

Hasta hace seis años era el único operador de terminales de pago:

# PARTICIPACIÓN DE TRANSBANK baja de 90% a 45% en cinco años y una decena de competidores le salen al camino



Más de 1.381.313 puntos de pago existen en comercios de todo Chile, cifra que se triplicó en los últimos cinco años. Bancos y fintechs han entrado a la industria, quitando terreno a Transbank. • GUILLERMO V. ACEVEDO

**H**asta hace seis años, Transbank era el único operador de terminales de pago o POS (Point of Sales) en Chile. Hoy ya son 10 las entidades —bancos o fintechs— que han entrado al negocio de la adquisición y que, gracias a la creciente digitalización de los pagos, han empujado a la industria hacia un dinamismo que nunca antes vivió.

Según estadísticas del Banco Central, más de 420.000 establecimientos físicos aceptan tarjetas de pago en Chile. Además, el número de tarjetas operativas llegó a 27,5 millones en marzo de este año.

Y el paso de un solo actor a muchos fue notorio. Según los datos de la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras (ABIF), la cantidad de puntos de pago en comercios o emprendimientos en Chile se habría triplicado en los últimos cinco años, pasando de 452.050 a 1.381.313 POS, en gran medida impulsado por la apertura hacia la competencia.

En 2019, Transbank detenía más del 90% del mercado, con 380.000 "maquinitas" de pago. En 2023, en tanto, opera más de 630.000 POS, pero con un 45,6% de participación en el mercado.

Un cambio importante, de hecho, fue que los nuevos adquirentes ya no deben licenciarse con todos los bancos para operar con sus tarjetas de crédito, sino que ahora solo deben hacerlo con las marcas: Visa, Mastercard o American Express.

Antes, por ejemplo, Transbank afiliaba a los comercios en representación de los bancos, ahora se desprende de ellos para ser un adquirente más que compite por entregar el servicio a los comercios.

Un cambio importante, de hecho, fue que los nuevos adquirentes ya no deben licenciarse con todos los bancos para operar con sus tarjetas de crédito, sino que ahora solo deben hacerlo con las marcas: Visa, Mastercard o American Express.

En la nueva regulación que entra en funcionamiento en octubre el *merchant discount*, que hoy está en 1,5% por transacción, bajaría a menos del 1%.

### Participación a la baja

El control de Transbank fue total hasta 2017, cuando SumUp junto a BancoEstado crearon Compraquí para apoyar a pequeños comercios. Si bien en ese momento se eviden-

## ¿Qué pasó con la venta de Transbank?

En marzo de este año se conoció que Evertect —la compañía puertorriqueña de tecnología y transacciones electrónicas— echaba pie atrás a la adquisición de Transbank. Evertect fue la empresa elegida en 2021 por Santander Chile como procesador para su apertura al mercado de pagos a través de Getnet, la subsidiaria que ofrece servicios de adquisición a los comercios.

Y su experiencia en Chile y en varios países de Latinoamérica los motivó a entrar en el negocio de la adquisición de manera directa, por lo que se interesaron en comprar Transbank.

Sin embargo, el proceso habría sido interrumpido en gran medida por decisiones judiciales. La Corte Suprema emitió fallos que fueron poniendo en duda la viabilidad de la operación, que

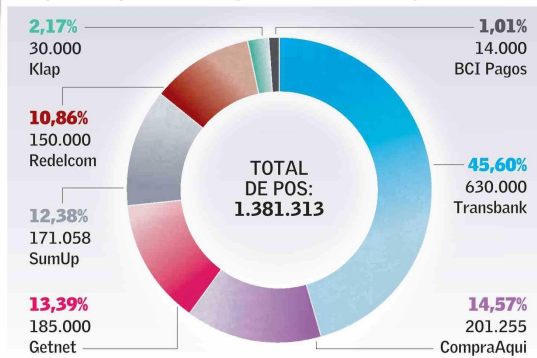
cuestionaban principalmente el esquema tarifario, lo que generó incertidumbre, señalan fuentes conocedoras. En concreto, la valorización de la empresa, que se pensaba era cercana a US\$ 1.200 millones, bajó a US\$ 500 millones.

De todos modos, explican, Evertect sigue siendo considerado uno de los principales interesados en adquirir la compañía.

Y la venta sigue en pie. Para eso Transbank trabaja con JP Morgan y la oficina de abogados Claro y Cía.

Fuentes del sector explican que tras los fallos de la Corte Suprema, y con una reglamentación ahora más clara para la industria, es probable que las conversaciones se retomen. Consultados al respecto, desde Evertect dijeron no tener novedades sobre el proceso para informar.

## División de mercado de las principales empresas de adquisición



## Evolución de número de POS



Fuente: ABIF

EL MERCURIO

ments; Klap, nombre comercial de Multicaja; Redelcom, de Mercado Libre; la compañía uruguaya Kushki; la empresa londinense SumUp y TUU, de la empresa Haulmer. Y a estos debe sumarse la reciente entrada de B-Pagos, la red de adquisición del Banco de Chile.

Y en un mercado más competitivo —dicen en el sector—, los efectos positivos, los experimentaron los comercios al tener más alternativas, lo que, además, genera que los adquirentes mejoren su oferta.

Actualmente, Transbank tendría cerca de 630.000 puntos de pago en operación en el país; Compraquí, 201.255; Getnet, 185.000; SumUp, 171.058; Redelcom, 150.000; Klap, 30.000; Bci Pagos, 14.000. Esto arroja un total de 1.381.313 POS. Las empresas más recientes o de menor participación como adquirentes aún no están consideradas en las estadísticas, por lo que este número seguramente ha aumentado.

En la actualidad, bajo la interoperabilidad del M4P, cualquier comercio que cuente con un POS puede recibir pagos con plásticos provenientes de cualquier emisor. En este caso, procesan sus transacciones con tecnología propia, sin utilizar la de otro adquirente competidor, como ocurrió en un primer momento con los POS que usaron la tecnología de Transbank.

### ¿Cómo cambió el negocio?

Con el modelo anterior, los cobros de Transbank incluían una comisión por venta, una tarifa fija por transacción, el arriendo del punto de pago y cobro por boleta electrónica.

Desde FinteChile explican que el principal cambio que hubo en estas comisiones fue sobre las tasas de intercambio, ya que "hasta hace algunos años las fijaban las marcas de tarjetas sin regulación, mientras que ahora lo hace el Comité para la Fijación de Límites a las Tasas de Intercambio".

Con el modelo de cuatro partes, los cobros se han concentrado en uno: el *merchant discount*, que es la comisión que paga un comercio por cada transacción que realiza a través del adquirente que contrató.

Y esta comisión, a su vez, se divide en tres partes: Margen Adquirente (MA), Costo de Marca (CM) y Tasa de Intercambio (TI). Si bien la empresa adquirente es la que recauda el *merchant discount*, debe repartirlo en sus tres componentes.

El margen adquirente es el pago con el que se remunera al adquirente por su servicio (entre un 15% o 20%) o el costo de marca va dirigido a las marcas de tarjetas Visa, Mastercard o Amex (un 10% o 15%); mientras que la tasa de intercambio —que representa un 70% del *merchant discount*— remunera al emisor de las tarjetas, como los bancos, empresas de retail, empresas fintech u otras.

En la nueva regulación que fija las tasas y que entra en funcionamiento en octubre el *merchant discount*, que hoy está en 1,5% por transacción, bajará a menos del 1%.

### Bancos, dueños a competencia de Transbank

Desde que opera el modelo de cuatro partes, el emisor de las tarjetas y el adquirente son la misma empresa. Desde entonces se rompió la relación que tenía la empresa adquirente con los bancos.

El caso más ilustrativo es el de Transbank, cuyos clientes dejaron de ser los bancos y pasaron a ser los comercios, donde ahora tenía que competir con empresas que ofrecían diferentes ventajas o alternativas.

A partir de esa apertura, los bancos han consolidado su actividad como adquirentes, tal es el caso de BancoEstado, Santander, Bci, y ahora Banco de Chile.

Esto, aun cuando los bancos siguen siendo los propietarios de Transbank. La propiedad está dividida entre Banco de Chile (26,1%), Banco Santander (24,9%), Scotiabank (22,6%), Itaú Corpbanca (8,7%), Bci (8,7%), BancoEstado (8,7%), y con participación individual menor al 0,1% los bancos BICE, Security, Internacional, Falabella y JP Morgan Chase.

Banco de Chile entró al negocio de la adquisición el mes pasado, mediante la creación de la sociedad "B-Pago", cuyos capitales corresponden en un 99% a Banco de Chile y un 0,1% a Banchile Asesoría Financiera.

