adicionalmente, los bancos emisores en general mantienen programas de fidelización a sus clientes, con beneficios asociados al uso de las tarjetas -como descuentos en ciertos rubros o comercios, acumulación y canje de puntos- y otras estrategias comerciales similares
21. Con el fin de sistematizar los pagos descritos hasta el momento, el Cuadro N° 1 resume los ingresos que recibe cada uno de los actores de esta industria.

⁶ En el caso de las tarjetas de débito, la regulación vigente permite que la emisión sea realizada sólo por bancos y cooperativas de ahorro y crédito. En cambio, las tarjetas de crédito pueden ser emitidas tanto por bancos como por emisores no bancarios (como las casas comerciales).

⁷ Este *fee* pagado por los emisores a Transbank, además de los costos, considera una rentabilidad de 18% para esta empresa.

⁸ Conceptos tales como: registro en archivo negativo, requerimiento de vales de venta, mantención de cartera de establecimientos, habilitación del emisor o marca a productos especiales, entre otros.

Cuadro N° 1: Flujo de pagos en el sistema

Quién recibe	Quién paga	Concepto
Transbank	Emisores	Fee por cada transacción
	Comercios	Pagos por POS y otros conceptos
Emisores	Comercios	<i>Merchant discount</i>
	Tarjetahabientes	Comisiones por administración
Marcas de tarjetas	Emisores	Fee por cada transacción
	Emisores	Pagos por otros conceptos
Nexus	Emisores	Fee por cada transacción crédito
	Emisores	Pagos por otros conceptos
Redbanc	Emisores	Fee por cada transacción débito

Fuente: Elaboración propia

22. Es importante tener en consideración, respecto de los flujos de pagos descritos precedentemente, que las empresas que prestan servicios a los emisores (Transbank, Nexus y Redbanc) se encuentran integradas verticalmente con un número significativo de bancos emisores⁹ y, en consecuencia, su rentabilidad regresa a ellos vía distribución de utilidades.

c. Actividades desempeñadas y costos involucrados en cada rol

23. Como fue mencionado anteriormente, el sistema de medios de pago con tarjetas se puede dividir en tres funciones principales: emisión, adquirencia y procesamiento. Siguiendo la misma lógica, los costos del sistema pueden ser clasificados en: **(i)** costos de emisión, **(ii)** costos de adquirencia y **(iii)** costos de

⁹ Estructura de participación en la propiedad de Transbank, Redbanc y Nexus, al 2016:

Banco	Redbanc	Transbank	Nexus
Chile	38,1%	26,1%	25,8%
Santander	33,4%	25,0%	12,9%
Estado	0,0%	8,7%	12,9%
BCI	12,7%	8,7%	12,9%
BBVA	0,0%	13,9%	9,6%
Scotia	12,7%	8,7%	12,9%
Corpbanca	2,5%	8,7%	12,9%
Otros	0,6%	0,2%	0,1%

Fuente: Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras

procesamiento. Así, la tarificación de un sistema como éste debe hacerse cargo de los tres tipos de costos que existen en él.

24. A continuación, se exponen las principales actividades que comprenden las tres funciones antes mencionadas, con el objetivo de identificar los costos en los que incurren los participantes de esta industria al momento de operar en ella. Este ejercicio permitirá, como se verá más adelante en este escrito, determinar la racionalidad de la tarificación de este sistema en base a los costos de cada parte de la cadena de servicios.
25. En primer término, respecto a las actividades que generarían costos para los **emisores**, es posible señalar que estas serían las siguientes: **(i)** fabricación de los plásticos, **(ii)** operación de las cuentas, **(iii)** costo de fondos (colocación sin intereses), **(iv)** costo de fuerza de ventas, **(v)** planes de beneficios, **(vi)** royalties y comisiones de marca, **(vii)** costo de fraude y **(viii)** resolución de controversias (puede ser delegado en un tercero)¹⁰.
26. Ahora bien, dentro de las actividades que generan costos para los **adquirentes** se encuentran: **(i)** la gestión de afiliación de los comercios, **(ii)** la activación del establecimiento, **(iii)** la habilitación del establecimiento, **(iv)** el desarrollo de la aceptación, **(v)** el desarrollo de nuevas soluciones y productos, **(vi)** el pago de los montos vendidos con tarjetas al comercio (junto con las actividades de compensación y liquidación necesarias), y **(vii)** el desarrollo y mantención de todos los procesos tecnológicos necesarios para llevar a cabo las funciones anteriores.
27. Por último, respecto al procesamiento, éste se divide en tres etapas. El **procesamiento adquirente** comprende las actividades de: **(i)** validación de que el comercio se encuentre habilitado para aceptar tarjetas del emisor, **(ii)** captura y registro de la transacción, y **(iii)** mantención y registro de las transacciones procesadas. El **procesamiento de la red o switch** consiste en: **(i)** el ruteo o transmisión de la información de la transacción entre el procesador adquirente y el procesador emisor. Por su parte, el **procesamiento emisor** consta de: **(i)**

¹⁰ Es importante señalar que la emisión de tarjetas de crédito y débito difieren en cuanto a los costos que implican para el emisor. Por ejemplo, en tarjetas de débito no existe un costo de fondo para el emisor por cuanto el dinero se descuenta inmediatamente desde la cuenta del tarjetahabiente.

validación de la autenticidad de la tarjeta y de la clave (en caso de que la transacción se realice con clave secreta), y (ii) verificación de la disponibilidad de fondos de la cuenta del tarjetahabiente.

B. ORIGEN Y CARACTERISTICAS DEL PLAN DE AUTORREGULACION

25. El Plan de Autorregulación de Transbank tiene su origen en un procedimiento sancionatorio, originado por denuncias de algunos comercios en su contra, conocidas por la H. Comisión Preventiva Central en el **Dictamen N° 1270**, de agosto de 2003, y en la subsiguiente causa **Rol C N°16-04**, iniciada ante la H. Comisión Resolutiva y luego conocida por el H. TDLC, por requerimiento de esta Fiscalía respecto de los abusos de posición dominante cometidos por Transbank entre los años 2001 y 2002, mediante (i) el cobro de precios discriminatorios y abusivos a los comercios que aceptan tarjetas de crédito bancarias, y (ii) que dicha compañía mantenía una estructura tarifaria discriminatoria hacia los emisores de tarjetas. El caso culminó con un avenimiento parcial entre Transbank, la FNE y la Cámara de Comercio de Linares A.G., y con la **Sentencia N° 29** del H. Tribunal, de 12 de septiembre de 2005.
26. Durante el proceso de conciliación se alcanzó un avenimiento parcial, en el que se adoptaron una serie de obligaciones y condiciones para mitigar los riesgos de explotación abusiva de la posición monopólica de Transbank y de conductas exclusorias. Entre éstas, se destaca que (i) los bancos emisores podrán afiliarse a establecimientos de comercio directamente o a través de terceros, incluido Transbank. Si se afilia directamente podrán pactar la comisión individualmente y, cuando se afilie a través de terceros o de Transbank, éstos podrán fijar las comisiones, para lo cual, los emisores otorgarán los respectivos mandatos individuales; (ii) las comisiones y/o tarifas que paguen los establecimientos de comercio directamente a cada banco emisor o, en su caso, al representante designado por éste, por la aceptación de las tarjetas de crédito o de débito, como asimismo el cobro de arrendamiento de terminales y por los servicios informáticos de transacciones electrónicas, y las tarifas que Transbank cobre a los emisores por los servicios que les presta serán públicas, de general aplicación, objetivas y carentes de discriminaciones arbitrarias y deben cumplir con los requerimientos de las circulares de la Superintendencia de Bancos e

Instituciones Financieras (en adelante, “SBIF”); (iii) Transbank se obligó a rebajar la comisión máxima que cobrará por aceptación de tarjetas de crédito y débito a un monto que no exceda de 3,5% y de 2,5% respectivamente, sobre el monto total de cada operación, no pudiendo compensarse estas rebajas con el aumento de las tarifas por otros servicios, y (iv) Transbank debió presentar un Plan de Autorregulación Tarifaria al Tribunal para su aprobación, que debía incluir las obligaciones referidas.

27. En la Sentencia N° 29, el H. Tribunal rechazó el Plan de Autorregulación preparado inicialmente por Transbank, ordenando a la empresa presentar uno nuevo, por vía incidental, que cumpliera con los criterios establecidos en la misma sentencia. El criterio explicitado por el Tribunal fue que la magnitud de las diferencias entre las tarifas presentadas por Transbank para su aprobación, “[...] serían contrarias a la libre competencia” si no se justifican en fundamentos económicos.¹¹ Finalmente, después de dos versiones preliminares rechazadas, con fecha 9 de marzo de 2006 el H. TDLC aprobó el PAR de Transbank, vigente hasta esta fecha.

28. Si bien la posición de la Fiscalía con respecto al Plan de Autorregulación era que su estructura debía estar ajustada a costos¹², el H. TDLC, en el considerando cuadragésimo octavo de la Sentencia N° 29 señaló: “[q]ue, en una firma que exhibe economías de escala, la forma eficiente de tarificar es a costo marginal, pero al establecer un cargo variable igual al costo marginal se produce una insuficiencia de ingresos que es necesario financiar entre todos los usuarios. Una forma de hacerlo sería fijando precios más altos a quienes tienen una

¹¹ Sentencia N° 29/2005 del H. TDLC, considerando 54°: “Que este Tribunal es de la opinión que diferencias en las tarifas de la magnitud señalada en el considerando Quincuagésimo Segundo requieren de una justificación, pues son de una magnitud tal que, de no tener fundamentos económicos, serían contrarias a la libre competencia. Por esta razón, se rechaza el plan de autorregulación presentado por la requerida, quien deberá presentar uno nuevo a la luz de los expuesto en los considerandos Cuadragésimo Quinto a Cuadragésimo Octavo, precedentes, en la forma y plazos que se indican en la parte resolutive de esta sentencia”.

¹² Al respecto, el mismo H. TDLC reconoció esto al señalar, en su considerando 43°, “[q]ue, respecto a las diferencias en las comisiones que Transbank cobra a los establecimientos de distintos rubros comerciales, la posición de la FNE es que éstas serían contrarias a la libre competencia por no estar **fundadas en costos**”. Asimismo, la FNE en la parte petitoria de su requerimiento señaló que “[...] ha de establecerse mediante una estructura tarifaria objetiva, pública, no discriminatoria y general, que comprenda **los costos** por captura, autorización de transacciones y transmisión [...]” [Énfasis agregado].

demanda más inelástica (la denominada “tarificación Ramsey”). Otra forma consiste en financiar la brecha de ingresos a través de cargos fijos a los usuarios, en proporción al excedente que los diferentes usuarios derivan de consumir el bien o servicio que provee la firma”.

29. Lo anterior, sumado a la calificación de Transbank como “instalación esencial”, realizada por el H. TDLC¹³, permitió a esta empresa presentar como Plan de Autorregulación una estructura tarifaria que había desarrollado inicialmente en el año 1997¹⁴, y que no ha tenido cambios significativos en sus criterios centrales desde esa época: segmentación entre rubros por riesgo y disposición a pagar, descuentos por volumen de ventas promedio mensual y de monto promedio por transacción.

30. Una precisión muy significativa, y que será considerada más adelante en este escrito, es distinguir, de los pagos que realizan los comercios, cuáles son pagados a Transbank y cuáles son transferidos a los bancos emisores. Conforme a lo descrito precedentemente y las tarifas establecidas en el PAR, Transbank recibe ingresos **(i)** de los comercios, por productos y servicios de la red Transnet (POS, Webpay, entre otros); y, **(ii)** de los bancos emisores, por los servicios de adquirencia, operación y procesamiento. Considerando esos ingresos y sus costos de administración y operación, Transbank se mantiene dentro del rango de rentabilidad de 18% anual.

31. Sin embargo, los *merchant discounts*, **tarifas o comisiones** que pagan los comercios por cada transacción con tarjeta **son recaudados por Transbank a nombre y por cuenta de los bancos emisores, y transferidos directamente a ellos**. No son un ingreso del giro de Transbank y no son contabilizados para determinar su rentabilidad anual.

a. Segmentación de rubros en Categorías Tarifarias

32. Durante el procedimiento de cumplimiento incidental previo a la aprobación del PAR, y luego en distintas investigaciones realizadas por esta Fiscalía en relación

¹³ Sentencia N° 29/2005 del H. TDLC, considerando 32°: “[q]ue la plataforma en que operan los servicios de tarjetas de crédito bancarias pareciera tener la característica de instalación esencial para adquirentes y emisores”.

¹⁴ Carta Transbank GG 024/2001, de 23 de marzo de 2001, Expediente FNE Rol 901-07.

a Transbank, ésta ha señalado los fundamentos y justificaciones que sustentan la aplicación de tarifas distintas a comercios, en función de las características de sus actividades económicas, apoyado en un informe económico elaborado por Felipe Morandé¹⁵.

33. En primer término, el PAR establece una diferenciación entre tarjetas de crédito y débito, con distintas estructuras de cobro y tarifas máximas. Luego, distingue las tarifas aplicables según “Categorías Tarifarias”, en las que agrupa a los comercios por sector y rubro. Las Categorías Tarifarias y Sectoriales vigentes, informadas por Transbank¹⁶ son las siguientes:

Cuadro N° 2: Categorías Tarifarias para operaciones con Tarjetas de Crédito

	CATEGORIA TARIFARIA	CATEGORIA SECTORIAL
SECTOR RETAIL	CAT 1: SUPERMERCADOS Y ALIMENTACION	SUPERMERCADOS Y ALIMENTACION FASTFOOD
	CAT 2: VESTUARIO, TIENDAS POR DPTO Y ESPECIALIDADES	VESTUARIO.TIENDAS POR DPTO Y ESPECIALIDADES
	CAT 3: HOGAR Y OTROS SERVICIOS	FERRETERIAS, HOMECENTERS Y MUEBLES
		INTERMEDIARIOS Y COMISIONISTAS
		SERVICIO DE VEHICULOS Y TRANSPORTE
		ARTICULOS ELECTRONICOS Y COMPUTACION
		CLÍNICAS Y CENTROS MÉDICOS
		SERVICIOS PROFESIONALES
		SERVICIOS GENERALES
		GRANDES PRODUCTORES E IMPORTADORES
	CAT 4: TURISMO Y ENTRETENCION	LINEAS AEREAS
		RESTAURANTES
		HOTELES
		DIVERSIONES Y ESPARCIMIENTO
		CASINOS Y JUEGOS DE AZAR
RENT A CAR		
PAGOS RECURRENTE	CAT 5: FARMACIAS, PERFUMERIAS Y ESTETICA	FARMACIAS PERFUMERIAS Y ESTETICA
	CAT 6: COMBUSTIBLES	BENCINERAS
	CAT 1: SERVICIOS PARA EL HOGAR Y MEMBRESIAS	SERVICIOS PARA EL HOGAR
		MEMBRESIAS
	CAT 2: EDUCACIÓN	EDUCACION PRIMARIA
		EDUCACION SUPERIOR
CAT 3: SERVICIOS FINANCIEROS. SEGUROS, ISAPRES Y PEAJES	SERVICIOS FINANCIEROS, SEGUROS E ISAPRES	
	INMOBILIARIO Y PEAJES	
CAT 4: SERVICIOS BASICOS	SERVICIOS BASICOS	

Fuente: Transbank

¹⁵ Fojas 90 del cuaderno de cumplimiento incidental, Rol TDLC C N°16-04

¹⁶ Carta Transbank GG 01/2017, de 04 de enero de 2017, Expediente FNE Rol 2413-17.

Cuadro N° 3: Categorías Tarifarias para operaciones con Tarjetas de Débito

CATEGORIA TARIFARIA
CAT 1: SUPERMERCADOS Y ALIMENTACION
CAT2: RETAIL GENERAL
CAT 3: RECURRENCIA DIARIA
CAT 4: COMBUSTIBLES

Fuente: Transbank

34. De acuerdo a Transbank¹⁷, la determinación de la Categoría Tarifaria a que se asocia un establecimiento comercial se define según el giro principal del negocio, definido por el propio establecimiento al afiliarse al sistema, y verificado con el giro declarado ante el Servicio de Impuestos Internos o la Patente Municipal, entre otras fuentes.
35. Adicionalmente, el PAR establece reglas tarifarias especiales para: (i) establecimientos que desarrollen actividades clasificadas en distintas categorías (punto 1.1.1.13 y 1.1.3.2); (ii) franquicias y cadenas de establecimientos que operan bajo una marca común (puntos 1.1.1.14 y 1.1.1.15); y, (iii) establecimientos de beneficencia (punto 1.1.3.10).
36. También se señala, en el punto 1.1.3.9 del PAR, que “[e]n consideración a las normas legales vigentes, así como a los dictámenes de la Contraloría General de la República, el modelo tarifario no será aplicable a las entidades estatales que acepten tarjetas destinadas al pago de impuestos, ingresos, derechos, multas, bienes o servicios, tales como Tesorería General de la República, Servicio de Impuestos Internos, Municipalidades, [...]”. Esto tiene origen en las limitaciones presupuestarias de los entes públicos, que no se encontraban autorizados a pagar comisiones por recibir pagos. Finalmente, el mismo punto señala que “[l]as empresas del Estado o aquellas en que éste tuviere participación, se regirán por el sistema general.”.
37. Además de la referencia a la construcción histórica de las distintas categorías, como un proceso heredado de sus antecesoras en la adquirencia y operación de tarjetas, y la referencia a las diferenciaciones por rubro que se realizan en

¹⁷ Carta Transbank GG 01/2017, de 04 de enero de 2017, Expediente FNE Rol 2413-17.

otros países, Transbank ha sostenido que su justificación económica se encuentra en las diferencias que existirían entre los comercios respecto de **(i)** su disposición a pagar, por las externalidades positivas que reciben¹⁸; **(ii)** los márgenes de comercialización con que operan; y **(iii)** el nivel de riesgo sistémico de no pago¹⁹. También ha argumentado que esto se explica por las diferencias en la sustituibilidad respecto de otros medios de pago y el nivel de concentración existente en algunos rubros con altos volúmenes de transacciones²⁰.

38. Sin embargo, Transbank no ha presentado -ni en el procedimiento que llevó a la aprobación del PAR ni posteriormente, en alguna de las investigaciones desarrolladas por esta Fiscalía- información desagregada o estudios económicos empíricos que validen las clasificaciones de Categorías Tarifarias que aplica, ni las diferencias que éstas contienen en cuanto al tipo de tarifas²¹, su valor máximo²² y mínimo, tal como se analizará en más detalle en la sección II.D del presente documento.

¹⁸ Ver, por ejemplo, página 5 del Informe de Felipe Morandé "Análisis de los Fundamentos Económicos del Esquema de Tarifas de Transbank S.A.", en cuaderno de cumplimiento incidental, Rol TDLC C N°16-04.

¹⁹ Sentencia N° 29/2005 del H. TDLC, considerando 45°: "*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*".

²⁰ Ver Anexo "Consideraciones del Plan de Autorregulación", acompañado por Transbank el 31 de enero de 2006 al cuaderno de cumplimiento incidental, expediente TDLC Rol C N° 16-04.: "8. [...] Dado el grado de sustituibilidad frente a otros medios de pagos, la concentración que presentan muchas actividades económicas y los exiguos márgenes en diversos rubros (combustibles, grandes supermercados, mayoristas de turismo) sólo con las bajas comisiones contenidas en el Plan ha sido posible penetrar tales mercados"; 9. [...] subir las comisiones mínimas implicaría la desafiliación y pérdida de transacciones de los comercios con menores tasas de comisiones (y generalmente con el mayor volumen), reduciendo con ello las externalidades positivas de demanda para el conjunto de los demás comercios afiliados [...]".

²¹ En general, cobra un porcentaje del monto de la operación, excepto en las categorías "Combustibles" en transacciones con tarjeta de débito y "Servicios básicos" en transacciones con débito y crédito, en que cobra un monto fijo en U.F. por transacción.

²² En el año 2006, las categorías "Educación", "Servicios Financieros, Seguros, Isapres, Inmobiliario y Peajes", tenían tarifas máximas para las operaciones con tarjeta de crédito (3,0% y 2,5%, respectivamente) inferiores a las del resto de las categorías (3,5%). Para las tarifas vigentes actualmente, también existen diferencias similares. Por ejemplo, la tarifa máxima para las Categorías "Servicios Financieros, Seguros, Isapres, Inmobiliario y Peajes", "Municipalidades" y "Combustibles" son de 2,5%, 2% y 1,2%, respectivamente, en circunstancias que para el resto de las Categorías el máximo es de 2,95%.

b. Descuentos por volumen

39. El apartado N° 1.1.1.5 del PAR establece que, entre establecimientos que se encuentren en una misma Categoría Tarifaria, Transbank puede establecer diferencias o descuentos en sus tarifas, fundados en los volúmenes de operaciones con tarjetas, sea por monto promedio de las transacciones, volumen promedio de ventas con tarjetas y/o número promedio de transacciones. Así, a mayor volumen de ventas, número de transacciones o vale promedio, la tarifa cobrada es menor.
40. Estos descuentos por volumen se presentan en tablas de doble entrada (denominadas “**Tablas de Descuento**”), para cada Categoría Tarifaria. Tratándose de tarjetas de crédito se considera, por una parte, el promedio mensual de ventas y, por la otra, el monto promedio de las operaciones. Respecto de las de débito se considera este último factor y el número promedio mensual de transacciones.
41. Transbank afirma que “5. *Los descuentos por volumen de ventas y número de transacciones se orientan a traspasar a los establecimientos comerciales las economías de escala propias de los sistemas de tarjetas. Los descuentos por vale promedio se justifican en que al ser la tarifa un porcentaje sobre el monto total de la operación a mayor vale promedio también es mayor el ingreso asociado a la transacción; 6. El esquema tarifario sobre la base de descuentos de tarifas en las Categorías también obedece a la aplicación de una tarificación del tipo Ramsey, en que se establecen mayores/menores rangos de comisiones para aquellas actividades con mayor/menor elasticidad de demanda de las Tarjetas de Crédito/Débito en relación con otros medios de pago.*”²³
42. Nuevamente, Transbank no ha presentado -ni en el procedimiento que llevó a la aprobación del PAR ni posteriormente, en alguna las investigaciones desarrolladas por esta Fiscalía- información desagregada o estudios económicos empíricos que permitan evaluar el nivel de descuentos por volumen,

²³ Anexo “Consideraciones del Plan de Autorregulación”, acompañado por Transbank el 31 de enero de 2006 al cuaderno incidental del expediente TDLC Rol C N° 16-04.

o la razonabilidad de los criterios y tramos con que se estructuran estos descuentos.

c. Modificaciones al Plan de Autorregulación

43. Un punto muy importante de mencionar, es que ni el Avenimiento, la Sentencia N° 29 ni el PAR aprobado el año 2006 contemplaron un procedimiento o mecanismo de revisión periódico de la estructura de tarifas que éste establece ante algún cambio de circunstancias o para ajustarse a la evolución de la actividad comercial o del uso de medios de pago. Lo anterior, probablemente porque se esperaba que en el corto plazo se desarrollaran desafiantes a la posición monopólica de Transbank, ya que ese era el objetivo del resto de las medidas adoptadas en el Avenimiento y la Sentencia.
44. Sin embargo, el PAR sí establece, en su punto 1.3.1., la facultad unilateral de Transbank, sin revisión externa obligatoria, de modificar el modelo tarifario o las tarifas y comisiones que fueren determinadas o pactadas con los establecimientos, sujeto a dos limitaciones: **(i)** no debe infringir las disposiciones establecidas en la Conciliación ni en las Circulares de la **SBIF**; y, **(ii)** deben corresponder a valores inferiores a los aprobados en el año 2006.²⁴
45. En síntesis, el PAR está establecido como una regulación “de máximos” o techo al comportamiento de Transbank y los bancos emisores, pudiendo estos tomar decisiones comerciales libremente mientras no supere las comisiones máximas acordadas ni generen condiciones de discriminación injustificadas, pues serían anticompetitivas.
46. En ejercicio de esa libertad para modificar la estructura y tarifas cobradas a los comercios, Transbank informó que su Directorio ha realizado 34 modificaciones al PAR, entre mayo de 2006 y agosto de 2016, 18 de ellas relacionadas con las Tablas de Tarifas, y las restantes correspondientes a las tarifas y condiciones de venta de productos de la Red Transnet, las que se listan en el documento confidencial N° 2 que se acompaña.

²⁴ Punto 1.3.1 del Plan de Autorregulación, sección “Modificaciones”.

i. Creación de nuevas Categorías Tarifarias

47. En abril del año 2012, Transbank agregó al PAR la Categoría Tarifaria “Recurrencia Diaria”, para transacciones con tarjetas de débito. En esa categoría incluyó diversos rubros de bajo volumen de ventas y ticket promedio.

Adicionalmente a todas las modificaciones informadas por Transbank a esta Fiscalía, de la revisión de las bases de datos de clientes aportada por la misma empresa se aprecia que, además, ha creado una nueva Categoría Tarifaria denominada “Municipalidades”.

ii. Creación de nuevos Rubros y su asignación a Categorías Tarifarias

48. En enero de 2012, el Directorio de Transbank acordó crear el Rubro “Empresas Recaudadoras”, asignándolas a la Categoría Tarifaria de “Servicios Básicos”, para tarjetas de crédito, y “Retail General” para las de débito.

49. El principal cuestionamiento a este tipo de decisiones es que no se cuenta con una justificación económica que explique si inicialmente los comercios de ese rubro estaban correctamente asignados a una Categoría Tarifaria o si ahora lo estarán, ni las consideraciones de posibles discriminaciones injustificadas generadas por este cambio.

iii. Reasignar Rubros a Categorías Tarifarias diferentes

50. El año 2015, a solicitud de un establecimiento de comercio, Transbank analizó y reinterpretó el Plan de Autorregulación, modificándolo y reclasificando a los comercios asociados a los rubros “Telefonía” “TV Cable” y “Servicios Internet”, que inicialmente estaban adscritos a la Categoría Tarifaria “Servicios para el Hogar y Membresías”, que desde noviembre del año 2015 pasaron a la Categoría Tarifaria de “Servicios Básicos”²⁵.

51. Los efectos más relevantes de esta reasignación es que se modificó significativamente la estructura y nivel de las tarifas para los comercios de esos rubros, pasando de una tarifa establecida en función del monto mensual promedio, con una tasa mínima de 0,9% y máxima de 2,95% para tarjetas de

²⁵ Informado a la FNE por Carta Transbank GG 25/2015, de 9 de julio de 2015.

crédito, a una tarifa en U.F. según el número de transacciones, con un mínimo de 0,0020 U.F. por transacción y un máximo de 0,01377 U.F. por transacción.

52. Esta sola reclasificación de ciertos comercios a una Categoría Tarifaria distinta significó una disminución de U.F. [1]²⁶ en los ingresos por MD de los bancos emisores en un año, pasando de una recaudación de U.F. [2] en 2015 a U.F. [3] en 2016, esto sólo para transacciones con tarjeta de crédito.
53. El Directorio de Transbank señaló que esta modificación se aprobó considerando *“i. El criterio original para calificar un rubro dentro de la Categoría de Servicios Básicos, estaba dado por el carácter jurídico del servicio, o por su masividad. [...] ii. Durante los años que han transcurrido desde la implementación del Plan de Autorregulación, los servicios de Telefonía, TV Cable y Servicios de Internet han tenido una evolución y desarrollo tecnológico considerable, y han aumentado de forma significativa su penetración en los consumidores finales, de manera que, en los hechos, actualmente son servicios asimilables a los servicios básicos. iii. Si bien la inquietud fue presentada formalmente por sólo uno de los establecimientos comerciales involucrados, debido a que Transbank establece sus tarifas y condiciones comerciales de forma pública, general, objetiva y sin discriminación arbitraria, corresponde aplicar el mismo criterio a todos los establecimientos comerciales que se encuentren en la misma situación. Por ello, la reclasificación de categoría se aplicará a todos los establecimientos comerciales que presten servicios de Telefonía, TV Cable y Servicios de Internet”*.
54. Sin perjuicio de reconocer que esta reasignación generó que [4] comercios pagaran una menor tarifa y que exista la posibilidad de que dichos ahorros hayan sido traspasados a los consumidores en la forma de rebajas por las tarifas de los servicios asociados a estos rubros, deben considerarse los problemas de consistencia y discriminaciones injustificadas que también produjo. En efecto, a modo de ejemplo, empresas de rubros como el de las ‘Suscripciones’ (a revistas, periódicos y otros), perteneciente a la Categoría Tarifaria de ‘Servicios para el Hogar y Membresías’, que podría asemejarse a los servicios de los de Telefonía, TV Cable y Servicios de Internet en el sentido de pagarse usualmente vía web, de manera mensual y con riesgo de fraude acotado, pagaron en 2016 una tarifa

²⁶ En adelante, [#] corresponde a información contenida en el Anexo Confidencial N° 1

promedio por transacción de [5]%, mientras que para los rubros de telecomunicaciones ya señalados la tarifa fue de [6]% por transacción, como consecuencia de la migración de Categoría Tarifaria. La diferencia entre en el *merchant discount* de ambas categorías sería abiertamente discriminatoria, a no ser que existan justificaciones de costos asociados a las transacciones de cada Categoría, las cuales deberían ser debidamente respaldadas por Transbank.

55. Resulta relevante destacar, respecto de este punto, que Transbank considera apropiado modificar las tarifas aplicables a un rubro determinado cuando hay cambios en el mercado que los acerca, en su comportamiento comercial, a otros rubros que enfrentan menores tarifas.

iv. **Modificación de Tablas para Categorías Tarifarias específicas**

56. En este tipo de modificaciones a las Tablas Tarifarias, el Directorio de Transbank ha rebajado las tarifas de una Tabla Tarifaria, agregado tramos de monto de venta, de ticket promedio o de número de transacciones, sin alterar proporcionalmente ni en la misma oportunidad las otras Tablas del PAR

57. Transbank ha expresado que este tipo de cambios al PAR se justifican, en algunos casos²⁷, por “[e]l importante crecimiento de las transacciones con las tarjetas de débito, el consecuente aumento de la participación del producto en los diversos medios de pago que aceptan los establecimientos comerciales y la sustitución de efectivo, producto de dicho mayor posicionamiento”, o como forma de incrementar sus ingresos, nuevas afiliaciones y “dinamización de los establecimientos”. Para otras modificaciones similares, simplemente no explicitó ninguna fundamentación del cambio realizado.

58. Sin embargo, resulta claro que estas modificaciones producen un desbalance en la supuesta transferencia de eficiencia a comercios de distintos rubros, incrementando las brechas de discriminación entre categorías.

C. CAMBIOS EN LAS CONDICIONES DEL MERCADO

59. A continuación, se hará una descripción general de los principales cambios que han existido en el mercado de pagos con tarjeta que, a juicio de esta Fiscalía, justifican la revisión completa del Plan de Autorregulación de Transbank, tanto

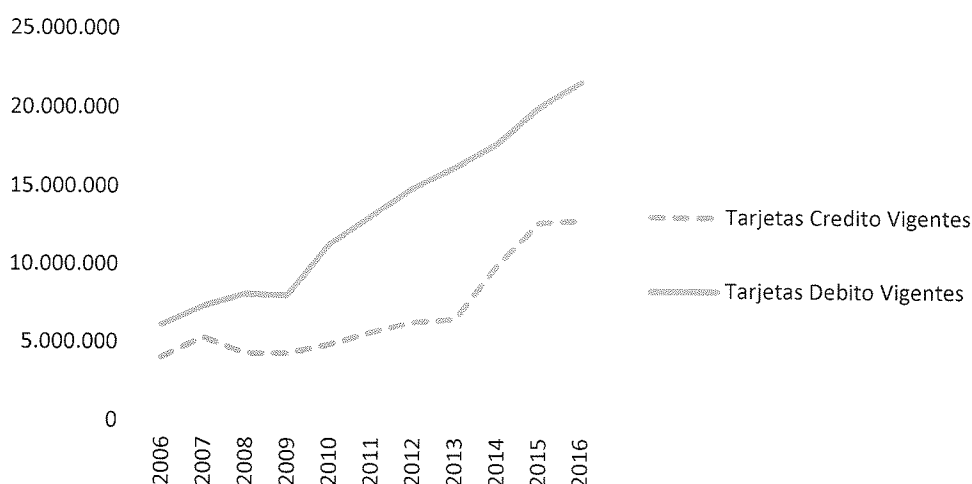
²⁷ Carta TBK 19 de enero de 2017

en términos de la teoría económica que fundamentó su creación, como en lo que respecta a la estructura actual de los *merchant discounts* que esta empresa cobra a los comercios.

a. Evolución de la industria de pagos con tarjeta en el periodo 2006-2016

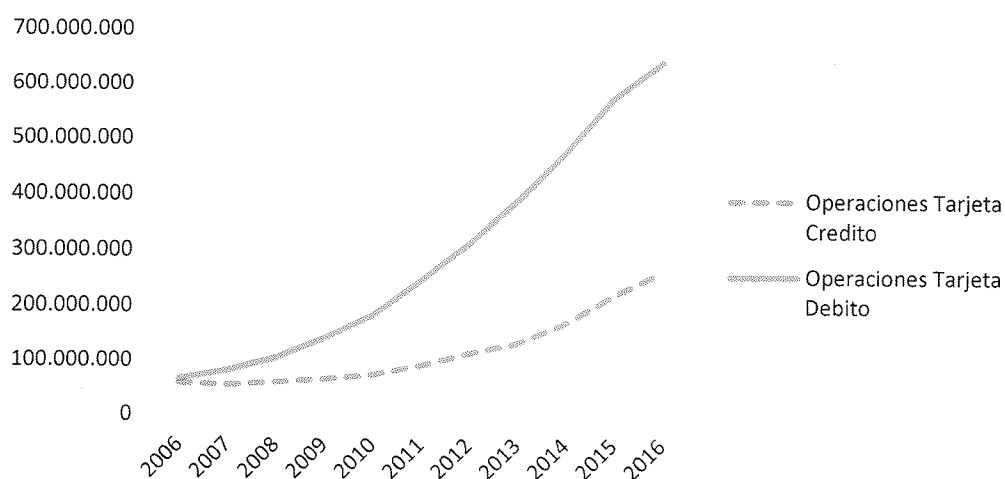
60. Entre el 2006, año en que se aprobó el PAR, y 2016 la industria de pagos con tarjetas de aceptación universal en Chile ha experimentado un crecimiento acelerado y sostenido en todos los indicadores relevantes, como lo son el número y monto total de las transacciones y el número de tarjetas vigentes, tal como se muestra en los siguientes gráficos con datos de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.

Gráfico N° 1: Evolución del número de tarjetas vigentes 2006-2016



Fuente: Elaboración propia con datos de la SBIF, de diciembre de cada año (noviembre en 2016)

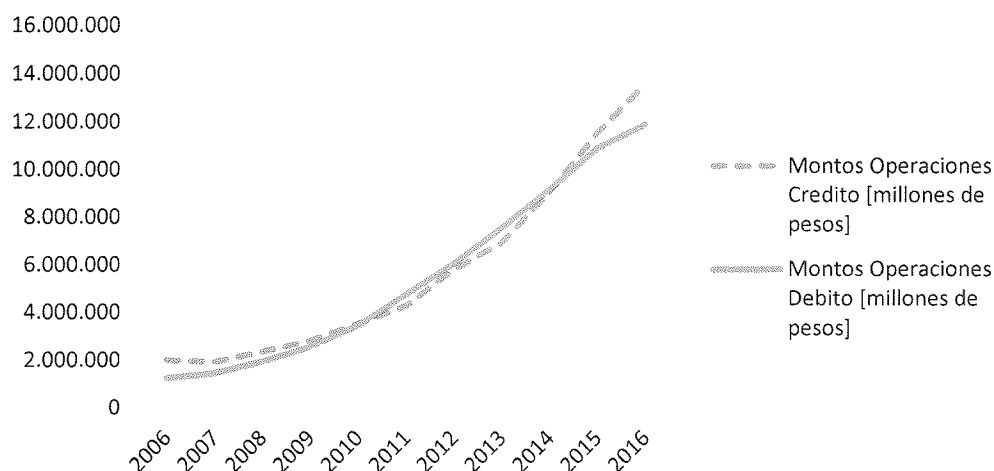
Gráfico N° 2: Evolución del número de transacciones 2006-2016



Fuente: Elaboración propia con datos de la SBIF con datos anuales

701

Gráfico N° 3: Evolución del monto de operaciones 2006-2016



Fuente: Elaboración propia con datos de la SBIF con datos anuales

61. De acuerdo a los datos publicados por la SBIF, el número de tarjetas de crédito vigentes ha pasado de algo más de 4 millones de tarjetas en 2006 a casi 13 millones de tarjetas vigentes en 2016, evidenciando un crecimiento de más del 217%. Análogamente, el número de tarjetas de débito aumentó desde 6,1 millones en 2006 a más de 21,7 millones, es decir, un crecimiento acumulado del 251,7%.

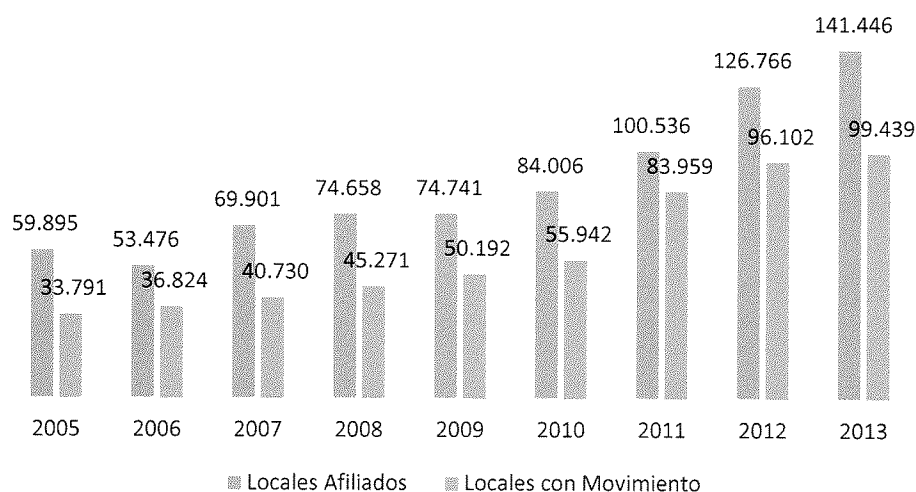
62. Por otra parte, las transacciones muestran una evolución similar en términos de volumen y montos. Así, en 2006 las transacciones con tarjetas de crédito rondaban los 59 millones, asociadas a montos del orden de los 2 billones de pesos. En 2016, las transacciones con tarjeta de crédito fueron más de 262 millones, con montos cercanos a los 13,5 billones de pesos. En el mismo periodo de tiempo, las transacciones con tarjetas de débito pasaron de 67 millones de transacciones y 1,2 billones de pesos a más de 642 millones de transacciones y 11,9 billones de pesos.

63. Desde cualquier óptica, el crecimiento de estos indicadores clave ha sido explosivo y queda en evidencia que la realidad actual dista mucho de la existente en 2006. Este fenómeno de incremento exponencial se ha visto fuertemente influenciado por el crecimiento económico general del país y los avances

tecnológicos que, entre otras cosas, han disminuido notablemente los costos de desplegar redes y de conexión de los puntos de venta²⁸.

64. Por el lado de los comercios, el número de establecimiento comerciales afiliados por Transbank también ha ido aumentando, aunque a un ritmo menor, según la información aportada por la empresa en el proceso del Expediente de Recomendación Normativa, como se muestra en el Gráfico N° 4:

Gráfico N° 4: Evolución del número de locales afiliados a Transbank 2005-2013

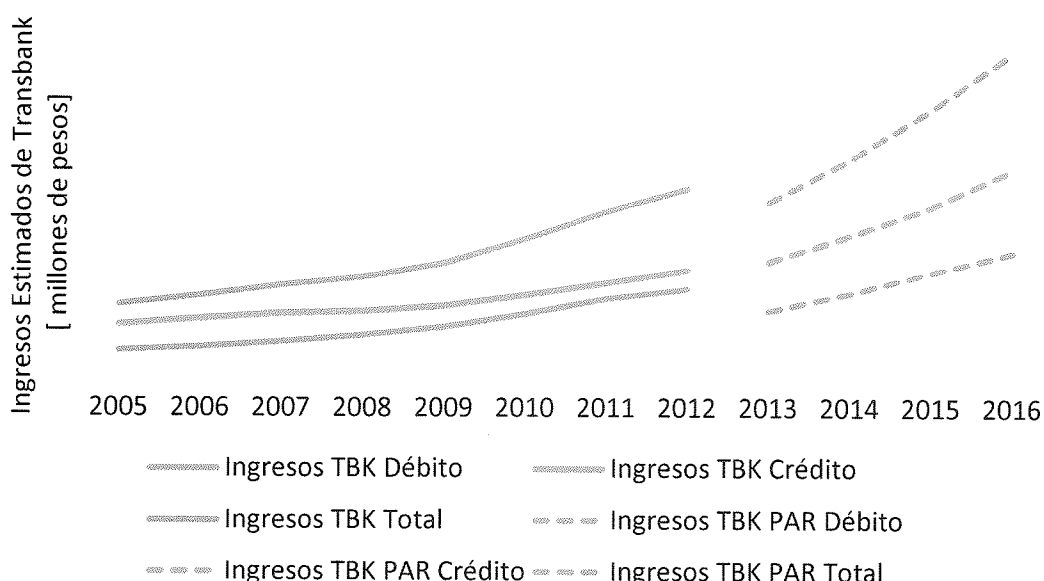


Fuente: Escrito Aporte de Antecedentes Transbank, 2 de junio de 2014, expediente TDLC Rol ERN N° 20-2014

65. Transbank, al ser el único proveedor de servicios para la aceptación de tarjetas como medio de pago electrónico en Chile, se ha visto directamente beneficiada por el desarrollo que ha experimentado este mercado. En efecto, los ingresos de la empresa han aumentado en el mismo nivel que lo han hecho el número y monto de las operaciones, tal y como muestra la Figura N° 5.

²⁸ Consulta FNE Rol TDLC NC N° 418-2013, p.20

Gráfico N° 5: Ingresos por merchant discount [7]



Fuente: Elaboración propia con datos de Transbank. Las diferencias en el empalme de las series podrían explicarse por aquellos comercios no afiliados al PAR.

66. Por otra parte, y como ya expuso esta Fiscalía en su Consulta, el desarrollo tecnológico en el sector de las telecomunicaciones ha ocurrido a gran velocidad, pudiendo sostenerse que han sucedido grandes cambios ya desde el año 2005. En efecto, el acceso a las redes de telecomunicaciones necesarias para prestar los servicios de adquirencia y/u operación se ha transformado cada vez más en un commodity ofrecido por las compañías de telecomunicaciones a partir de redes que tienen tendidas o de nuevas tecnologías de red móvil como el 3G o 4G, disminuyendo, de esta forma, notablemente los costos y requerimientos de inversión²⁹.

67. En suma, las grandes diferencias entre las condiciones generales del mercado de pagos electrónicos con tarjeta existentes en 2006 y las que actualmente son observables, y la consecuencia directa que esto tiene en los ingresos que reciben Transbank y los bancos emisores, ponen de manifiesto la necesidad de una revisión del Plan de Autorregulación, tanto en sus fundamentos teóricos como en lo respectivo a su aplicación práctica.

b. Evolución de la industria de pagos con tarjeta en el periodo 2006-2016

²⁹ Consulta FNE Rol TDLC NC N° 418-2013; p.23

68. De manera paralela al explosivo crecimiento que han tenido los indicadores relacionados a la industria de pagos con tarjeta, también han existido cambios relevantes en las actividades comerciales de ciertos establecimientos, que anteriormente se circunscribían a un determinado tipo de productos y que actualmente se han expandido a otros distintos. Ese es el caso paradigmático de los supermercados, que en los últimos diez años han expandido sus rubros a electrónica y electrodomésticos, perfumería, belleza y cuidado personal; y de las mismas farmacias, en las que son cada vez más relevantes también estas últimas tres líneas, respecto de la tradicional venta de medicamentos.
69. Dichos comercios, sin embargo, siguen estando sujetos a las tarifas asignadas según su giro principal cuando ingresaron al PAR, lo que produce que, en el caso de que estas tarifas sean superiores a las que tienen los comercios rivales en el nuevo mercado al que ingresaron, tengan una desventaja importante a la hora de intentar competir, incluso privando a los consumidores de posibles transferencias de ahorros en costos en los precios finales al público.

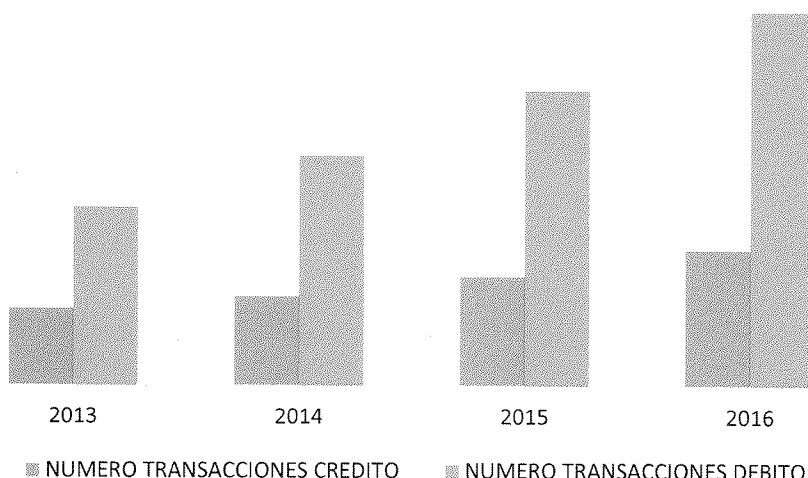
c. Evolución reciente de los comercios afiliados al PAR y las condiciones comerciales a las que están adscritos

70. Habiendo ya descrito en términos generales la evolución de la industria de pagos con tarjeta desde 2006, es prudente hacer una revisión actualizada sobre lo que ha ocurrido en los últimos años con los comercios afiliados al PAR de Transbank³⁰ y sobre las condiciones que éstos enfrentan, que es el tema central de la Consulta de Cruz Verde. Para realizar este análisis se solicitó a Transbank información respecto de las ventas, las transacciones y las tarifas cobradas a todos estos establecimientos en el periodo comprendido entre los años 2013 y 2016.
71. Como es de esperar, la tendencia tanto en número de transacciones como en montos, es prácticamente idéntica a la que se mostró anteriormente con información de la SBIF. Como se observa en el Gráfico N° 6, el aumento en el

³⁰ Aún existe una serie de establecimientos comerciales que no forman parte del PAR, por lo que sus tarifas son fijadas en negociaciones bilaterales con Transbank y no con base en las tablas de descuento de esta última. Según información proporcionada por Transbank, cerca de [63] establecimientos comerciales tienen esta característica, lo que representaría cerca del [64]% del total de comercios afiliados en 2016.

número de transacciones con tarjetas de crédito (débito) entre 2013 y 2016 es de más del [8]% ([9] %), mostrando que la tendencia al alza se ha mantenido, a pesar del decaimiento en el crecimiento económico que ha existido en los últimos años.

Gráfico N° 6: Número de Transacciones PAR por año 2013-2016 [10]



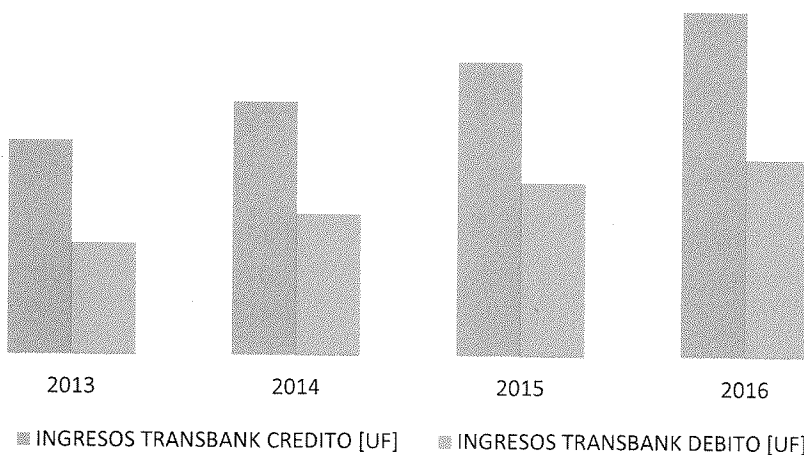
Fuente: Elaboración propia con datos de Transbank

72. Por su parte, los ingresos de los bancos emisores, que son el resultado de aplicar la tarifa que corresponde a cada comercio según las tablas de descuento actualizadas del PAR por las ventas totales del establecimiento, nos muestran una tendencia similar a las transacciones, con la salvedad de que, dado el mayor vale promedio³¹ y tarifa³² asociada de las transacciones con tarjeta de crédito con respecto a las de débito, los ingresos asociados a las primeras prácticamente duplican a los de las segundas. De todas formas, la tendencia muestra una tasa de crecimiento de más del [11]% para los ingresos asociados a transacciones con tarjeta de crédito (y sobre el [12] % para débito). Lo anterior se puede observar con mayor detalle en el Gráfico N° 7.

³¹ Para los comercios del PAR, el ticket promedio de las transacciones con tarjeta de crédito en 2016 fue de U.F. [65], mientras que para débito fue de U.F. [66].

³² La diferencia entre tarifas promedio para las diferentes transacciones y categorías tarifarias será abordada más adelante en este documento.

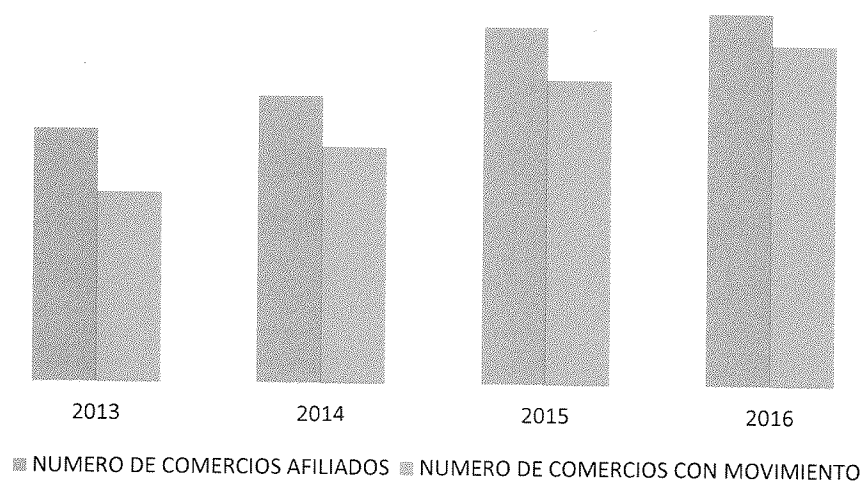
Gráfico N° 7: Ingresos por *merchant discounts* PAR por año 2013-2016 [13]



Fuente: Elaboración Propia con datos de Transbank. U.F. a cada año.

73. El número de comercios afiliados al PAR también ha experimentado un crecimiento importante en los últimos años. Como se muestra en el Gráfico N° 8, el número de comercios afiliados ha aumentado desde los [14] comercios en 2013, a más de [15] comercios afiliados en 2016³³.

Gráfico N° 8: Número de comercios afiliados al PAR por año 2013-2016 [16]



Fuente: Elaboración Propia con datos de Transbank. Se considera comercio "con movimiento" si tiene al menos una transacción en el año.

³³ Existe una diferencia entre el dato de comercios afiliados al PAR en 2013 versus el número de comercios afiliados a Transbank en el mismo año, reportado por la empresa en el escrito de aporte de antecedentes al expediente TDLC Rol ERN N° 20-2014, que podría explicarse por el hecho de que la información proporcionada por Transbank agrupa clientes que tienen más de un local comercial, de forma tal que el número de clientes afiliados se reduce. Se previene que los análisis de esta sección son realizados sobre este universo de comercios.

74. Como se explicó anteriormente, cada uno de estos comercios está asociado a un rubro, según su giro comercial, lo que a la vez lo clasifica en una de las Categorías Tarifarias del PAR. En los Cuadros N° 3 y N° 4 siguientes se muestran los principales indicadores asociados a cada una de las Categorías Tarifarias de Transbank, tanto para transacciones con tarjeta de crédito como con tarjeta de débito en el año 2016.

Cuadro N° 3: Indicadores Comercios afiliados al PAR para el año 2016 para transacciones con tarjeta de crédito

Ver en Anexo Confidencial N° 1 [17]

Cuadro N° 4: Indicadores Comercios afiliados al PAR para el año 2016 para transacciones con tarjeta de débito

Ver en Anexo Confidencial N° 1 [18]

75. La gran mayoría de las transacciones, tanto de crédito como de débito, se encuentra concentrada en un número limitado de categorías. En lo que respecta a las transacciones con tarjeta de crédito, las Categorías Tarifarias de 'Hogar y Otros Servicios', 'Supermercados y Alimentación', 'Vestuario, Tiendas por Depto. y Especialidades', 'Turismo y Entretención', 'Farmacias, Perfumerías y Estética' y 'Servicios Básicos' representan cerca del [19]% de los comercios afiliados al PAR, un [20]% de las transacciones con tarjetas de crédito procesadas por Transbank y un [21]% de los ingresos en 2016. Similar concentración se observa para transacciones con tarjeta de débito para las Categorías de 'Retail General', 'Recurrencia Diaria' y 'Supermercados y Alimentación', las cuales, agregadas, representan el [22]% de los comercios afiliados, un [23]% de las transacciones y el [24]% de los ingresos, en el mismo año.

76. En estos cuadros también es posible observar indicios de la discriminación que aplica Transbank entre las distintas categorías. Por ejemplo, en el caso de las transacciones con tarjeta de crédito, la categoría de 'Supermercados y Alimentación' representó en 2016 un [25]% de las operaciones, superando por

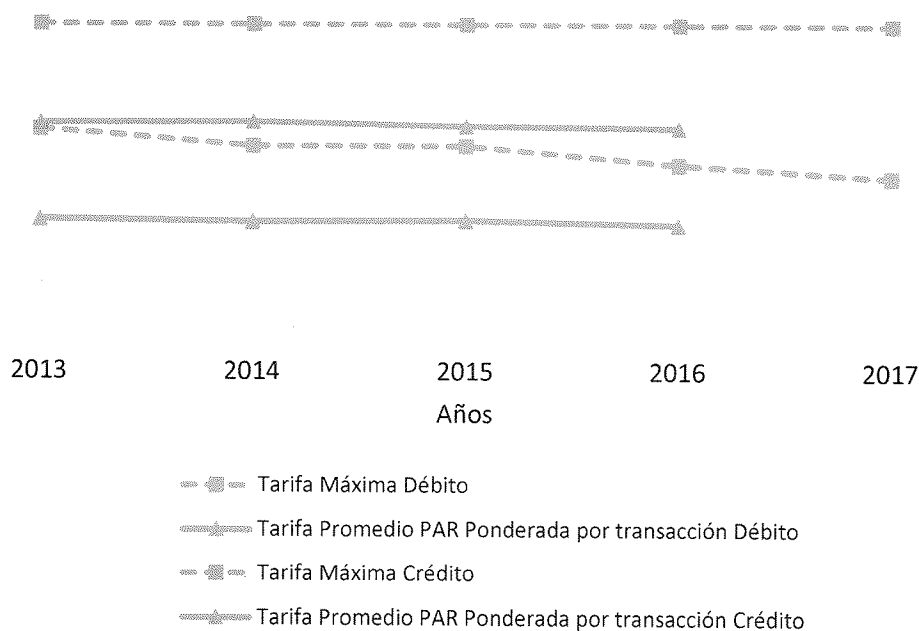
amplio margen a la categoría de 'Hogar y Otros Servicios' ([26]%). Sin embargo, en términos de ingresos la comparación se revierte: la primera representó el [27]%, versus el [28]% de la segunda. Esta diferencia no se alcanza a explicar por la diferencia en las ventas totales de los comercios pertenecientes a cada Categoría, donde si bien la Categoría 'Hogar y Servicios' sí tuvo ventas superiores a las de la 'Supermercados y Alimentación', éstas no fueron de un nivel que permita contrarrestar la diferencia en el número de transacciones totales entre las categorías. Un caso análogo ocurre al comparar las categorías de 'Supermercados y Alimentación' y 'Retail General' para el caso de las transacciones con tarjeta de débito.

d. Evolución de las Tasas Máximas y del nivel de *merchant discount*, para tarjetas de crédito y débito

77. Transbank afirma que, según consta de las Actas de Directorio correspondientes, las decisiones de reducir las tasas máximas aplicadas a transacciones con tarjetas de crédito y débito se justifican en “[...] *traspasar beneficios a los clientes establecimientos comerciales por la mayor eficiencia obtenida, ajustarse aún más a niveles de países desarrollados, beneficiar a las pequeñas y medianas empresas que operan con Transbank y además apoyar la reactivación del comercio.*”
78. Estas son declaraciones muy loables, pero que no pueden ser consideradas como económicamente consistentes con otras circunstancias y afirmaciones de Transbank y de los bancos emisores.
79. En primer término, las tasas de comisión máxima son el techo de la remuneración obtenida por los bancos emisores, y no por Transbank. Las eficiencias que logra Transbank pueden ser traspasadas directamente a los comercios vía reducciones de las tarifas por POS y otros productos y servicios asociados. Sólo pueden ser traspasadas indirectamente si Transbank primero reduce el precio que cobra a los bancos emisores por los servicios que les presta, sin que se tenga información respecto del monto y oportunidad en que esto ha ocurrido y cómo se correlaciona con las rebajas de tasas máximas a comercios.

80. En segundo lugar, si el sistema (tanto desde la posición de los bancos emisores como del único adquirente, Transbank) estuviese correctamente regulado, no debería tener margen para “ajustarse aún más a niveles de países desarrollados” o “beneficiar a las pequeñas y medianas empresas que operan con Transbank”. Si el sistema estuviera cobrando las tarifas para financiar sus costos económicos, como reiteradamente han afirmado ante este Tribunal tanto Transbank como varios de los bancos emisores, ¿está renunciando voluntaria y libremente a su rentabilidad? Dado que no es posible estimar, con base en la información disponible hasta el momento, cuál es el margen efectivo que los bancos emisores logran por ésta línea de negocio, sólo se puede concluir que este debe ser superior al de un escenario competitivo, en el que éstos no tendrían la posibilidad de rebajar tasas máximas sin compensar la pérdida de ingresos por otra vía.
81. Pasando a analizar directamente la evolución reciente de los *merchant discounts* que cobra Transbank a los comercios afiliados al PAR, lo primero es mostrar que las tarifas promedio ponderadas por transacción se han mantenido relativamente estables, con una leve tendencia a la baja tanto para operaciones con tarjeta de crédito como de débito. En efecto, como muestra el Gráfico N° 9 la tarifa promedio cobrada para crédito ha pasado del [29]% de 2013 al [30]% de 2016 con una caída del 2,6%, mientras que la tarifa máxima se ha mantenido en 2,95%. Por su parte, la comisión promedio asociada a transacciones con débito ha pasado de [31]% de 2013 al [32]% de 2016, lo que representa una caída del 3,8% en este periodo. Este último caso llama más la atención, si consideramos que la tarifa máxima para este tipo de operaciones sí ha sufrido sucesivos y significativos recortes, al pasar de los 1,95% de 2013 al 1,61% de 2016 (en 2017 nuevamente caerá a 1,49%), en una reducción que representa el 21,1% de su valor.
82. Así, es posible concluir que, aun cuando Transbank ha rebajado su tarifa máxima en las operaciones con tarjeta de débito, esto **no ha representado una baja relevante en la tarifa promedio por operación que la empresa cobra a los comercios**, lo cual presumiblemente puede ser explicado por la distribución de esas rebajas de tasas máximas dentro de las tablas de descuento.

Gráfico N° 9: Tarifas promedio ponderadas para comercios afiliados al PAR, según Categoría Tarifaria para transacciones con tarjeta de crédito del periodo 2013-2016 [33]



Fuente: Elaboración propia con datos de Transbank

83. Al estudiar el detalle de las tarifas promedio ponderadas por transacción cobradas a cada categoría en 2016, se puede apreciar que la diferencia entre cada una de ellas es evidente, lo que es esperable al considerar la estructura abiertamente discriminatoria de las tablas de descuento del PAR. Los Cuadros N°5 y N°6 muestran que categorías como ‘Turismo y Entretenimiento’ ([34] %) y ‘Hogar y Otros Servicios’ ([35] %), en las transacciones con tarjeta de crédito, y las de ‘Retail General’ ([36] %) y ‘Municipalidades’ ([37] %), en transacciones con tarjeta de débito, tienen niveles altos en comparación al resto de las categorías, al mismo tiempo de estar muy cerca de los máximos tarifarios establecidos para cada tipo de transacción y año en estudio.

Cuadro N° 5: Tarifas promedio ponderadas para comercios afiliados al PAR, según Categoría Tarifaria para transacciones con tarjeta de crédito del periodo 2013-2016

Ver en Anexo Confidencial N° 1 [38]

Cuadro N° 6: Tarifas promedio ponderadas para comercios afiliados al PAR, según Categoría Tarifaria para transacciones con tarjeta de débito del periodo 2013-2016

Ver en Anexo Confidencial N° 1 [39]

84. En términos de la distribución de comercios según el rango de *merchant discount* que pagan, y en línea con lo que ha sido reportado por esta Fiscalía en procesos anteriores³⁴, aun cuando el promedio ponderado por transacción para operaciones con tarjeta de crédito ronda el 2%, el Cuadro N° 7 muestra que **más del [85 – 95]% de los comercios afiliados al PAR ha estado sujeto a la tarifa máxima o similar** (2,9%-2,95%) en todos los años del periodo en análisis. De la misma forma, el Cuadro N° 8 muestra que, para operaciones con tarjeta de débito, **los comercios tienden a estar distribuidos en la parte alta de los merchant discounts**, cerca de la tarifa máxima que corresponda a cada año

Cuadro N° 7: Distribución de comercios afiliados al PAR por rango de merchant discount para transacciones con tarjeta de débito para el periodo 2013-2016 [40]

RANGO DE TARIFAS [%-%]	AÑO/TARIFA MÁXIMA			
	2013 / 2,95%	2014 / 2,95%	2015 / 2,95%	2016 / 2,95%
2,9-2,95	[85 – 95] %	[85 – 95] %	[85 – 95] %	[85 – 95] %
2,6-2,9	[1 – 5] %	[1 – 5] %	[1 – 5] %	[1 – 5] %
2-2,6	[1 – 5] %	[1 – 5] %	[1 – 5] %	[1 – 5] %
1,5-2	[0 – 2] %	[0 – 2] %	[0 – 2] %	[0 – 2] %
1-1,5	[1 – 5] %	[0 – 2] %	[0 – 2] %	[0 – 2] %
0-1	[1 – 5] %	[1 – 5] %	[1 – 5] %	[1 – 5] %

Fuente: Elaboración propia con datos de Transbank

³⁴ Ver, por ejemplo, Figuras N°10 y N°11 del escrito de aporte de antecedentes FNE al expediente TDLC Rol ERN N° 20-2014, o Figuras N°23 y N°24 del Informe Wellington y Paraje, "El mercado (a dos lados) de las tarjetas bancarias en Chile".

Cuadro N° 8: Distribución de comercios afiliados al PAR por rango de *merchant discount* para transacciones con tarjeta de débito para el periodo 2013-2016 [41]

RANGO DE TARIFAS [%-%]	AÑO/TARIFA MÁXIMA			
	2013 / 1,95%	2014 / 1,79%	2015 / 1,79%	2016 / 1,61%
1,9-1,95	[30-60] %	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
1,75-1,9	[0-5]%	[30-60]%	[30-60]%	[0-5]%
1,55-1,75	[5-30] %	[5-30]%	[5-30]%	[30-60]%
1,3-1,55	[5-30]%	[5-30]%	[5-30]%	[5-30]%
1-1,3	[5-30]%	[5-30]%	[5-30]%	[5-30]%
0,6-1	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
0-0,6	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%

Fuente: Elaboración propia con datos de Transbank

85. A mayor abundamiento, y para graficar de manera más clara la discriminación entre categorías tarifarias que realiza Transbank, se cotejan los *merchant discounts* promedio cobrados a establecimientos de similares volúmenes de venta y vale promedio³⁵, para así limpiar el efecto que tienen los descuentos por estos dos conceptos y hacer una comparación adecuada. El Gráfico N° 10 muestra que las tarifas cobradas para las operaciones con tarjeta de crédito entre distintas categorías tienen una dispersión considerable. En efecto, si observamos el primer rango de comercios del Gráfico, esto es, comercios cuya venta mensual no supera las mil U.F., la tarifa cobrada es idéntica para todas las Categorías en análisis³⁶ e igual al máximo permitido (2,95%). A medida que el tamaño del comercio, en este caso representado por las ventas mensuales, va aumentando, se comienza a observar una brecha entre las Categorías. La categoría más beneficiada es la de “Supermercados y Alimentación”, que ve reducida su tarifa promedio hasta el [42]% para comercios con ventas

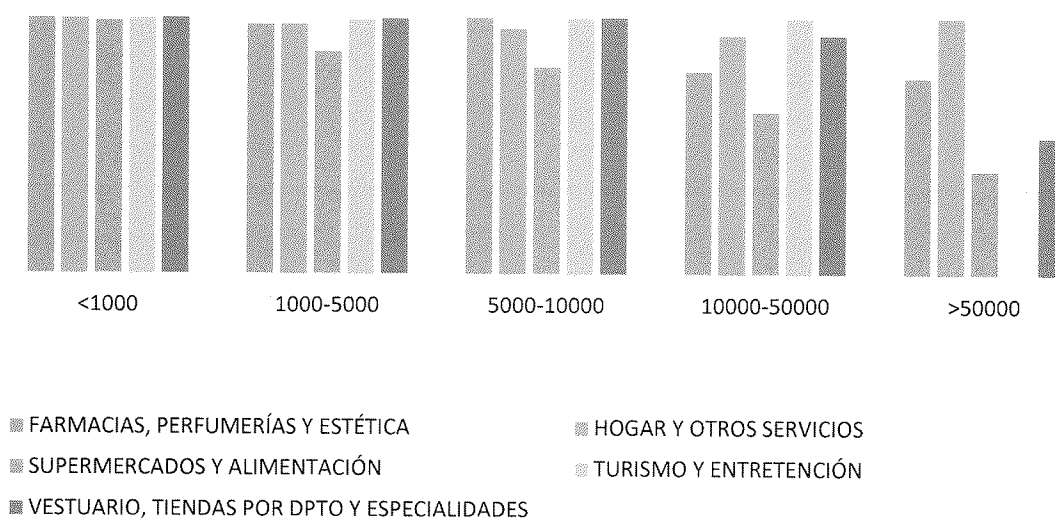
³⁵ Se utilizan los comercios con ticket promedio entre 0 y 1,5 U.F. porque éstos representan cerca del [67]% de los comercios totales afiliados por Transbank en estas categorías. Estos comercios representan el [68]% de los comercios afiliados por TBK en estas categorías.

³⁶ Las cinco categorías tarifarias del Gráfico N° 10 agrupan el [69] % de las transacciones con tarjeta de crédito procesadas por Transbank en 2016.

superiores a las 50 mil U.F. y [43]% para el rango de ventas de 10 mil y 50 mil U.F., mientras que el resto de las otras Categorías sólo accede a reducciones que alcanzan tarifas promedio de [44] % en el caso de los comercios más grandes (mayor a 50 mil U.F.) en la categoría “Vestuario, Tiendas por Depto. y Especialidades”, y de [45]% en comercios con ventas entre 10 mil y 50 mil U.F. (“Farmacias, Perfumerías y Estética”).

Gráfico N° 10: Merchant discount promedio para transacciones con tarjeta de crédito de comercios con ticket promedio entre 0 y 1,5 U.F. en el año 2016

[46]



Fuente: Elaboración propia con datos de Transbank.

Nota: Para la Categoría “Turismo y Entretenimiento”, no hay comercios con ticket promedio superior a 50.000 U.F.

D. CRITICAS AL MODELO DE TARIFICACIÓN, SUS FUNDAMENTOS Y APLICACIÓN ECONÓMICA

86. Habiendo descrito la estructura del mercado chileno de medios de pago y la del Plan de Autorregulación de Transbank, corresponde ahora analizar el PAR desde la razonabilidad económica de su esquema tarifario³⁷. Adelantando un

³⁷ El análisis estará enfocado en la sección “Plan para Establecimientos Comerciales” del Plan de Autorregulación de Transbank, sin perjuicio de que se manifiesten algunos comentarios respecto de las tarifas que esta empresa cobra a los emisores de tarjetas.

poco las conclusiones de esta sección, veremos que, en primer lugar, la metodología de tarificación de tipo Ramsey tiene serias limitaciones prácticas que no se abordaron al momento de la elaboración del PAR, por lo que su aplicación enfrenta problemas importantes. En segundo lugar, veremos que Transbank ya no es un monopolio natural, por lo que mantener una tarificación a esta empresa con una metodología de Ramsey no es solamente un error desde el punto de vista teórico, sino que tiene serias consecuencias prácticas, tales como permitir que el monopolista tarifique tal como lo haría en una situación de libertad tarifaria. En tercer lugar, se mostrará que la estructura y discriminación tarifaria del PAR no tienen hoy relación con los costos incurridos por los actores del sistema. Por último, se evidenciarán los efectos perjudiciales de la actual estructura tarifaria, lo que pone de manifiesto la **necesidad de cambiar completamente la estructura del Plan de Autorregulación, avanzando hacia una tarificación con una tasa de intercambio explícita y en base a los costos económicos del sistema**, tal como ha sido propuesto por este H. Tribunal en su reciente Proposición de Modificación Normativa N° 19.

a. Críticas teóricas al modelo de tarificación Ramsey utilizado en el Plan de Autorregulación

87. Tal como fue mencionado en la sección II.B. del presente escrito, el Plan de Autorregulación de Transbank, aprobado el año 2006 por el H. Tribunal, consideró como modelo de tarificación la metodología denominada como precios Ramsey (*"Ramsey Pricing"*). En términos simples, esta regla de precios establece que éstos se deben fijar de manera inversamente proporcional a la elasticidad de la demanda, es decir, a aquellos consumidores más elásticos se les debe cobrar un "precio" más bajo³⁸.

88. Esta metodología parte de la base de que la empresa que se está tarificando es un monopolio natural, es decir, que la firma presenta economías de escala de tal

³⁸ Técnicamente, la regla de Ramsey no establece que se deben cobrar "precios" más bajos para los consumidores más elásticos, sino que el margen (esto es, precio menos costo marginal) debe ser más bajo para este tipo de consumidores. *"Prices are set so that the difference between a product's price and its marginal cost varies inversely with the elasticity of demand for the product. The margin is higher for products that have less elastic demands than for products than have more elastic demand (at the equilibrium prices)"*. Paul Joskow "Regulation of Natural Monopoly", en Handbook of Law and Economics, Volume 2, Capítulo 16, página 1275.

nivel que es más eficiente que exista una sola empresa en el mercado relevante que supla toda la producción, en lugar de que existan dos o más empresas compitiendo³⁹. Así, los monopolios naturales no estarían justificados por la existencia de barreras de entrada artificiales, sino que por razones tecnológicas que harían más eficiente concentrar la producción en un solo oferente. En la siguiente sección se analizará en mayor detalle la pertinencia de tratar a Transbank como un monopolio natural y también el hecho de aplicar una tarificación de Ramsey en este caso particular.

89. Ahora bien, cuando se está en presencia de una empresa de características de monopolio natural, una tarificación a costo marginal no es posible ya que la misma llevaría a que los ingresos totales no sean suficientes para cubrir los costos totales en los que incurre la firma. Así, la metodología de *Ramsey Pricing* aparece como el resultado de maximizar el excedente total de la economía, sujeto a la restricción de financiamiento de la firma (es decir, que el monopolista no tenga pérdidas). Esto se conoce como un resultado de “segundo mejor”, es decir, se obtiene el mejor resultado de precios posible sujeto a la restricción de que la firma se pueda financiar.

90. Sin embargo, los supuestos de la tarificación Ramsey van más allá de que, simplemente, la firma sea un monopolio natural. En efecto, para que esta metodología de precios pueda ser implementada en la práctica se requiere que el regulador esté “completamente informado” (*“fully informed”*, en inglés) respecto de los costos de la firma y conozca plenamente la demanda de los consumidores. Además, los precios Ramsey suponen que la firma y el regulador no actúan estratégicamente (por ejemplo, decidiendo la cantidad de esfuerzo que realizará la firma para producir determinadas cantidades del producto en cuestión). En este sentido, el economista Paul Joskow, refiriéndose a la tarificación Ramsey, señala que: *“esta literatura representa una teoría normativa de lo que los reguladores deberían hacer si es que fueran completamente*

³⁹ Al respecto, ver Joskow, *ibidem*, Capítulo 16, página 1273 y siguientes.

*informados. No es una teoría positiva de lo que los reguladores o las firmas reguladas efectivamente hacen en la práctica*⁴⁰.

91. De esta forma, si bien los precios Ramsey pueden aparecer como una buena alternativa en la teoría, en la práctica esta metodología presenta serias limitaciones de implementación que la hacen ser raramente utilizada por parte de los reguladores en el mundo⁴¹. Más aún, una incorrecta aplicación de esta metodología puede llevar simplemente a que el monopolista imponga las tarifas discriminatorias que cobraría de manera desregulada, tal como fue reconocido por este H. Tribunal en su reciente Proposición de Modificación Normativa N° 19/2017, al señalar que “[...] de todos modos ellos [los merchant discount cobrados por Transbank] pueden corresponder a los que **un monopolista efectivamente cobraría ejerciendo su poder de mercado**”⁴².

92. En efecto, cuando se está en presencia de las dificultades prácticas antes mencionadas, se debería optar por metodologías de regulación tarifaria alternativas, en que los precios entre distintos grupos de consumidores no estén determinados por las elasticidades, sino que por los costos en los que incurre la firma regulada por el hecho de servir a los distintos grupos de clientes.

93. Ahora, respecto al caso específico del Plan de Autorregulación de Transbank, más allá del problema de la pertinencia teórica de tarifificar mediante precios

⁴⁰ Traducción libre de: “*This literature represents a normative theory of what regulators should do if they are fully informed. It is not a positive theory of what regulators or regulated firms actually do in practice*”. Joskow, ibidem, Capítulo 16, página 1274.

⁴¹ Al respecto, Joskow señala que “*en la realidad, los reguladores no están inherentemente bien informados acerca de los atributos de los costos de la firma, su demanda o sus esfuerzos gerenciales y resultados. La firma regulada sabe mucho más sobre estas variables que el regulador, y en caso de que se le presente una oportunidad, la firma puede tener incentivos para actuar estratégicamente. La firma puede proveer información incorrecta acerca de sus costos, demanda o sus esfuerzos gerenciales al regulador o la firma puede responder a incentivos regulatorios mal diseñados reduciendo su esfuerzo gerencial, aumentando sus costos o reduciendo la calidad del servicio*”. Traducción libre de: “*In reality, regulators are not inherently well informed about the attributes of the firm’s cost opportunities, its demand, or its management’s effort and performance. The regulated firm knows much more about these variables than does the regulator and, if given the opportunity, may have incentives to act strategically. The firm may provide incorrect information about the its [sic] costs, demand and managerial effort attributes to the regulator or the firm may respond to poorly designed regulatory incentives by reducing managerial effort, increasing costs, or reducing the quality of service*”, Joskow, ibidem, Capítulo 16, página 1286.

⁴² Párrafo 445 de la Proposición de Modificación Normativa N° 19/2017 del H. TDLC [aclaración y énfasis agregados].

Ramsey a esta empresa (cuestión que será tratada en la siguiente sección), al momento de la elaboración de dicho plan no se contó con información desagregada de las funciones de costo de Transbank ni estimaciones de la demanda por servicios de adquirencia de los comercios que hubiesen permitido calcular la elasticidad de la demanda por este tipo de servicios. Esto es de especial relevancia, toda vez que el PAR finalmente estableció tarifas diferenciadas tanto entre distintos rubros de comercios como dentro de un mismo rubro⁴³, que actualmente es imprescindible revisar.

94. A mayor abundamiento, tampoco se consideró una instancia de revisión formal del Plan, tal como fue analizado en la sección II.B. y fuera reconocido por este H. Tribunal en su Proposición N° 19/2017, al señalar que: *“el avenimiento no contempló un proceso de revisión periódica de los límites establecidos”*⁴⁴.

95. Todo lo anterior, pone de manifiesto la necesidad de revisar el Plan de Autorregulación de Transbank, que fuera aprobado hace más de 10 años por el H. Tribunal, reconsiderando los fundamentos teóricos y prácticos que dieron lugar a la estructura tarifaria que está vigente actualmente.

b. Transbank no debe ser tratado como un monopolio natural

⁴³ Si bien Transbank trató de justificar económicamente su tarificación en base a precios Ramsey mediante el informe de Felipe Morandé “Análisis de los fundamentos económicos del esquema de tarifas de Transbank S.A.” (en cuaderno de cumplimiento incidental, Rol TDLC C N°16-04), lo cierto es que ese estudio carecía de argumentos de carácter cuantitativo que permitieran dar sustento a la diferenciación por rubros que aplicó Transbank en el PAR. Lo anterior, fue advertido por el H. TDLC, en su resolución del 1 de diciembre de 2005, señalando: “[q]ue, en efecto, este Tribunal considera que los argumentos de teoría económica presentados por Transbank S.A. para justificar las diferencia [sic] observadas en las tarifas cobradas a los distintos establecimientos afiliados a dicha compañía, no son suficientes para respaldar las conclusiones presentadas en el informe económico acompañado en el segundo otrosí de fojas 185, toda vez que no se han adjuntado al mismo antecedentes cuantitativos que permitan a este Tribunal conocer los datos que los sustentan”. Posteriormente, con fecha 18 de enero de 2006, el H. TDLC, ante un nuevo intento de Transbank por justificar su propuesta de PAR, señaló: “que el documento presentado por Transbank S.A. en su presentación de fojas 215, constituye una descripción de tarifas que no es complementada con razonamiento alguno y que, por tanto, no puede ser considerada como una fundamentación económica de la diferenciación de tarifas a establecimientos afiliados a la compañía y que pertenecen a un mismo rubro”. Por último, el 9 de marzo de 2006, el H. TDLC procedió a aprobar el PAR, con un voto disidente del Ministro Sr. Serra: “[a]cordada la resolución que aprueba el plan presentado con el voto en contra del Ministro señor Serra, quien estuvo por rechazar el plan, puesto que, en su opinión, no se ha dado suficiente justificación económica para las diferencias tarifarias que se comprenden dentro de cada rubro comercial”.

⁴⁴ Párrafo 445 de la Proposición de Modificación Normativa N° 19/2017 del H. TDLC.

96. En la sección anterior se describió la metodología de Ramsey, poniendo énfasis en sus limitaciones y en los problemas que se presentaron al momento de aplicar esta metodología en la elaboración del Plan de Autorregulación. Así las cosas, ahora corresponde analizar la pertinencia de mantener este tipo de tarificación para el caso de Transbank.
97. Como fue mencionado en el párrafo 88, el supuesto fundamental en el que se basa la tarificación Ramsey es que la empresa regulada es un monopolio natural, esto es, que por razones tecnológicas es más eficiente que una sola empresa supla a todo el mercado en cuestión. Ahora, si bien es cierto que en el año 2005 el H. TDLC habría entregado a Transbank la calificación de instalación esencial⁴⁵ y, además, habría permitido que esta empresa tarifara de acuerdo a un esquema de Ramsey⁴⁶, lo cierto es que, al día de hoy, **Transbank no es un monopolio natural**. Esto ha sido manifestado por esta Fiscalía tanto en la Consulta⁴⁷ formulada el año 2013, como en el aporte de antecedentes presentado con ocasión del Expediente de Recomendación Normativa Rol 20-2014⁴⁸.
98. Esta circunstancia también fue reconocida por este mismo H. Tribunal en su reciente Proposición N° 19/2017, donde señaló que “[!]o que sí se evidencia es la presencia de importantes economías de escala en las actividades de procesamiento, aunque **no al nivel que permitan tratar esta actividad como un monopolio natural**”⁴⁹.

⁴⁵ Como reconoce la Proposición N° 19/2017 del H. TDLC, la calificación de instalación esencial entregada por el H. TDLC en la Sentencia N° 29/2005 sólo consideró el aumento en la concentración en el sector. Al respecto, revisar el párrafo 397 de la Proposición de Modificación Normativa N° 19/2017 y el considerando 32° de la Sentencia N° 29/2005 del H. TDLC.

⁴⁶ Tal como fue explicado en la sección II.D.a.

⁴⁷ En la presentación de la Consulta en Rol TDLC NC N° 418-2013, esta Fiscalía señaló, en el párrafo 61, que: “[t]odo lo anterior demuestra, adicionalmente, que hoy no es factible sostener el argumento de que la red de Transbank parezca tener características de instalación esencial en lo que se refiere a los servicios de operación del rol adquirente y de operación de red, como en su momento señaló V.S. en el Considerando Trigésimo Segundo de su Sentencia N° 29/2005”.

⁴⁸ En el aporte de antecedentes de esta Fiscalía, de fecha 25 de septiembre de 2015, en expediente TDLC Rol ERN N° 20-2014, esta Fiscalía dedicó un capítulo completo a argumentar que Transbank no es una instalación esencial. Al respecto, revisar el capítulo I.2 de dicha presentación, denominado “Segunda redefinición: Transbank no es instalación esencial”.

⁴⁹ Párrafo 404 de la Proposición de Modificación Normativa N° 19/2017 del H. TDLC.

99. La afirmación anterior es importante por, al menos, tres razones. La primera, naturalmente, es que confirma que Transbank no tiene hoy las características de un monopolio natural. En segundo lugar, en esta frase el H. TDLC reconoce la separación que existe entre las distintas actividades que realiza Transbank, esto es, las actividades propias del procesamiento y aquellas relacionadas con la adquirencia propiamente tal. Esto es importante porque, como veremos más adelante, las distintas actividades que realiza Transbank pueden presentar o no economías de escala, y de diferentes niveles. Y, en tercer lugar, la afirmación del H. TDLC reconoce que el hecho de que una empresa presente, en algún nivel, economías de escala no es sinónimo de que ésta deba ser tratada como un monopolio natural. Relacionando esto con el tema bajo análisis en este caso, es posible afirmar que, aunque Transbank presentara economías de escala en alguna parte de la cadena, esto no justifica que deba ser tarifado con un esquema de Ramsey.
100. A mayor abundamiento, los propios consultores económicos de Transbank han afirmado que Transbank no sería un monopolio natural, al señalar que: ***“[q]uizás alguien podría pensar que el Cuadro 1 implica que la adquirencia es un monopolio natural. Sin embargo, eso no es así. Una razón es que podrían existir adquirentes más eficientes que Transbank. También es cierto que un adquirente más pequeño podría ser particularmente hábil para atraer comercios con volúmenes de transacción más altos que la media y con ello compensaría parte de las economías de escala que sugiere el Cuadro 1”***⁵⁰⁻⁵¹.
101. Ahora bien, respecto a las supuestas economías de escala con la que operaría Transbank, lo primero que se debe señalar, tal como fue mencionado previamente, es que ésta participa en distintos eslabones de la cadena de los

⁵⁰ A. Galetovic y R. Sanhueza, “La organización de la adquirencia y la libre competencia”, informe encargado por Transbank S.A., de fecha 29 de julio de 2014.

⁵¹ Si bien el informe de Galetovic y Sanhueza dice que la adquirencia no sería un monopolio natural, la lectura completa de dicho informe y del Cuadro 1 ahí mencionado, permite entender que los autores se refieren a la adquirencia en un sentido amplio, esto es considerando las actividades de adquirencia y procesamiento que hoy realiza Transbank como parte de sus funciones. En este sentido, el mismo informe señala en su página 9 que: “[t]al como se argumenta en la sección 3, esto ***no implica que Transbank sea un monopolio natural***”.

medios de pago, y estos eslabones pueden o no presentan niveles de economías de escala, y de diversas magnitud.

102. Así, en primer lugar, y tal como ha sido reconocido por Transbank⁵², en relación a los aspectos comerciales del rol adquirente, éstos no revestirían ningún grado relevante de economías de escala. En efecto, así lo han afirmado los autores Willington y Paraje, quienes señalan que: “[r]especto de la existencia de economías de escala en la adquirencia, ya se mencionó que estas son limitadas. Algunas actividades comprendidas en la adquirencia, tales como la afiliación del comercio, firma de los contratos, instalación de los POS, etc. no tienen economías de escala. Otras, como la captura de la transacción, consolidación de saldos y pago al comercio de los montos adeudados podrían tenerla por la utilización de hardware y el software necesario, pero estas seguramente estarían limitadas por el hecho que al ampliarse la escala se vuelve necesario aumentar en proporción la capacidad de procesamiento”⁵³.

103. Por otra parte, si bien los aspectos del procesamiento (recordar que cuando se habla de procesamiento se incluyen las actividades de procesamiento adquirente, *switch* y procesamiento emisor), podrían detentar ciertas economías de escala asociadas al manejo de datos y a la infraestructura, lo cierto es que éstas no son de tal magnitud que tengan que ser realizadas por sólo una empresa. Así lo señaló el propio H. TDLC al manifestar que: “[...] las economías de escala no son de magnitud suficiente para hacer que sólo una empresa sea viable en redes de procesamiento”⁵⁴. En efecto, el rápido crecimiento del mercado y el fuerte desarrollo tecnológico que se ha experimentado en los últimos años, hacen que sea completamente factible la competencia en este rol.

104. Lo dicho hasta el momento se refuerza considerando que, al día de hoy y como es de conocimiento de este H. Tribunal, existen al menos dos empresas que están interesadas en entrar a prestar servicios que competirían directamente

⁵² Esto es reconocido por Transbank en su aporte de antecedentes, de fecha 13 de marzo de 2014, al proceso ERN 20-14, en su Tabla N° 5, página 29.

⁵³ G. Paraje y M. Willington, “El Mercado (a dos lados) de las Tarjetas Bancarias en Chile”, informe encargado por la Fiscalía Nacional Económica, 5 de mayo de 2014, página 63. [Énfasis agregado].

⁵⁴ Párrafo 408 de la Proposición de Modificación Normativa N° 19/2017 del H. TDLC.

con Transbank: Multicaja en el procesamiento adquirente y la adquirencia, y MasterCard sólo en el procesamiento de la red o *switch*.

105. Por último, el H. TDLC ha señalado que tampoco existirían economías de escala relevantes en las actividades relacionadas con la emisión. En efecto, en su Proposición N° 19/2017, este H. Tribunal señaló que: “[...] *la evidencia en autos muestra que en emisión no se presentarían economías de escala importantes, de manera que la entrada es en principio posible y eficiente*”⁵⁵.

106. De esta forma, en esta sección ha quedado de manifiesto que no existen razones para considerar a Transbank como un monopolio natural. En efecto, las economías de escala que posee esta empresa se encuentran limitadas sólo al procesamiento, y no son de una magnitud tal que justifiquen que sólo una empresa participe en el mercado. Por consiguiente, mantener una tarificación tipo Ramsey a una empresa como Transbank, hoy, no sólo es equivocado desde el punto de vista teórico, sino que en la práctica tiene el efecto de permitir que esta empresa discrimine como lo haría un monopolista desregulado maximizando ganancias, con los efectos que más adelante se describen.

c. Falta de justificación económica para la discriminación que realiza actualmente Transbank

107. Desde la creación del Plan de Autorregulación, Transbank ha justificado su estructura principalmente a través dos grupos de argumentos. En primer lugar, se basó en un esquema de tarificación tipo Ramsey, es decir, esta empresa ha sostenido que la discriminación que realiza, cobrando de manera diferenciada a los comercios, es necesaria para poder financiar ciertos costos fijos. En efecto, el estudio del economista Felipe Morandé, elaborado para justificar la estructura tarifaria del PAR, concluye que: “[...] *la diferencia en categorías responde a las significativas diferencias que presentan respecto de los márgenes de comercialización con que operan y de los beneficios que obtienen por contar con un medio de pago de las características de las tarjetas de crédito y débito. Es decir, constituye esencialmente una categorización orientada a aplicar la*

⁵⁵ Párrafo 413 de la Proposición de Modificación Normativa N° 19/2017 del H. TDLC.

regla de Ramsey^{56 57}. Como se vio en la sección anterior, este argumento presenta debilidades teóricas como justificación de la discriminación de precios. En segundo lugar, Transbank intentó justificar sus diferencias de tarifas entre rubros mediante argumentos de costos, lo que se pasa a analizar a continuación.

108. La existencia de esta fundamentación en los costos fue reconocida por la Sentencia 29/2005 del H. Tribunal al señalar: “[q]ue la requerida [Transbank] 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)”⁵⁸.

109. Asimismo, un informe presentado por Transbank ante el H. TDLC el 12 de octubre de 2005, elaborado por The Boston Consulting Group⁵⁹ (en adelante, “BCG”), intenta explicar la racionalidad de la diferenciación de tarifas mediante un enfoque de costos. Así, a modo de ejemplo, este estudio considera al riesgo de ocurrencia de fraude como un factor que explica la diferenciación que habría en las tarifas entre rubros. Otro factor considerado sería la probabilidad de existencia de disputas que puedan llevar al consumidor a rechazar una transacción, generando costos para el sistema emisor.

110. Para revisar la vigencia de una justificación económica para la discriminación de tarifas realizada por Transbank, y habiendo descartado que el Plan de Autorregulación de Transbank tenga sentido desde la perspectiva de la tarificación tipo Ramsey, en esta sección se analizará la posibilidad de que la estructura del PAR se encuentre justificada desde una dimensión de costos.

⁵⁶ Felipe Morandé, ob. cit.

⁵⁷ Al respecto, revisar también lo señalado por Transbank en su aporte de antecedentes, de fecha 13 de marzo de 2014, al proceso ERN 20-14, página 59, donde señalan que entre los elementos considerados en la fijación de los *merchant discounts* estuvo la “*comprensión de que distintos comercios presentan diferente disposición al pago, en atención a sus [sic] rentabilidad y elasticidad de su demanda*”.

⁵⁸ Sentencia N° 29/2005 del H. TDLC, considerando 45°, de la. [Aclaración y énfasis agregado].

⁵⁹ Estudio “*Tarjetas de Crédito Bancarias y la Función Adquirente*”, The Boston Consulting Group, de octubre de 2003, presentado por Transbank S.A. el 12 de octubre de 2005, en cuaderno de cumplimiento incidental, expediente TDLC Rol C N° 16-04,. Al respecto, revisar la sección 6 “Diferencias de comisiones entre comercios”.

Para esto, es fundamental tener en consideración lo señalado en la sección II.A, esto es, que los costos involucrados en el sistema de pago con tarjetas se dividen en tres: costos de adquirencia, costos de procesamiento y costos de emisión.

111. Ahora bien, tal como fue señalado en la sección II.B, la estructura del Plan de Autorregulación considera tres tipos de descuentos o diferenciaciones: **(i)** por rubro, **(ii)** por volumen (que en tarjetas de débito corresponde al número de transacciones mientras que en crédito es por monto total de las transacciones) y **(iii)** por ticket promedio (esto es, el cociente entre el monto total de las transacciones y el número de transacciones).
112. En lo que sigue se analizará, desde una perspectiva de costos, si aún existen fundamentos de lógica económica para cada una de estas diferenciaciones mencionadas en el párrafo anterior, y si se conforman o no con la libre competencia.

i. Discriminación por rubros.

113. La primera -y más evidente- diferenciación que estipula el PAR es la diferenciación por rubros de comercios. Así, como fue explicado precedentemente, el Plan de Autorregulación considera una serie de categorías para tarjetas de crédito y otras para débito⁶⁰. Esta discriminación es la que Cruz Verde cuestiona en su Consulta, ya que las farmacias tienen un tratamiento distinto de, por ejemplo, los supermercados y minimarkets. En efecto, las farmacias se encuentran ubicadas en la categoría “Farmacias, Perfumerías y Estética”, en crédito, y en “Retail General”, en débito. Mientras que los supermercados están clasificados como “Supermercados y Alimentación” en crédito y en débito.
114. El efecto concreto que tiene esta diferenciación es que, a Cruz Verde, el año 2016 se le cobró un *merchant discount* de [47] % en crédito y de [48]% en débito, mientras que si esta farmacia hubiera estado ubicada en la misma categoría que los supermercados, entonces hubiera pagado un MD de [49]%

⁶⁰ Actualmente, el Plan de Autorregulación considera 10 categorías tarifarias para crédito y 4 para débito.

en crédito y de [50]% en débito. Esto supone una reducción de 44% en crédito y de 48% en débito. Ahora, llevando estos porcentajes a pesos (\$), en caso de que Cruz Verde tuviese el mismo tratamiento que un supermercado, entonces el año 2016 hubiera pagado \$[51] millones menos en crédito y \$[52] millones menos en débito. Si tomamos en cuenta los últimos 4 años, entonces Cruz Verde habría ahorrado \$[53] millones sólo por el hecho de haber estado en otra Categoría Tarifaria en el Plan de Autorregulación de Transbank.

115. De esta forma, en el párrafo anterior queda ejemplificado el efecto directo que tiene la discriminación que ejerce Transbank sobre los comercios. Es importante recordar que la situación de Cruz Verde es extensible a todas las empresas del rubro "Farmacias", incrementando significativamente el efecto económico de la discriminación, y también es sólo un ejemplo de la gran cantidad de casos de discriminación que se verifican al revisar cómo se segmentan determinados rubros en las Categorías Tarifarias establecidas en el Plan de Autorregulación.
116. Habiendo mostrado cómo la discriminación de Transbank puede afectar el negocio de los comercios, corresponde ahora analizar si esta diferenciación entre comercios tiene sentido desde el punto de vista de los costos del sistema, es decir, si es que, *ceteris paribus*⁶¹, una transacción generada desde un comercio (p.ej.: una farmacia) puede generar costos distintos (costos de emisión, costos de procesamiento o costos de adquirencia) a los que generaría la misma transacción originada desde un comercio diferente (p. ej.: un supermercado).
117. Antes de entrar en el detalle del análisis, es importante recordar lo señalado en la sección II.A respecto al flujo de dinero que existe en la actual estructura de la industria de medios de pago. En concreto, corresponde tener a la vista que el *merchant discount* (que es el pago que se encuentra diferenciado por rubros, por volumen y por ticket promedio) va directamente a remunerar al banco emisor de la tarjeta con que se realiza la transacción. Posteriormente, el emisor paga a

⁶¹ Es importante este concepto, ya que para que la comparación sea correcta se deben mantener constantes los otros factores que podrían hacer variar el costo de la transacción. Así, la comparación se realiza manteniendo constantes el ticket promedio y el volumen del comercio en cuestión.

Transbank un *fee* por la transacción realizada que remunera los costos de procesamiento y de adquirencia.

118. El punto es que este *fee* que el emisor paga a Transbank no distingue por el rubro donde se originó la transacción. En la práctica, el esquema actual sólo distingue por rubros al momento de remunerar los costos de emisión, pero no lo hace al momento de pagar los costos de procesamiento y adquirencia.

119. De esta manera, el análisis para ver si es que tiene sentido la discriminación por rubros se debería enfocar en examinar los costos de emisión. Sin perjuicio de lo anterior, en lo que sigue igual se estudiará si es que existe justificación para esta discriminación considerando los costos de procesamiento y adquirencia.

120. Como fue señalado en la sección II.A, los costos relacionados con la emisión serían: **(i)** fabricación de los plásticos, **(ii)** operación de las cuentas, **(iii)** costo de fondos (colocación sin intereses), **(iv)** costo de fuerza de ventas, **(v)** planes de beneficios, **(vi)** royalties y comisiones de marca, **(vii)** costo de fraude, y, **(viii)** resolución de controversias (que puede ser delegado en un tercero). Ahora bien, respecto de algunos de ellos es evidente que no variarían con el rubro desde donde se genere la transacción, mientras que otros podrían generar alguna diferencia de costos. Al respecto, el trabajo de BCG⁶² antes mencionado identifica dos posibles costos que variarían dependiendo del rubro donde se genere la transacción: el costo de fraude y la resolución de controversias.

121. Esta Fiscalía concuerda con esta consultora en que estos dos conceptos serían aquellos que podrían generar alguna diferencia en costos según el rubro del comercio. Sin embargo, falta por examinar si estos *drivers* de costos identificados pueden explicar la magnitud de las diferencias entre rubros observadas en las tarifas del PAR. En el siguiente Cuadro N° 9 se presenta un esquema identificando qué costos podrían presentar variaciones, dependiendo del rubro donde se genere la transacción.

⁶² Boston Consulting Group, ob. cit. Al respecto, revisar la sección 6 "Diferencias de comisiones entre comercios".

Cuadro N° 9: Tipos de costos de la emisión

Driver de costos del emisor	Genera distintos costos por rubro
Fabricación de plásticos	No
Operación de las cuentas	No
Costos de fondos	No
Costo de fuerza de ventas	No
Planes de beneficios	No
Royalties y comisiones de marca	No
Costo de fraude	Es posible
Resolución de controversias	Es posible

Fuente: Elaboración propia

122. Ahora bien, para poder verificar si la magnitud de las diferencias cobradas por Transbank entre los distintos rubros tiene sentido y justificación económica, en atención a las diferencias en el costo de fraude y la resolución de controversias, es necesario contar con alguna estimación de los costos de los emisores. Al respecto, en el año 2013 Transbank encargó a la consultora Insight Partner Group un estudio que realizó este cálculo. En su informe⁶³, presentado al directorio de Transbank, la consultora estimó que los “costos de operación y fraude” representaban un [54]% de los costos directos de una transacción realizada con una tarjeta de crédito.
123. Utilizando la diferencia cobrada a una farmacia como Cruz Verde respecto de supermercados con un volumen de transacciones equivalentes, presentada anteriormente, podemos calcular cuánto mayor tendría que ser el costo de operación y fraude en las farmacias respecto de los supermercados de tal forma que se justifique la diferencia en *merchant discount* cobrada por Transbank.
124. Así, para explicar una diferencia de [55]% en el MD (esto es [56]% menos [57] %), la transacción procesada en una farmacia debería tener **un costo por riesgo de fraude un 870% mayor** que aquella realizada en un supermercado. Si bien el cálculo realizado⁶⁴ tiene algunas limitaciones, permite tener una idea de las diferencias que tendrían que existir en los costos por riesgo de fraude

⁶³ Informe “Estudio sobre el mercado de pago con tarjetas”, de Insight Partner Group, abril de 2013.

⁶⁴ En el Anexo Confidencial N° 1, Nota N° 70, se presenta el detalle de los cálculos realizados.

como para justificar las diferencias observadas en las tarifas cobradas a los comercios, **las que a todas luces parecen excesivas y sin fundamento económico.**

125. Por otra parte, respecto al factor de costo por resolución de controversias, que sería el otro concepto que podría justificar diferencias en las tarifas entre rubros, esta Fiscalía no cuenta con estimaciones de costos con ese nivel de desagregación que permitan realizar un ejercicio similar al efectuado con el costo de fraude. Sin embargo, el informe de Insight Partner Group no considera a este concepto como algo separado de lo que denominan “costos de operación y fraude”, por lo que posiblemente ya se encuentra incorporado en el cálculo anterior.

126. En relación a posibles diferencias en costos en la etapa de procesamiento, que pudieran justificar las diferencias en los cobros de *merchant discount* entre los distintos rubros de comercios, es importante recordar que el procesamiento corresponde a la ejecución de una serie de procesos tecnológicos que permiten realizar la transacción. Estos procesos son iguales para todo tipo de transacciones y, a juicio de esta Fiscalía, no es dable pensar que existan diferencias que hagan variar las características de los procesos involucrados en transacciones generadas en distintos tipos de comercios⁶⁵.

127. Ahora bien, respecto a la etapa de adquirencia, tal como fue mencionado en la sección II.A., ésta es una labor comercial que consiste en afiliar a los establecimientos de comercio al sistema de pago con tarjetas. En relación a los costos de esta etapa de la cadena, esta Fiscalía también comparte con lo señalado por el estudio de BCG en el sentido de que lo único que podría hacer variar los costos que generan los distintos tipos de comercios es que existan servicios especiales requeridos por los comercios que generen costos diferentes para el adquirente. Sin embargo, el PAR considera otras tarifas -distintas al *merchant discount*- que recogen estas diferencias en los servicios solicitados por

⁶⁵ Estas comparaciones se hacen *ceteris paribus*, es decir, hay que comparar transacciones exactamente iguales generadas en comercios de rubros distintos, pero que tienen el mismo nivel de transacciones y el mismo vale promedio. De esta forma, es posible aislar el efecto que tiene el hecho de que sean comercios de rubros distintos.

los comercios⁶⁶. Y, en caso de que fuese un nuevo servicio no considerado en el PAR, entonces Transbank también lo cobrará adicionalmente al *merchant discount*. De esta forma, es posible concluir que no existen justificaciones en costos de adquierecia que permitan explicar las diferencias observadas en los MD cobrados por Transbank a los comercios.

128. A modo de conclusión de esta sección, es posible afirmar que, si bien en emisión existen algunos conceptos de costos que podrían justificar cobros diferenciados entre distintos rubros de comercios, **lo cierto es que las magnitudes de las diferencias observadas en el Plan de Autorregulación de Transbank no parecen tener, actualmente, justificaciones objetivas desde un punto de vista de costos.**

ii. Descuentos por volumen

129. Tal como ya ha sido señalado anteriormente en este escrito, el Plan de Autorregulación considera también descuentos por volumen. En efecto, el PAR considera este tipo de descuento tanto de cara a los comercios como a los emisores. Respecto de los primeros, el esquema tarifario del PAR otorga descuentos por volumen en base al número de transacciones del establecimiento de comercio en el caso de las tarjetas de débito, mientras que en las tarjetas de crédito el descuento por volumen viene dado por el monto total de las transacciones, en U.F. Respecto de los emisores, el PAR establece descuentos por volumen por tramos de transacciones.

130. Estos descuentos están profundamente ligados al concepto de economías de escala, ya que la lógica es traspasar las eficiencias alcanzadas por la firma a medida que aumenta la cantidad producida a los consumidores. En este sentido, para analizar si es que, desde una perspectiva de costos, se justifica que existan descuentos por volumen en el PAR, entonces lo que corresponde es evaluar las economías de escala que existen en las funciones de costos correspondientes (en este caso, de los bancos en la emisión y de Transbank en el procesamiento y la adquierecia).

⁶⁶ Al respecto, ver punto 1.2. del Plan de Autorregulación.

131. Desde un punto de vista descriptivo, esto ya fue analizado en la sección II.B, encontrando que las economías de escala se concentrarían en la etapa de procesamiento (procesamiento emisor⁶⁷, procesamiento de red o *switch* y procesamiento adquirente). Sin embargo, se requiere identificar qué variables de costos generan efectivamente economías de escala, y su magnitud. En este sentido, de manera teórica, los descuentos por volumen podrían tener alguna justificación en el Plan de Autorregulación⁶⁸, pero debe justificarse cuál es el parámetro adecuado para medirlas, como por ejemplo número de transacciones por local, por POS, o por empresa, entre otras.
132. En todo caso, a pesar de no ser posible evaluar directamente el nivel de las economías de escala que contempla el PAR, esta Fiscalía sí puede establecer algunas conclusiones respecto de su estructura y magnitud. En primer lugar, la FNE no ha podido encontrar argumentos que justifiquen que, para transacciones con tarjetas de crédito, los descuentos dependan del monto de las transacciones, en U.F., mientras que en débito este descuento se otorgue por el número total de transacciones. De cara a los emisores no existe esta diferenciación, ya que las tarifas que éstos pagan a Transbank solo contemplan descuentos por número total de transacciones, para ambos tipos de tarjetas.
133. En segundo lugar, los descuentos por volumen no son parejos o equivalentes entre rubros, ya que se consideran tramos de número de transacciones o de montos totales en U.F. totalmente distintos entre un rubro de comercio y otro, circunstancia que no puede sino ser considerada como un indicio de arbitrariedad.
134. Sin perjuicio de estos dos hallazgos concretos de inconsistencias en la concesión de descuentos por volumen, lo cierto es que la existencia de una tarificación fundada en el monto del total de transacciones de cada contraparte de Transbank debe ser completamente replanteada. En efecto, atendido el rol que juega hoy Transbank en la economía -al monopolizar un mercado que incide

⁶⁷ Recordar que el procesamiento emisor lo realiza la empresa Nexus en el caso de las tarjetas de crédito y Redbanc en el caso de débito.

⁶⁸ Como fue explicado en la sección II.D.b, estas economías de escala existentes en el procesamiento no implican que el procesamiento ni que Transbank deban ser considerados como un monopolio natural.

en todos los demás mercados-, la introducción de parámetros aptos para desnivelar la cancha, favoreciendo a los actores de mayor envergadura en detrimento de los comercios más pequeños, no puede sino ser rigurosamente justificada en cuanto a su pertinencia y magnitud.

iii. Descuentos por ticket promedio

135. Como ya ha sido señalado en este escrito, Transbank entrega a los comercios descuentos en sus *merchant discount* basados en el monto de ticket promedio (esto es, el cociente entre el monto total de las transacciones y el número de transacciones), es decir, a los comercios que tienen ticket promedio más alto les cobra un *merchant discount* más bajo.

136. La justificación que ha entregado la empresa para aplicar este tipo de descuento ha sido que: “[l]os descuentos por vale promedio se justifican en que al ser la tarifa un porcentaje sobre el monto total de la operación a mayor vale promedio también es mayor el ingreso asociado a la transacción”⁶⁹. Asimismo, el informe de BCG señala que: “[e]l tercer criterio utilizado para definir la comisión al comercio es el tamaño promedio de las transacciones generadas en dicha tienda. La principal causa para diferenciar comisiones según este factor reside en que la mayor parte de los costos operativos no son función del valor monetario de la transacción. Dicho de otra manera, **el costo operativo de una transacción de US\$ 10 es exactamente el mismo que el de una operación de US\$ 30**”⁷⁰.

137. En realidad, lo señalado por Transbank y BCG constituye una suerte de reconocimiento a que la variable de descuento por ticket promedio no es más que un artilugio para evitar mayores distorsiones asociadas a un sistema tarifado sobre la base de porcentajes de cada transacción. En caso que la afirmación de la consultora fuera cierta, entonces más que entregar descuentos por ticket promedio, generaría menos distorsiones pasar a *merchant discounts* fijos por cada transacción.

⁶⁹ Documento “Consideraciones del Plan de Autorregulación”, cuaderno de cumplimiento incidental, Rol TDLC C N°16-04.

⁷⁰ The Boston Consulting Group, ob. cit. Al respecto, revisar la sección 6.4. [Énfasis agregado].

138. En todo caso, del análisis realizado anteriormente respecto de los costos involucrados en emisión, procesamiento y adquirencia, fluye pensar que algunos de esos costos sí varían con el monto de la transacción (p. ej.: el costo de fondos del emisor o el costo por riesgo de fraude). Por tanto, una posible solución podría ser que el *merchant discount* considerara una parte fija y otra variable⁷¹.
139. En definitiva, en esta sección se ha evaluado la racionalidad económica actual de los criterios usados por Transbank para tarificar sus servicios al comercio. De acuerdo con la información disponible, ni la diferenciación por rubro ni por ticket promedio mantiene algún fundamento económico (sin perjuicio de la utilidad de este último criterio para evitar mayores distorsiones asociados a una modalidad de cobro porcentual y no fija). En cuanto a la aplicación de descuentos por volumen, si bien aquellos podrían encontrar fundamento en la eventual existencia de economías de escala, lo cierto es que hasta hoy aquéllas nunca han sido demostradas, menos aún justificada su incidencia en la escala de descuentos vigente.
140. Consecuentemente, habiendo analizado la tarificación del PAR, **la FNE estima que este plan requiere modificaciones profundas**, tanto desde una perspectiva de sus fundamentos teóricos (apartarse de la metodología de Ramsey) como desde el punto de vista de la estructura de descuentos que resulta aceptable. Dicha modificación no solo debiese recaer sobre la estructura del *merchant discount* cobrado por Transbank, sino que también sobre **el flujo de pagos que existe hoy en la industria, que en su forma actual no permite realizar una tarificación acorde a los costos de cada una de las etapas de la cadena**⁷².

d. **Efectos negativos de la aplicación del Plan de Autorregulación**

- i. **La aplicación del PAR se ha convertido en una forma de discriminación monopólica**

⁷¹ Aunque, de nuevo, es opinión de esta Fiscalía que para poder evaluar correctamente este tipo de descuentos haría falta un análisis exhaustivo de la función de costos para determinar si algunos de éstos efectivamente varían (y en qué magnitud lo hacen) con el monto de la transacción y cuales no.

⁷² Nota aclaratoria

141. Como ya ha sido adelantado en la sección II.D.a, una incorrecta aplicación de la tarificación Ramsey puede conducir a un resultado donde el monopolista cobre las mismas tarifas que aplicaría de manera desregulada. En efecto, Paul Joskow señala: *“notar, asimismo, que la estructura, aunque no el nivel, de los precios Ramsey-Boiteux es la misma de los precios que cobraría un monopolio desregulado con la posibilidad de aplicar una discriminación de tercer grado”*⁷³. Aunque el profesor Joskow se refiera a la estructura de precios, cuando la aplicación de la regla de Ramsey se hace sin tener en consideración que la firma regulada no es monopolio natural, entonces también el nivel de precios de la firma se vuelve exactamente el mismo que ésta cobraría de manera desregulada.
142. Lo anterior, porque cuando a una firma que no es un monopolio natural se le aplica la tarificación “al estilo” de Ramsey, la restricción de financiamiento que impone esta metodología no es activa para la firma⁷⁴, por lo que no existe nada que restrinja la fijación de precios que establecería de manera desregulada.
143. Más aún, dado que la cantidad de montos transados con tarjetas ha aumentado exponencialmente; mientras que los costos operacionales por transacción han disminuido a lo largo del tiempo, entonces la restricción de financiamiento cada vez se ha hecho más holgada, y los precios cobrados por esta empresa se han ido acercando cada vez más a las tarifas monopólicas.
144. Esto, H. Tribunal, no es algo que sólo esta Fiscalía ha hecho presente en los distintos procesos anteriores⁷⁵, sino que el mismo H. TDLC en su Proposición

⁷³ Traducción libre de: *“[n]ote as well that the structure, though no the level, of the Ramsey-Boiteux prices is the same as the prices that would be charged by an unregulated monopoly with the opportunity to engage in third-degree price discrimination”*. Paul Joskow ob. cit, Capítulo 16, página 1276.

⁷⁴ La restricción de financiamiento de la firma (esto es, que las utilidades sean iguales a cero) es lo que limita que la firma cobre precios por sobre los óptimos desde un punto de vista social. Tal como señalan los señores Galetovic y Sanhueza *“[...] la tarificación de Ramsey supone que los ingresos totales son iguales al costo económico de producir –es decir, supone que el que cobra tarifas de Ramsey sólo se autofinancia y no obtiene rentas económicas [...] Obviamente, si un monopolio recauda más que su costo económico no minimiza la distorsión y, por lo tanto, las tarifas no son de Ramsey”*. A. Galetovic y R. Sanhueza, “Comentarios al informe de Alan Frankel”, Rol ERN N° 20-2014.

⁷⁵ Consulta FNE en expediente Rol TDLC NC N° 418-2013, y aporte de antecedentes FNE en expediente Rol TDLC ERN N° 20-2014.

N° 19/2017 señaló “[c]on todo, el avenimiento no contempló un proceso de revisión periódica de los límites establecidos, por lo que, con el crecimiento del número de tarjetahabientes y comercios asociados y dada la existencia de economías de escala en el procesamiento, es probable que los costos medios por transacción hayan disminuido. Así, a pesar de la mencionada disminución de los merchant discounts máximos y promedio cobrados, de todos modos, **ellos pueden corresponder a los que un monopolista efectivamente cobraría ejerciendo su poder de mercado**”⁷⁶. Aún más, este H. Tribunal continúa señalando que: “[d]e hecho, dada la ausencia de competencia en la adquirencia, **Transbank no tiene incentivos sino a cobrar aquellos merchant discounts que maximicen su utilidad** (y la de los bancos emisores), lo que no necesariamente lleva al resultado óptimo social”⁷⁷.

145. Así las cosas, queda de manifiesto la necesidad de revisar y modificar este Plan de Autorregulación de manera sustantiva y completa, transitando hacia un modelo de tarificación que, por una parte, remunere a Transbank de acuerdo a su costo económico y, por otra, no se erija como una barrera a la entrada de nuevos actores, tal como ha sido recomendado por este H. Tribunal de manera reciente.

ii. **Comparación con merchant discounts cobrados en otros mercados**

146. Una forma indirecta de verificar si los merchant discount vigentes están generando rentas monopólicas o supra competitivas a los bancos emisores es compararlos con los de otros países en donde se ha decidido intervenir o regular el mercado vía fijación de la tarifa de intercambio.

147. La comparación de los merchant discounts e interchange fees cobrados por Transbank y aquellos aplicados en el extranjero ha sido un tema latamente tratado en los distintos procesos relacionados con el mercado de medios de pago electrónicos conocidos por el H. Tribunal.

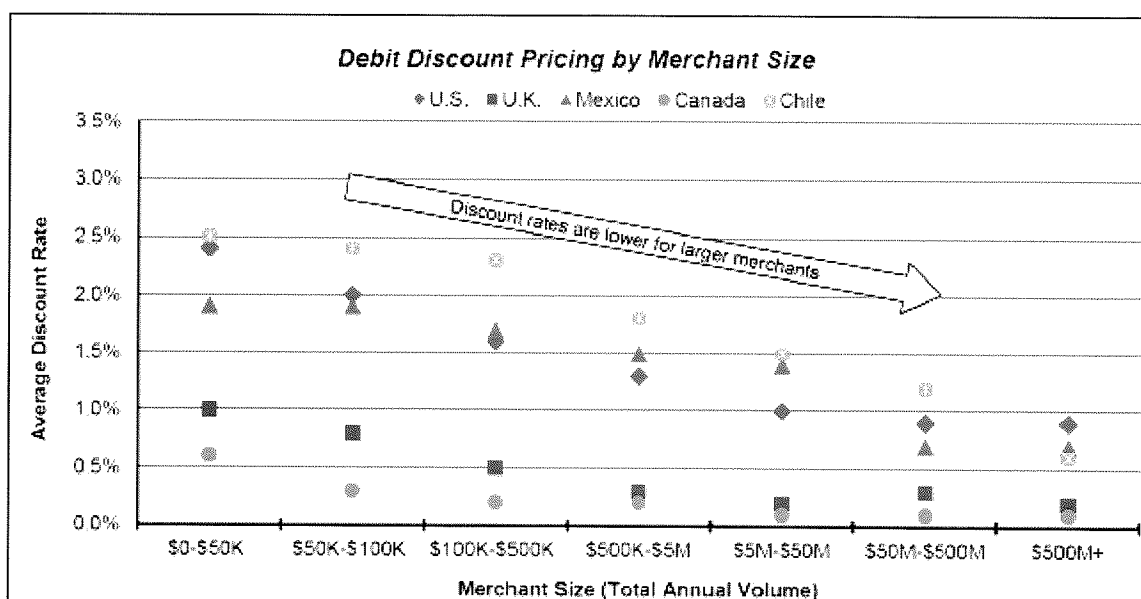
⁷⁶ Párrafo 445 de la Proposición de Modificación Normativa N° 19/2017, del H. TDLC. [Énfasis agregado].

⁷⁷ Nota al pie N° 80 de la Proposición de Modificación Normativa N° 19/2017, del H. TDLC. [Énfasis agregado].

148. Al respecto, esta Fiscalía coincide con la conclusión del H. Tribunal⁷⁸ respecto de que los *merchant discounts* cobrados por Transbank son superiores a los de varias economías extranjeras, en especial cuando se los compara con los MD aplicados en países donde se ha intervenido o regulado la fijación de las tarifas de intercambio (p.ej.: Australia o recientemente la Unión Europea), como se mostrará más adelante.

149. En primer lugar, corresponde revisar la comparación de *merchant discounts* promedio para transacciones con débito y crédito cobrados en Estados Unidos, México, Canadá, Reino Unido y Chile presentada en la Proposición Normativa N°19 del H. Tribunal, elaboradas con información aportada por Transbank y esta Fiscalía. A continuación, se reproducen dichas comparaciones:

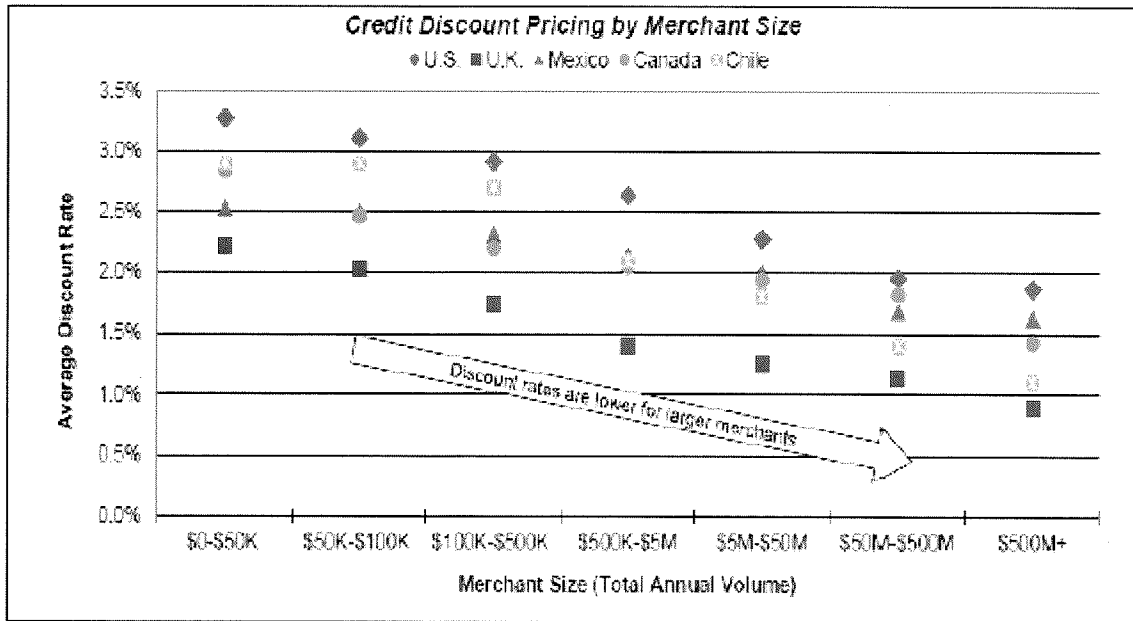
Gráfico 11: Merchant discount promedio cobrados en transacciones con tarjetas de débito, por tamaño comercio, por país, en el año 2012



Fuente: Proposición Normativa N°19-2017 TDLC, p.119

⁷⁸ Párrafo 446 de la Proposición de Modificación Normativa N° 19/2017, del H. TDLC

Gráfico 12: Comparación *merchant discount* promedio cobrados en transacciones con tarjetas de crédito, por tamaño comercio, por país, en el año 2012



Fuente: Proposición Normativa N°19-2017 TDLC, p.120

150. Al respecto, es posible observar que, en 2012, las tarifas para transacciones de débito cobradas por Transbank eran superiores a las cobradas en Estados Unidos, Reino Unido, México y Canadá, para casi la totalidad de los tipos de comercios existentes, según su tamaño. Sólo para los comercios más grandes (sobre 500 millones de dólares de ventas anuales totales), la tarifa de Transbank era inferior a la observada en Estados Unidos y México.

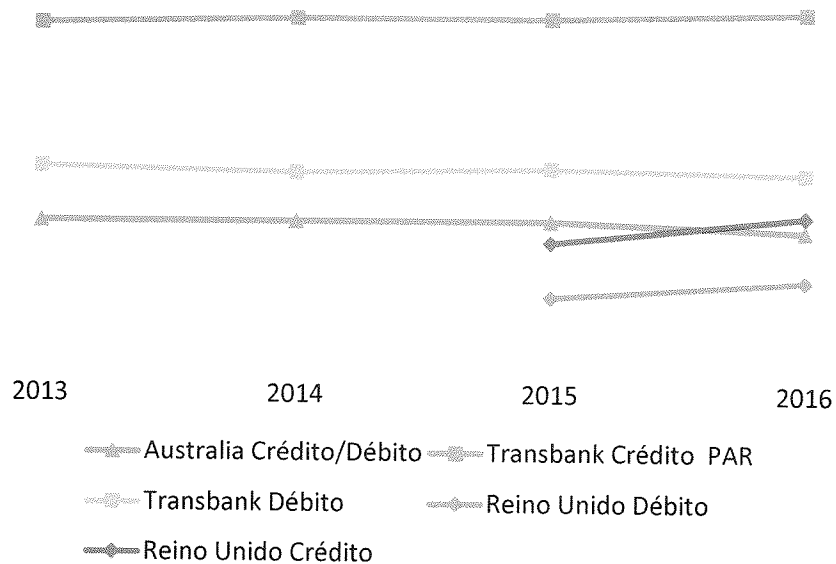
151. Con respecto a las transacciones con tarjeta de crédito, la tendencia es menos clara, pero aun así existen tramos en donde Transbank cobra tarifas superiores a las de varios de los países que forman parte de la muestra.

152. En segundo lugar, la información actualizada sobre los *merchant discounts* promedios de países donde se intervino el mercado a través de la fijación de tarifas de intercambio muy bajas (por ejemplo, 0,2%-0,3% para transacciones de débito y crédito, respectivamente, en Europa), permite mostrar con mayor claridad que las tarifas cobradas actualmente por Transbank siguen estando por sobre las existentes en países donde el nivel de competencia entre redes de pago es superior. Al respecto, el siguiente gráfico muestra la evolución reciente

726

de las tarifas promedio cobradas por parte de Transbank a comercios afiliados al PAR, versus las tarifas promedios en Australia y Europa.

Gráfico N° 13: Comparación *merchant discount* promedio de Transbank, Reino Unido y Australia [58]



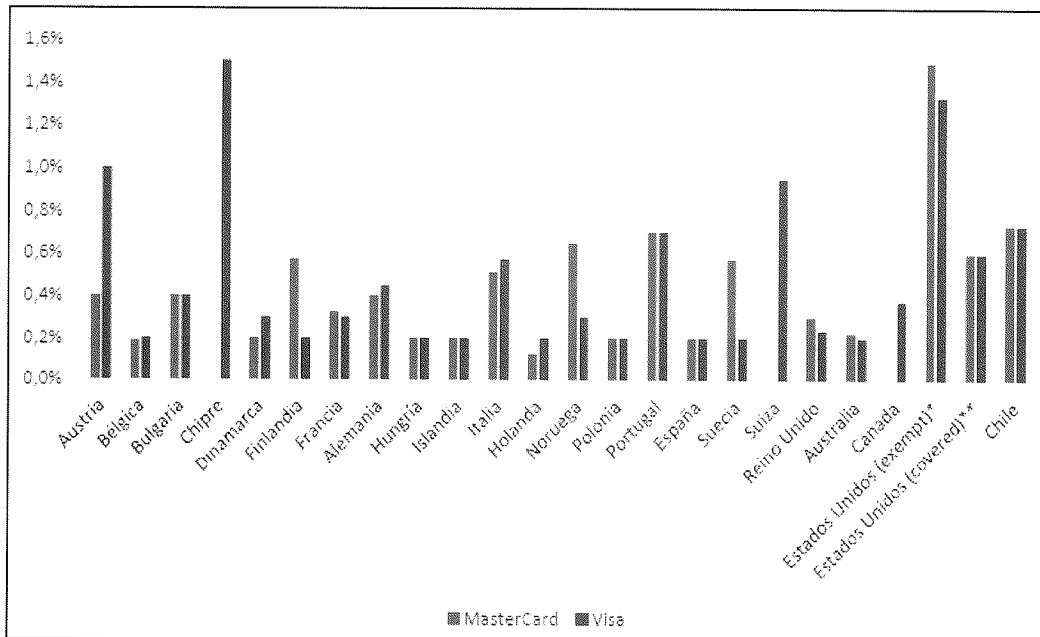
Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por Transbank, información disponible en la página del *Reserve Bank of Australia* sobre y estimación a partir de información de la página *cardswitcher.co.uk*

153. En el gráfico se observa cómo las tarifas promedio por transacción para los comercios afiliados al PAR de Transbank han tendido a mantenerse constantes, tanto para crédito como para débito. Sin embargo, el hecho más relevante es que ambas tarifas están claramente por sobre los *merchant discounts* promedios cobrados en países como Australia y Reino Unido. En efecto, si tomamos el año 2016, el valor promedio para crédito de Transbank es de [59]% por transacción, mientras que, en Australia y Reino Unido, la tarifa es 0,77% y 0,86%, respectivamente. De forma análoga, para débito la tarifa promedio en Chile es de [60]%, en circunstancias que en los países ya referidos los niveles alcanzan el 0,77% y 0,47%.

154. Un análisis más clarificador surge de comparar las tasas de intercambio implícitas del modelo de Transbank con las de otras jurisdicciones en las que éstas son explícitas. En general, **las tasas de intercambio en otros países son**

sustancialmente menores a las de nuestro país⁷⁹, como se muestra en el siguiente gráfico acompañado en la Proposición Normativa N°19 del H. Tribunal.

Gráfico 14: Comparación de las tasas de intercambio en tarjetas de débito en diversos países, para el año 2015, y promedios para Chile en el año 2012



Fuente: Proposición Normativa N°19-2017 TDLC, p.124

155. A mayor abundamiento, el análisis llevado a cabo por el H. Tribunal considera datos de otros países en 2015. Sin embargo, a finales de ese año, las tarifas de intercambio para todos los países de Europa fueron reguladas a niveles de 0,2% y 0,3% para transacciones de débito y crédito, respectivamente⁸⁰. Por tanto, si comparamos las tasas de intercambio que hoy rigen en Chile con aquellas que los bancos reciben en Chile, salta a la vista inmediatamente que **el nivel de las tarifas cobradas en Chile estaría por sobre los niveles eficientes.**

iii. **El PAR ya no produce una restricción efectiva a las rentas por *merchant discount*.**

156. En general, se ha entendido que la rentabilidad del negocio del sistema de tarjetas y, en particular, de Transbank estaría limitada por dos vías. La primera

⁷⁹ Párrafo 446 de la Proposición de Modificación Normativa N° 19/2017 del H. TDLC.

⁸⁰ Ver Comunicado de Prensa MEMO/16/2162 de la Unión Europea de junio de 2016: "(...) Therefore, the Regulation caps interchange fees for consumer debit cards to 0.2 % and consumer credit cards to 0.3 % of the value of the transaction." Disponible en línea en: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-16-2162_en.htm

sería a través de los *merchant discounts* máximos, de 3,5% para tarjetas de crédito y 2,5% para tarjetas de débito, que este H. Tribunal aprobó durante el proceso Rol N°16-04. La segunda, sería el establecimiento de un nivel de referencia de 18% de rentabilidad sobre el patrimonio, que fue utilizado por Transbank para fijar las tarifas cobradas por esta empresa a los emisores.

157. Sin embargo, como se ha visto a lo largo de este escrito, los costos de procesamiento, y probablemente también los costos de adquirencia, han disminuido notablemente en estos más de diez años de aplicación del PAR. Así lo manifestó esta Fiscalía en el proceso del Expediente de Recomendación Normativa ERN-20-2014, cuando señaló que: “[...] *los pagos de los emisores a Transbank han aumentado muy levemente, a pesar del notorio y exponencial aumento de los montos de las transacciones. Esto resulta particularmente relevante, pues **significa inequívocamente que el costo promedio por transacción ha tendido fuertemente a disminuir***”⁸¹.

158. De esta forma, ante la reducción progresiva de los costos del sistema de medios de pago, los *merchant discounts* máximos fijados hace más de diez años ya no imponen ningún tipo de restricción para la tarificación monopólica de Transbank.

159. Asimismo, el parámetro del 18% de rentabilidad ha resultado ser también totalmente ineficaz para restringir las rentas generadas en el lado emisor del mercado, toda vez que los *merchant discounts* no son percibidos por Transbank (sobre quien “pesa” esta restricción de rentabilidad) sino que van directamente a los bancos emisores. En efecto, de acuerdo a datos presentados por esta Fiscalía en el contexto del expediente Rol ERN N° 20-2014, aproximadamente el 81% del MD queda en manos de los bancos en el caso de las tarjetas de crédito, mientras que esta cifra ascendería a 58% en débito. Así lo entendió este H. Tribunal en su reciente Proposición al señalar que: “[...] *si bien Transbank tiene una rentabilidad acotada (de 18%), **el traspaso a los emisores de todo el excedente por sobre dicha rentabilidad**, el aumento en el número de transacciones (véase Gráfico N° 1), y la baja en los costos de procesamiento y adquirencia, **han determinado que los ingresos de los bancos por concepto***

⁸¹ Aporte de antecedentes FNE en expediente TDLC ERN N°20-2014, página 35. [Énfasis agregado].

de tasas de intercambio implícitas se hayan incrementado en los últimos años⁸².

160. Así las cosas, es posible constatar que **la rentabilidad y ganancias del sistema**, sobre todo en lo que tiene que ver con el lado emisor, **no tienen un límite efectivo** ya que los instrumentos fijados para esos efectos son totalmente ineficaces hoy en día.

iv. El PAR está generando distorsiones al consumo y al desarrollo de los comercios

161. Tal como ha sido latamente expuesto en esta presentación, la estructura tarifaria del Plan de Autorregulación discrimina entre distintos tipos y tamaños de comercios. Lo anterior, sumado al hecho de que Transbank podría estar cobrando tarifas de carácter monopólico, distorsiona las decisiones de consumo aguas abajo e impacta negativamente el desarrollo de los comercios.

162. Así, del mismo modo que resulta cierto lo que señala Cruz Verde⁸³, en cuanto a que una farmacia estará en desventaja al momento de competir con un supermercado, también resulta efectivo que una farmacia independiente estará en desventaja al momento de competir con Cruz Verde. Lo anterior, sin que hasta aquí se haya justificado económicamente los criterios que hacen posible una y otra discriminación.

163. De acuerdo con lo expresado por Alan Frankel en el informe preparado a solicitud de esta Fiscalía, *“Merchant discounts supracompetitivos, ya sea implementados por un cartel en adquirencia o a través de tasas de intercambio, son económicamente como un **impuesto privado a las ventas del retail** recaudado por los bancos, lo que daña a todos los consumidores*⁸⁴, como

⁸² Párrafo 452 de la Proposición de Modificación Normativa N° 19/2017, del H. TDLC [Énfasis agregado].

⁸³ Consulta de Cruz Verde en este expediente, fojas 113.

⁸⁴ Traducción libre de: *“Supracompetitive merchant discount fees, whether implemented by an acquiring cartel or through an interchange fee, are in economic effect, akin to a privately imposed retail sales tax collected by the Banks, which harms all consumers”*. Alan Frankel, “Report of Alan S. Frankel, Ph.D., Regarding Competition In Card Transaction Acquiring Markets”, página 23. Informe encargado por la Fiscalía Nacional Económica, de fecha 5 de marzo de 2014, en expediente TDLC Rol ERN N° 20-2014.

señaló en su informe preparado a solicitud de esta Fiscalía. En el mismo informe, Frankel añade que: *“La fijación por parte de Transbank de los merchants discounts a los comercios de manera conjunta en nombre de la industria bancaria permite a los bancos emisores de tarjetas ejercer conjuntamente poder de mercado sobre los comercios y efectivamente gravan las ventas del retail”*⁸⁵.

164. Las distorsiones e ineficiencias que actualmente está produciendo el Plan de Autorregulación de Transbank, al estar asociadas a medios de pago cada vez más utilizados, se expanden por todo el sistema económico, con efectos negativos para la libre competencia. A diez años de su origen, es imprescindible revisar los supuestos económicos considerados al aprobarlo pues, en opinión de esta Fiscalía, ya no cuenta con justificación alguna.

III. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A. CONCLUSIONES

165. En síntesis, de lo analizado precedentemente, esta Fiscalía ha llegado a la conclusión que, atendidas las condiciones actuales del mercado, el Plan de Autorregulación vigente de Transbank no cumple con los objetivos que originalmente se tuvieron en consideración para su aprobación, en el año 2006, pues Transbank ya no cuenta con las características de un monopolio natural, y el nivel de las tarifas máximas fijadas en esa oportunidad ya no generan una restricción efectiva.

166. Sin embargo, aún es necesario mantener limitaciones al comportamiento monopólico de Transbank y de los bancos emisores que actúan conjuntamente a través de esta empresa, hasta que se logren condiciones de competencia efectivas en este mercado.

167. En ese sentido, se aprecia que las tarifas a comercio actualmente vigentes permiten que los bancos emisores obtengan una rentabilidad sin ningún tipo de restricción activa, pues las tarifas máximas fijadas en el año 2006 se

⁸⁵ Traducción libre de: *“Transbank’s setting of merchant fees jointly on behalf of the banking industry enables the card issuing banks collectively to exercise market power over merchants and effectively to tax retail sales”*. Alan Frankel, ibidem, página 25.

encontrarían por sobre las monopólicas, considerando el significativo descenso de los costos asociados a estos medios de pago.

168. Si bien la tarifa máxima para tarjetas de crédito se rebajó a 2,95% por transacción el año 2008, y la tarifa máxima para tarjetas de crédito se ha rebajado sucesivamente en los años 2012 (dos veces, en abril y julio), 2013, 2015 y 2016, una mirada desagregada a esta misma información refleja que dichas rebajas no se han traspasado a los comercios en forma proporcional o siquiera razonable.
169. Asimismo, la discriminación de tarifas por actividad económica ha dejado de tener una justificación teórica, y su aplicación en la práctica genera diferencias completamente arbitrarias e injustificables en las actuales estructuras de costos del sistema de pagos con tarjetas, con efectos económicos significativos para los comercios y para los usuarios de tarjetas.
170. Esto efectivamente sucede en el caso de las empresas del rubro “Farmacias”, al que está asignada la consultante Cruz Verde S.A., que debe soportar tarifas superiores a las que pagan otros comercios con niveles equivalentes de transacciones con tarjetas y con características cada vez más similares, en cuanto a los productos que venden y las preferencias de sus clientes, como son los supermercados.
171. En una condición equivalente de discriminación arbitraria e injustificada quedan los comercios que, desde la creación del PAR en el año 2006, no han visto una rebaja a sus tarifas por uso de tarjetas de pago (como es el caso del rubro “Combustibles”, especialmente, o ciertos tramos de las Tablas Tarifarias), aun cuando los costos del sistema han bajado considerablemente. Por el contrario, esa disminución de costos ha sido traspasada selectivamente a ciertos rubros en detrimento de otros, siguiendo sólo la conveniencia de Transbank y los bancos emisores.
172. Otra conclusión relevante es que, a pesar de todas las reducciones a las tasas máximas y cambios en Categorías Tarifarias, aún hoy más de [61] comercios (casi el [62]% de los que reportan movimiento) cuentan con tarifas distintas a las establecidas en el PAR. Revisada la información proporcionada

- por Transbank, se concluye que lo anterior sólo es explicable porque las tarifas negociadas en esa época aún serían más beneficiosas que las actualmente establecidas en el PAR, situación que evidencia la escasa transferencia a los comercios -en este caso, a los regulados por el PAR- de los menores costos del sistema.
173. Por otra parte, no se dispone de una evaluación actualizada que permita comprobar la validez de la magnitud de los descuentos por volumen (en monto o número de transacciones) aplicados en el PAR.
174. Transbank ha afirmado en reiteradas oportunidades, ante este mismo Tribunal, la conveniencia de modificar su estructura tarifaria, para asimilarla a la que se observaría en un sistema de pagos abierto a la competencia, tanto en emisión como adquirencia: fijación de una tasa de intercambio que los adquirentes pagarán a los bancos emisores, y regulación de tarifas y condiciones comerciales de los servicios prestados a los comercios, a costo económico. En ese sentido, las modificaciones al PAR, sea en la estructura o en el nivel de las tarifas cobradas a los comercios, no incide en el financiamiento de los costos de Transbank ni afectará su desenvolvimiento comercial, pues éstas remuneran directamente a los bancos emisores.
175. Actualmente, todas las diferencias injustificadas de tarifas a los comercios, señaladas en esta presentación (por rubro, ticket promedio y volumen), generan efectos redistributivos, desventajas competitivas y de ineficiencia, que no se conforman con la libre competencia. Como afectan a dos de los principales medios de pago, sus consecuencias se expanden a toda la economía.
176. Si bien es esperable que en el futuro se modifique la estructura del mercado, siguiendo las recomendaciones formuladas por este Tribunal en la Proposición N° 19-2017, disolviendo la actuación conjunta de los bancos emisores y abriendo la competencia en servicios de adquirencia, procesamiento y otros servicios asociados a medios de pago con tarjeta, es altamente improbable que ello ocurra en el corto plazo.
177. En consecuencia, es imprescindible un mecanismo para evitar la explotación del poder monopólico ejercido por los bancos emisores que actúan

conjuntamente a través de Transbank, al menos hasta que se implementen los cambios regulatorios necesarios y se observen niveles de competencia efectiva en estos mercados.

178. A partir de todo lo señalado, esta Fiscalía propone al Tribunal que se modifique la regulación aplicada en el Plan de Autorregulación a Transbank y a los bancos emisores que actúan conjuntamente a través de ella, considerando lo siguiente.

B. PROPUESTAS PARA UN NUEVO MODELO DE TARIFACIÓN PARA TRANSBANK

179. Esta Fiscalía comparte profundamente la visión de este H. Tribunal respecto a la necesidad de propiciar cambios estructurales en la industria de medios de pago en Chile que permitan abrir el mercado y poner fin al monopolio de Transbank. En efecto, así lo ha manifestado la FNE en todos los procesos en los que ha participado, siempre poniendo de manifiesto su convicción de que en esta industria son necesarias una serie de medidas estructurales, que de manera conjunta permitan modificar los incentivos de la industria e introducir competencia en la misma⁸⁶.

180. Sin perjuicio de lo anterior, esta Fiscalía entiende que no es posible estimar cuándo se producirán los cambios en las características de competencia de este mercado propuestos por este H. Tribunal. Es en este contexto que la FNE ve necesario que, en este proceso no contencioso, se rectifiquen y actualicen las condiciones transitorias a que deberán sujetarse Transbank y los bancos emisores que actúan conjuntamente a través de ella. Si bien estos cambios serían acotados y definitivamente no reemplazan a aquellos propuestos por este H. TDLC, podrían producir efectos significativos en el desenvolvimiento de este mercado.

181. Esta Fiscalía está por modificar de manera sustantiva la manera como hoy se remunera a Transbank, reemplazando el actual Plan de Autorregulación por una estructura que distinga cada uno servicios prestados en esta industria y

⁸⁶ Escrito FNE de 25 de septiembre de 2015, en expediente TDLC Rol ERN N° 20-2014. Véase Sección III.

744

explícite las remuneraciones entregadas a cada actor. De manera concreta, la FNE tiene la convicción que se debe avanzar en dos temas principales: (i) la fijación independiente de una tasa de intercambio explícita en el mercado y (ii) la tarificación de los servicios de procesamiento y adquisición de acuerdo a su costo económico.

182. Lo anterior permitirá terminar con la actual capacidad de Transbank de efectuar una discriminación monopólica que no tiene hoy una justificación económica, y ayudará a transparentar los pagos realizados en la industria. Por su parte, la fijación de una tasa de intercambio explícita a Transbank ayudará a propiciar la entrada de nuevos competidores (en la medida que las proposiciones de este H. Tribunal vayan entrando en efecto) que puedan participar y competir con Transbank en igualdad de condiciones.

183. Por último, conviene mencionar que las medidas propuestas por esta Fiscalía son compartidas por gran parte de los intervinientes en los procesos llevados ante el H. TDLC, incluso por el mismo Transbank⁸⁷ y, en todo caso, forman parte de las mismas recomendaciones que este H. Tribunal realizó recientemente.

a. Principios que deberían guiar una nueva tarificación para Transbank

184. Esta Fiscalía considera esenciales los siguientes principios que deben guiar la nueva regulación de precios para esta industria:

185. Lo primero, y en esto la Fiscalía comparte plenamente con este H. Tribunal, se deben definir de manera precisa las distintas etapas involucradas en este mercado y, del mismo modo, se deben identificar claramente cuáles son los costos generados en cada una de estas etapas. Esta Fiscalía ya ha aportado en el presente escrito en esta materia, sin embargo, sería conveniente que los demás intervinientes puedan hacer lo mismo, de manera de llegar a las definiciones más precisas posibles.

186. Así, como ya se ha mencionado en la sección II.A., se deberían distinguir claramente los costos asociados a las distintas actividades involucradas:

⁸⁷ Escrito de aporte de antecedentes Transbank, de 2 de junio de 2014, en expediente TDLC Rol ERN N° 20-2014, p. 96 y siguientes

emisión, procesamiento emisor, procesamiento de red o *switch*, procesamiento adquirente y adquirencia. Además, se deberían transparentar aquellos costos del sistema relacionados al licenciamiento de las marcas de tarjetas (MasterCard, Visa, American Express, entre otras) y también los costos que dicen relación con el procesamiento de transacciones internacionales (en caso de que tuvieran algún impacto relevante en el sistema en discusión).

187. Por otra parte, se debe fijar una tasa de intercambio explícita, siguiendo los modelos internacionales al respecto⁸⁸. Esta fijación permitirá transparentar los ingresos de los emisores y servirá de *benchmark* para aquellos nuevos adquirentes que quieran entrar al mercado una vez que los cambios regulatorios propuestos por este H. TDLC sean implementados. En relación a esta materia, se debe modificar la estructura actual de pagos del sistema, asegurando que el *merchant discount* corresponda a la remuneración del adquirente y que éste deba traspasar una tasa de intercambio explícita.

188. Por último, los servicios que Transbank preste en materia de procesamiento y adquirencia se deben tarifcar a costo económico, dejando de lado la tarificación de Ramsey como metodología de referencia. Así, la discriminación de precios entre comercios debe estar justificada desde un punto de vista de costos, es decir, sólo se podrá cobrar una tarifa más alta a un comercio en caso de que se demuestre que servir a ese comercio resulta más oneroso desde un punto de vista de los costos directos. Asimismo, los descuentos por volumen deben estar justificados de acuerdo a las posibles reducciones en los costos medios que se generen al aumentar las cantidades.

189. Como es posible notar, la propuesta de esta Fiscalía representa un cambio importante respecto de la actual estructura tarifaria de Transbank. Sin embargo, son cambios necesarios y fundamentales para, por una parte, **terminar con la discriminación monopólica** que actualmente implementa Transbank y, por otra, asegurar **un tránsito exitoso hacia el nuevo modelo** de industria de medios de pago propuesto por este H. Tribunal.

⁸⁸ Se deberían considerar, principalmente, las experiencias de la Unión Europea, Australia y Reino Unido.

190. Durante el procedimiento, una vez recogidas todas las opiniones relevantes en la etapa de aporte de antecedentes, esta Fiscalía presentará una propuesta detallada de las medidas y metodologías que se deberían seguir para un nuevo modelo tarifario en el Plan de Autorregulación.

b. Fijación de una tasa de intercambio explícita

191. Como ya es de conocimiento de este H. Tribunal, la fijación de una tasa de intercambio explícita es un cambio fundamental que debe sufrir el actual modelo de medios de pago en Chile. En efecto, existe consenso entre la mayoría de los intervinientes de los procesos anteriores que esta materia es fundamental para poder avanzar hacia un mercado de medios de pago más competitivo y eficiente.

192. Es por esta razón que esta Fiscalía siempre ha incluido dentro de sus propuestas la fijación de una tasa de intercambio explícita que sea fijada por un tercero independiente o por el Banco Central⁸⁹. En efecto, en su aporte de antecedentes en el contexto del ERN, la FNE señaló: “[c]omo una primera medida de carácter complementario, esta Fiscalía propone que se recomiende una modificación normativa que establezca dentro de las facultades del Banco Central de Chile, la de establecer un mecanismo técnico e independiente para la fijación de la tasa de intercambio, que contemple la opinión del H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia y de esta Fiscalía Nacional Económica”⁹⁰.

193. Además de la FNE, otros intervinientes de los procesos anteriores se manifestaron a favor de la fijación de una tasa de intercambio explícita, tales como el Banco Santander, Multicaja y Transbank. De hecho, este último manifestó que “[e]sta medida pareciera ser central a cualquier política dirigida a

⁸⁹ Es fundamental no dejar la fijación de la tasa de intercambio a los propios bancos o a las marcas de tarjetas, ya que como ha señalado el Sr. Frankel, la fijación conjunta de la tasa de intercambio por parte de los bancos podría permitir que éstos ejerzan poder de mercado de manera conjunta a través de este instrumento. Lo anterior, ha sido reconocido por los mismos consultores económicos de Transbank, Sres. Galetovic y Sanhueza, quienes señalaron que “[...] fijar la tasa de intercambio eficiente, debería hacerse cargo de la aprensión que señala Frankel, a saber que los emisores podrían usar la tasa de intercambio para explotar poder de mercado, porque el adquirente sólo puede cobrarle la deuda del tarjetahabiente al emisor de la tarjeta” en A. Galetovic y R. Sanhueza (2015), ob. cit.

⁹⁰ Escrito FNE de 25 de septiembre de 2015, en expediente TDLC Rol ERN N° 20-2014, página 142.

*facilitar que ingresen nuevo adquirentes*⁹¹. Asimismo, los economistas señores Frankel, Galetovic y Sanhueza, Willington y Paraje, y Llanes y Poblete, que participaron en los procesos anteriores ante este H. TDLC⁹², se manifestaron a favor de esta medida. Por último, este propio H. Tribunal compartió la necesidad de fijar esta tasa en su Proposición de Modificación Normativa, al señalar que: **“resulta indispensable que la autoridad fije las tasas de intercambio”**⁹³.

194. Sin perjuicio de todo lo señalado hasta acá, esta Fiscalía entiende que difícilmente en el contexto del presente asunto no contencioso se podría fijar una tasa de intercambio universal y obligatoria para toda la industria, pero dentro de este proceso sí se podría fijar aquella que deba pagar Transbank a los bancos emisores. Lo anterior, sería un avance muy importante ya que, por una parte, permitiría transparentar los pagos que reciben los emisores y, por otra, esa tasa de intercambio sería un *benchmark* competitivo con el cual comparar cualquier otra TI fijada por terceros.

195. Esto último es de suma importancia atendidas las intenciones que ha manifestado MasterCard de entrar al mercado proveyendo el servicio de *switch*, pero fijando tasas de intercambio de manera autónoma. Así, si este H. Tribunal fijara tasas de intercambio explícitas para Transbank, esos valores deberían ser un parámetro considerado por cualquier actor que quisiera fijar tasas de intercambio por cuenta propia. Todo esto, para el período que medie hasta que se implemente la Proposición de Modificación Normativa de este H. TDLC de fijar tasas de intercambio universales para toda la industria.

196. Ahora bien, respecto a la metodología a utilizar en la fijación de la tasa de intercambio, esta Fiscalía espera entregar una opinión más completa y rigurosa sobre estos aspectos durante el proceso. Sin embargo, a modo preliminar, resulta útil tomar como referencia la metodología adoptada recientemente por la Unión Europea en su Reglamento 2015/751 sobre las tasas de intercambio

⁹¹ Aporte de antecedentes de Transbank S.A., de 2 de junio de 2014, en expediente TDLC Rol ERN N° 20-2014, página 96.

⁹² Capítulo X.3.6. de la Proposición de Modificación Normativa N° 19/2017, del H. TDLC.

⁹³ Párrafo 445 de la Proposición de Modificación Normativa N° 19/2017, del H. TDLC. [Énfasis agregado].

aplicadas a las operaciones de pago con tarjeta, que fijó las TI en valores de 0,3% para tarjetas de crédito y 0,2% para débito⁹⁴, los que se podrían alcanzar con bajas escalonadas y sucesivas, que permitan una revisión continua del resto de los parámetros involucrados en un mercado de dos lados como ésta, para asegurar que no se generen efectos contrarios a los deseados en pos de la libre competencia⁹⁵.

c. Tarificación de los servicios de procesamiento y adquirencia a costo económico

197. Como ha sido largamente expuesto en este escrito, la propuesta de esta Fiscalía es abandonar el enfoque de tarificación Ramsey para los servicios que Transbank preste como procesador y adquirente, transitando hacia un enfoque orientado a los costos económicos de estas actividades.

198. En efecto, es opinión de esta Fiscalía, que la regulación de precios de estos servicios se debe realizar con un enfoque de costos, donde lo cobrado por cada actor remunere sus costos económicos de la actividad que realiza, considerando también las externalidades que genere. Así, se deben fijar los *merchant discounts* de Transbank considerando los servicios que provee, cuales son, el procesamiento de red, el procesamiento adquirente y la adquirencia propiamente tal.

199. La nueva regulación tarifaria debe considerar los costos en que incurre cada empresa por servir a cada tipo de cliente, por tanto, las diferencias tarifarias entre, por ejemplo, distintos rubros de clientes, deben estar sólidamente justificadas desde un punto de vista de los costos que genera la atención de cada cliente. Asimismo, los descuentos por volumen deben estar relacionados con los niveles de economías de escala que se generen. Además, se debe establecer si es que las economías de escala se generan por número de transacciones procesadas o por montos totales de dinero. En caso de que se

⁹⁴ Al respecto, se pueden revisar los siguientes links que proveen información sobre la metodología utilizada y la regulación aplicada. http://ec.europa.eu/competition/sectors/financial_services/sepa_en.html [Fecha última visita: 13 de febrero de 2017] y http://ec.europa.eu/competition/sectors/financial_services/enforcement_en.html [Fecha última visita: 13 de febrero de 2017].

⁹⁵ Presentación de Alan Frankel en Audiencia Pública de 12 de noviembre de 2015, Rol TDLC ERN N° 20-14.

quiera hacer alguna diferencia entre tarjetas de crédito y débito en algún ámbito de los descuentos otorgados, entonces esto también debe estar justificado desde un punto de vista de costos.

200. Por otra parte, no se debe olvidar que esta regulación será insuficiente mientras otras empresas que proveen servicios de procesamiento emisor, Nexus y Redbanc, que también están integradas con los bancos emisores, no tarifiquen sus precios a costo económico, sin entrar en discriminaciones que no estén relacionados a los costos generados por los distintos clientes. De la misma forma, se deben considerar todos aquellos servicios que presta Transbank que están regulados en el PAR, pero que no están remunerados por el *merchant discount*.

201. Nuevamente, esta propuesta es de consenso amplio entre los intervinientes de los procesos anteriores, por el mismo Transbank, y también fue recogida por el H. Tribunal en su propuesta reciente de modificaciones normativas.

d. Procedimiento de revisión de la tarifación

202. Por último, se debe considerar un procedimiento periódico de revisión de la tarifación establecida, ya que, como ha sido demostrado durante esta presentación, la evolución de la tecnología y el explosivo aumento en el número de transacciones hacen que los costos de proveer estos servicios vayan cayendo rápida y considerablemente con el paso del tiempo, lo que debe ser recogido por la regulación tarifaria, considerando que no es posible estimar el tiempo necesario para la adopción de las medidas propuesta por este H. TDLC en su Proposición de Modificación Normativa y la consolidación de un nivel de competencia efectivo.

POR TANTO, en mérito de lo expuesto y de lo dispuesto en los artículos 1°, 3°, 18 número 2), 31, 32 y 39 letras b), c) y d) del D.L. 211, así como en las demás disposiciones pertinentes,

AL H. TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA

RESPETUOSAMENTE PIDO: Tener por evacuado el informe de la Fiscalía

Nacional Económica y, en su mérito, por aportados antecedentes a la Consulta de autos, disponiendo se modifique o deje sin efecto el actual Plan de Autorregulación de Transbank, fijando nuevas condiciones que deberán ser cumplidas en los respectivos hechos, actos o contratos relacionados con los servicios de emisión, adquirencia y operación de tarjetas de crédito y débito y sus correspondientes tarifas, de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 18 número 2) del Decreto Ley N°211, aquellas que fueran expuestas en el capítulo III de esta presentación, y/o toda otra medida que el H. Tribunal estime pertinente en el uso de sus facultades legales.

PRIMER OTROSÍ: Solicitamos a este H. Tribunal tener por acompañados, bajo confidencialidad, los siguientes documentos y archivos electrónicos:

- 1) Anexo Confidencial N° 1. ✓
- 2) Cartas Transbank "GG 001-2017", de 4 de enero de 2017, y "GG 005-2017", de 19 de enero de 2017. ✓
- 3) "Estudio sobre el mercado de pago con tarjetas", Insight Partner Group, abril 2013. ✓
- 4) CD-ROM con archivos "Base PAR 2013-2016.xls" y "Clientes No PAR detalle.xls", proporcionados por Transbank. ✓

Atendido que estos documentos y archivos electrónicos contienen datos, fórmulas y estrategias comerciales, de carácter sensible para quienes las aportaron, cuya revelación pudiera afectar el desenvolvimiento competitivo de sus titulares y, eventualmente, del mercado, solicitamos al H. Tribunal decretar que sean mantenidos bajo estricta confidencialidad, disponiendo su custodia por la Sra. Secretaria Abogada.

Asimismo, a efectos de dar cumplimiento a lo dispuesto en el Auto Acordado N° 11/2008 del H. TDLC y su modificación por el Auto Acordado N° 15/2012, solicitamos se tengan por acompañados los siguientes documentos:

- 1) Versión pública de Cartas Transbank "GG 001-2017", de 4 de enero de 2017, y "GG 005-2017", de 19 de enero de 2017. ✓
- 2) Versión pública del "Estudio sobre el mercado de pago con tarjetas", Insight Partner Group, abril 2013. ✓
- 3) CD-ROM con versión pública de los archivos "Base PAR 2013-2016.xls" y "Clientes No PAR detalle.xls", proporcionados por Transbank. ✓

SEGUNDO OTROSÍ: En cumplimiento de lo dispuesto en el Auto Acordado N°7/2006 del H. Tribunal, solicitamos a V.S. tener por acompañado disco compacto que contiene versión electrónica de esta presentación. *

TERCER OTROSÍ: En virtud de su vinculación con el asunto no contencioso planteado en estos autos, solicitamos al H. Tribunal ordenar que se traigan a la vista los siguientes expedientes: Rol C N° 16-05 "Requerimiento de la FNE contra Transbank S.A.", ; Rol NC N° 418-13 "Solicitud de la FNE sobre modificación del Dictamen N° 757 de la H. Comisión Preventiva Central" ; y Rol ERN N° 20-2014 "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", todos de este Tribunal.

CUARTO OTROSÍ: Solicitamos al H. Tribunal tener presente que, de acuerdo a lo prescrito en la Ley N° 18.834, Estatuto Administrativo, la personería del Sr. Mario Ybar Abad para representar a la Fiscalía Nacional Económica, en calidad de subrogante legal del Fiscal Nacional Económico, consta de la Res. FNE de 13 de diciembre de 2016, cuya copia se acompañó a fojas 192, y de la Resolución FNE N° 33 de 24 de julio de 2015, que dispone su nombramiento en el cargo de Sub Fiscal Nacional Económico, que ahora se acompaña.

