

Las alternativas al antiguo operador único Transbank

Medios de pago: Se suben nuevos actores y traen efecto en tarifas y en masificación

Por **Cristian Rivas**

El Banco Santander es el último actor en darle movimiento al poco conocido y enrevesado mundo de los medios de pago, que agrupa a los distintos operadores que ofrecen alternativas para pagar con tarjetas, ya sea de manera presencial o por sistemas online.

El banco español lanzó el 1 de marzo su nueva red Getnet, tras retirarse en el 2018 del grupo de bancos dueños de Transbank, el principal y antes único actor del sistema.

Sus metas son altas. En los primeros tres años, aspira a lograr el 15% de participación de mercado. "La génesis de Getnet parte de un diagnóstico de fondo, en el sentido de que las personas en Chile necesitaban una mejor y más amplia cobertura de este servicio. Nos parece importante y necesario que en Chile estemos siguiendo la tendencia de países desarrollados, donde esta industria está abierta a diversos operadores", explica el gerente general del Santander, Miguel Mata.

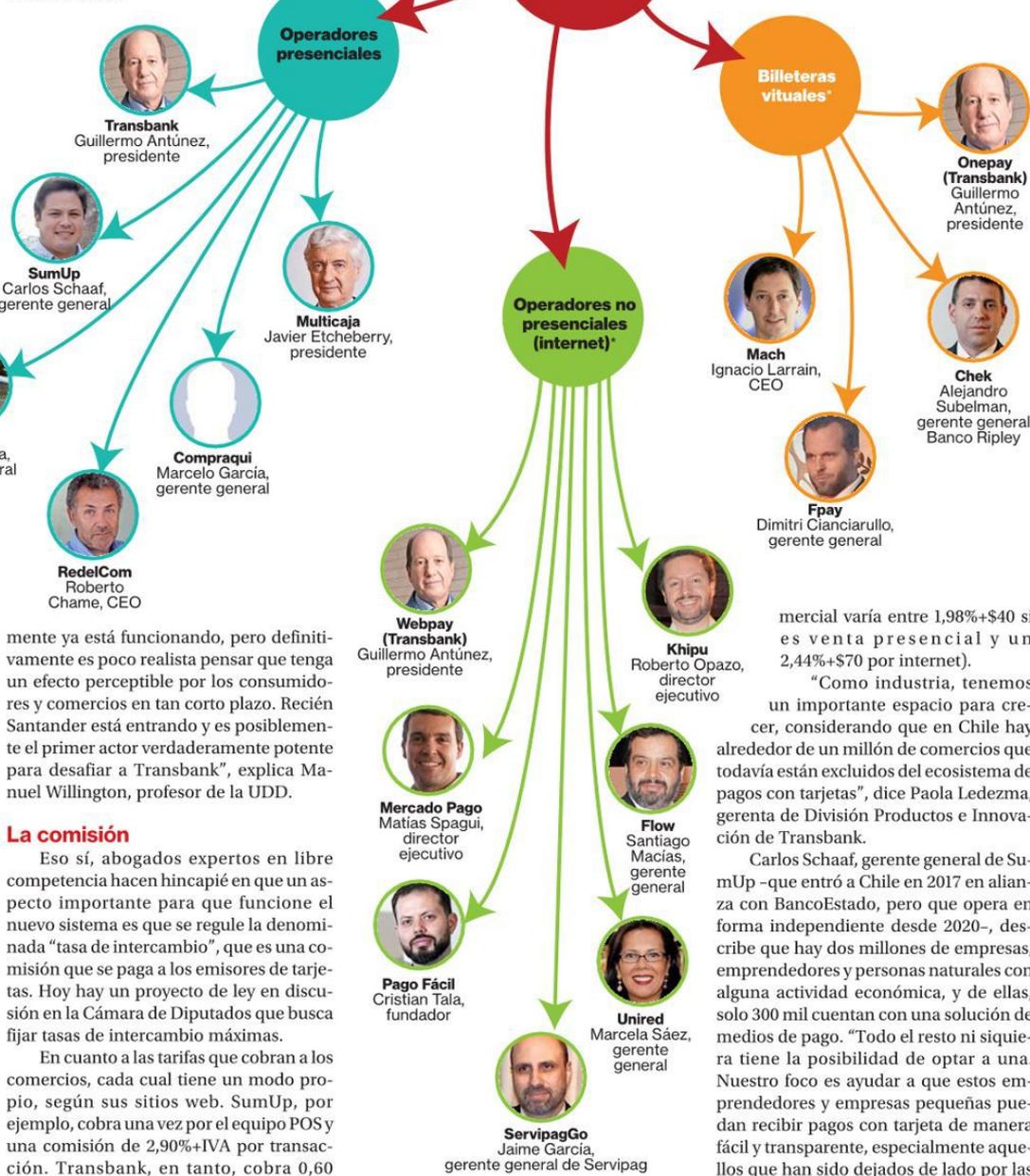
Crecer rápido no será una tarea fácil. Transbank ha sido por mucho tiempo el actor dominante, aunque han ido surgiendo en los últimos años varios otros operadores, que prometen mover un poco este mercado. Entre los que trabajan con sistemas POS (las pequeñas máquinas de operación presencial) hay actores distintos más reconocidos, como Multicaja (del ex ministro Javier Etcheberry y Sonda) y Compraquí (de BancoEstado), cuyas máquinas POS están en las cajas de supermercados junto a las de Transbank, y SumUp, con mayor presencia en comercios más pequeños. También hay un listado más abultado de participantes online, como Mercado Pago (de Mercado Libre), las fintech Pago Fácil, Khipu y Flow, o las plataformas Mach, Fpay y Chek, de BCI, Banco Falabella y Banco Ripley, respectivamente. (ver infografía)

El poder desafiante

El desarrollo de este sector está bastante relacionado al cambio que se viene realizando desde hace unos tres años en el país, en que se introdujo el sistema de cuatro partes: marcas de tarjetas (emisores), bancos, adquirentes (operadores) y comercios. Antes, los dos primeros operaban como uno solo. Ahora, con nuevos adquirentes como Getnet surgen nuevas opciones para el resto de los operadores, todos subadquirentes, es decir, que hoy pasan a través de los sistemas de Transbank como actor principal para llegar a los emisores como Visa o Mastercard.

"El sistema de 'cuatro patas' formal-

mente ya está funcionando, pero definitivamente es poco realista pensar que tenga un efecto perceptible por los consumidores y comercios en tan corto plazo. Recién Santander está entrando y es posiblemente el primer actor verdaderamente potente para desafiar a Transbank", explica Manuel Willington, profesor de la UDD.



La comisión

Eso sí, abogados expertos en libre competencia hacen hincapié en que un aspecto importante para que funcione el nuevo sistema es que se regule la denominada "tasa de intercambio", que es una comisión que se paga a los emisores de tarjetas. Hoy hay un proyecto de ley en discusión en la Cámara de Diputados que busca fijar tasas de intercambio máximas.

En cuanto a las tarifas que cobran a los comercios, cada cual tiene un modo propio, según sus sitios web. SumUp, por ejemplo, cobra una vez por el equipo POS y una comisión de 2,90%+IVA por transacción. Transbank, en tanto, cobra 0,60 UF+IVA por el arriendo mensual del POS más una tasa de intercambio de entre 0,05% y 2,65% por transacción más otros cargos. Getnet cobra 0,55 UF mensual por el POS y tiene tarifas por transacción diferenciadas por rubro (para una tienda co-

mercial varía entre 1,98%+\$40 si es venta presencial y un 2,44%+\$70 por internet).

"Como industria, tenemos un importante espacio para crecer, considerando que en Chile hay alrededor de un millón de comercios que todavía están excluidos del ecosistema de pagos con tarjetas", dice Paola Ledezma, gerente de División Productos e Innovación de Transbank.

Carlos Schaaf, gerente general de SumUp -que entró a Chile en 2017 en alianza con BancoEstado, pero que opera en forma independiente desde 2020-, describe que hay dos millones de empresas, emprendedores y personas naturales con alguna actividad económica, y de ellas, solo 300 mil cuentan con una solución de medios de pago. "Todo el resto ni siquiera tiene la posibilidad de optar a una. Nuestro foco es ayudar a que estos emprendedores y empresas pequeñas puedan recibir pagos con tarjeta de manera fácil y transparente, especialmente aquellos que han sido dejados de lado por las empresas tradicionales", relata.

- Los operadores no presenciales son plataformas en que se pueden realizar pagos.
- Las billeteras virtuales son aplicaciones a las que se les puede cargar dinero o asociar una tarjeta para pagar, por ejemplo con un código QR o en otras plataformas.