

RECUADRO I.1:

Oferta de servicios de adquirencia

En el Registro de Operadores de la CMF se encuentran inscritos diez adquirentes. Cinco de ellos pertenecen a los bancos de mayor tamaño, mientras que los restantes son una Sociedad de Apoyo al Giro y empresas no bancarias. Asimismo, hay un número relevante de Proveedores de Servicios de Procesamiento de Pagos (PSP) que ofrecen servicios similares.

Gran parte de los comercios cuenta con al menos un adquirente

La mayor oferta de adquirentes se ha visto acompañada de un aumento de las empresas que aceptan pagos con tarjetas. En la actualidad, el 72% de las empresas de los rubros comercio, hoteles y restaurantes, y transporte cuenta con los servicios de al menos un adquirente, mientras que en 2015 sólo el 23% de ellas lo tenía.

Un 80% de los comercios que han contratado servicios de adquirencia lo ha hecho sólo con una empresa y un 17% con dos. Algunos pocos comercios han contratado los servicios de tres o más adquirentes. La contratación de más de un proveedor para un mismo servicio puede estar relacionada con la heterogeneidad en las tarifas que enfrentan los comercios, lo que puede llevar, por ejemplo, a preferir a un adquirente para transacciones de montos bajos y a otro para transacciones de montos más elevados.

Los adquirentes no sólo se diferencian en tarifas

La entrada de nuevos participantes en la adquirencia ha aumentado y diversificado la oferta disponible para los comercios. En efecto, las tarifas que cobran los adquirentes a los comercios (MDR, por su sigla en inglés) tienen una estructura heterogénea y dependiente de varios factores, y pueden resultar en costos muy distintos para una misma transacción.

Por una parte, algunos adquirentes cobran una tarifa única, expresada como un porcentaje de la transacción. Este MDR no depende del rubro del comercio, y en ocasiones tampoco depende del tipo de tarjeta que se utilice (crédito, débito, prepago; local o internacional).

Por otra parte, algunos adquirentes tienen tarifas que distinguen según el tipo de tarjeta, si la transacción es presencial o en línea, las tasas de intercambio, el costo de marca y el margen de adquirencia. Parte de los componentes de esta tarifa se expresa como porcentaje de la transacción y otra como costo fijo. Cuando esto último ocurre, el MDR de esos adquirentes puede ser alto, en términos porcentuales, para transacciones de montos bajos, pero menor para las de montos más elevados. La Tabla I.1 muestra el MDR para transacciones de distinto monto con tarjetas de débito, según información publicada por las distintas empresas en sus sitios web^{1/}. Con todo, la información publicada por las empresas no necesariamente considera ofertas o tarifas preferentes para comercios con mayores volúmenes de ventas, por lo que debe ser considerada como una cota superior.

^{1/} Por simplicidad, se asume compra presencial en tienda de conveniencia, liquidación de pagos en plazos estándar y no considera el costo de compra o arriendo del POS.

TABLA I.1 COSTO DIRECTO DE ACEPTAR TARJETAS DE DÉBITO

Entidad	\$1.000 %	\$20.000 %	\$50.000 %
Adquirente 1	11	2,2	1,9
Adquirente 2	10,4	1,1	0,8
Adquirente 3	6,6	0,9	0,7
Adquirente 4	2,7	2,7	2,7
Adquirente 5	1,3	1,3	1,3
Adquirente 6	1,5	1,5	1,5
Adquirente 7	1,5	1,5	1,5
Adquirente 8	[1-2]	[1-2]	[1-2]
PSP 1	7,3	1,1	0,9
PSP 2	3,2	3,2	3,2

Fuente: BCCh en base a información pública disponible en sitios web de adquirentes y PSP.

En la oferta de servicios de los adquirentes también es relevante el plazo de liquidación de los pagos a los comercios. Mientras varios adquirentes pagan a los comercios en uno o dos días hábiles después de la transacción, algunos ofrecen liquidar los pagos de manera inmediata. Esto ocurre, por lo general, cuando el comercio tiene una cuenta en una entidad relacionada con el adquirente. Cabe notar que algunos adquirentes cobran una tarifa más alta por liquidar los pagos con mayor celeridad.

Otra variable relevante es el terminal POS utilizado para las ventas presenciales. Algunos adquirentes lo arriendan, mientras que otros lo venden. Además, un mismo adquirente puede ofrecer distintos modelos de POS, con funciones adicionales como la emisión de boletas, lo que también puede incidir en el MDR. Por último, algunos adquirentes incorporan el volumen de ventas del comercio como factor para determinar el MDR.

Por otra parte, existen empresas que permiten a los comercios recibir pagos desde una cuenta corriente o vista, en vez de los pagos con tarjetas o como complemento de estos. Este servicio es prestado por los iniciadores de pago, al menos una sociedad de apoyo al giro y un banco. Tienen en común con los adquirentes de tarjetas el que habilitan a los comercios a recibir pagos digitales, y generalmente reciben los fondos del pagador, asumiendo así un pasivo o una obligación de pago con el comercio. Sin embargo, a diferencia de los pagos con tarjetas, no incurren en costos de marca ni en tasas de intercambio. La Tabla I.2 muestra las comisiones cobradas a los comercios a partir de la información publicada por estas empresas.

TABLA I.2 COSTO DIRECTO DE ACEPTAR PAGOS CON TEF

Entidad	\$1.000 %	\$20.000 %	\$50.000 %
Iniciador de Pagos 1	42,1	2,8	1,5
Iniciador de Pagos 2	15,5	1,7	1,3
Iniciador de Pagos 3	3,2	3,2	3,2
SAG 1	8,7	1,3	0,8
Banco 1	1,0	1,0	1,0

Fuente: BCCh en base a información pública disponible en sitios web de iniciadores de pago, SAG y bancos.

En conclusión, en los últimos años se ha ampliado la oferta de servicios de adquirencia, aumentando la diversidad y competencia de este mercado, permitiendo así a los comercios optar por el que se adecúe mejor a sus necesidades.