

Éxitos y dificultades en la masificación y modernización de los pagos en Chile

Javier Etcheberry Celhay
Presidente Ejecutivo de Multicaja





Banco Estado

- Enero 2005 – Abril 2006
- Problemas:
 - Cuenta Ahorro utilizada también como medio transaccional
 - Cuenta Vista requisitos, ingreso, DICOM, costo para el usuario, etc.
 - Concentración geográfica de sucursales bancarias e incluso ATM
- Solución
 - CuentaRUT: gratis, sin costos de mantención y para todos, sin verificar
 - Caja Vecina: POS en línea en almacenes de barrio (giros, depósitos y consultas de saldo)



Supuestos Iniciales

- Inversión: U\$ 10 MM
- Red abierta en almacenes de barrio (5000 POS y 2,5 MM trx. mes).
- Resto bancos evitaría invertir en red propia y bastaría un solo POS por almacén
- Tarjetas de casa comerciales compartirían la red.
- Amenaza potencial de Transbank y Redbanc, pero bancos ganarían en capilaridad a costos bajos utilizando también Multicaja.
- Cobro por transacción a los bancos, menores a sus propios costos.
- Pago de comisión por transacción a los comercios y mayor flujo de público.
- Cobro de POS y *merchant discount* a los comercios.



Supuestos Iniciales

- Bancos permitirían trx débito, Visa y MasterCard en Multicaja
 - Suponíamos Multicaja iba a ser una buena noticia para los Bancos y Visa y MasterCard ya que iba a aumentar capilaridad llegando al resto de la población
- Multicaja se concentraría en la red transaccional, evitando competir con los mandantes
- No se emitirían plásticos, cuentas vista propias ni tarjetas de crédito.
- Ofrecería trx al público general por la Web. (Pago de cuentas, recargas, etc.)



Historia

- **2007**
 - Creación de Multicaja S.A.
- **2008**
 - Inicio de operaciones
 - Compra 70% de Pincenter (U\$ 1,5 MM)
 - Inicio transacciones de vales de alimentación: Sodexo
- **2009**
 - Formación de Multitarjeta
 - Autorización Banco Central para comenzar a operar
 - Autorización SBIF para operar Tarjetas de Débito
 - Compra Iswitch (U\$ 4,5 MM)
 - Inicio transacciones de vales de alimentación: Edenered
 - Inicio transacciones corresponsalía bancaria: BCI



Historia

- **2010**
 - Compra Net Comercio (U\$ 8 MM)
- **2011**
 - Iswitch absorbe Net Comercio
 - Solución de pagos por web y celular Multipay
 - Obtención del punto de equilibrio
- **2012**
 - Demanda a BancoEstado por impedir los pagos con CuentaRut en Multitarjeta
 - Inicio transacciones de vales de alimentación: Amipass
 - Inicio transacciones corresponsalía bancaria: Santander, incluyendo pago de cuentas
- **2013**
 - Acuerdo con Paypal para retiros Multicaja



Accionistas y Filiales

Javier Etcheberry



Javier Etcheberry

SONDA.



Andrés Navarro



Pablo Navarro

CONSORCIO
Tu Compañía



Carla Brusoni

australcapital



Gonzalo Miranda

José Luis del Río



José Luis del Río



iswitch
INTELLIGENT

MULTItarjeta

PINCENTER
ONLINE TRANSACTIONS

70%



Empresa actual

Recarga de celulares, telefonía fija, banda ancha y televisión



Venta de juegos de azar



Prepago de pines de telefonía



Transacciones de alimentación





Empresa actual

Transacciones bancarias en línea (giros, consultas de datos, depósitos, pago de cuotas de préstamos, pago de cuentas)

Pago con tarjetas de crédito de casas comerciales y cajas de compensación

Otros:

- Validación cupones de descuento
- Avances en efectivo con tarjetas de casas comerciales
- Garantización y verificación de cheques
- Venta de seguro obligatorio de accidentes personales





Empresa actual





Cobertura nacional por canal



Filial	Equipos POS	Host to Host (H2H) ¹	Otros ²	Total
Multicaja	9.794		2.561	12.355
Multiservicio	1.761			1.761
Express	3.744		2.561	6.305
Alimentación	4.289			4.289
Iswitch /NetComercio	10.145	9.670		19.815
I-med	1.406		2.922	4.328
Pincenter ³		13.563		13.563
Total	21.345	23.233	5.483	50.061

¹ Conexión directa con la caja del comercio

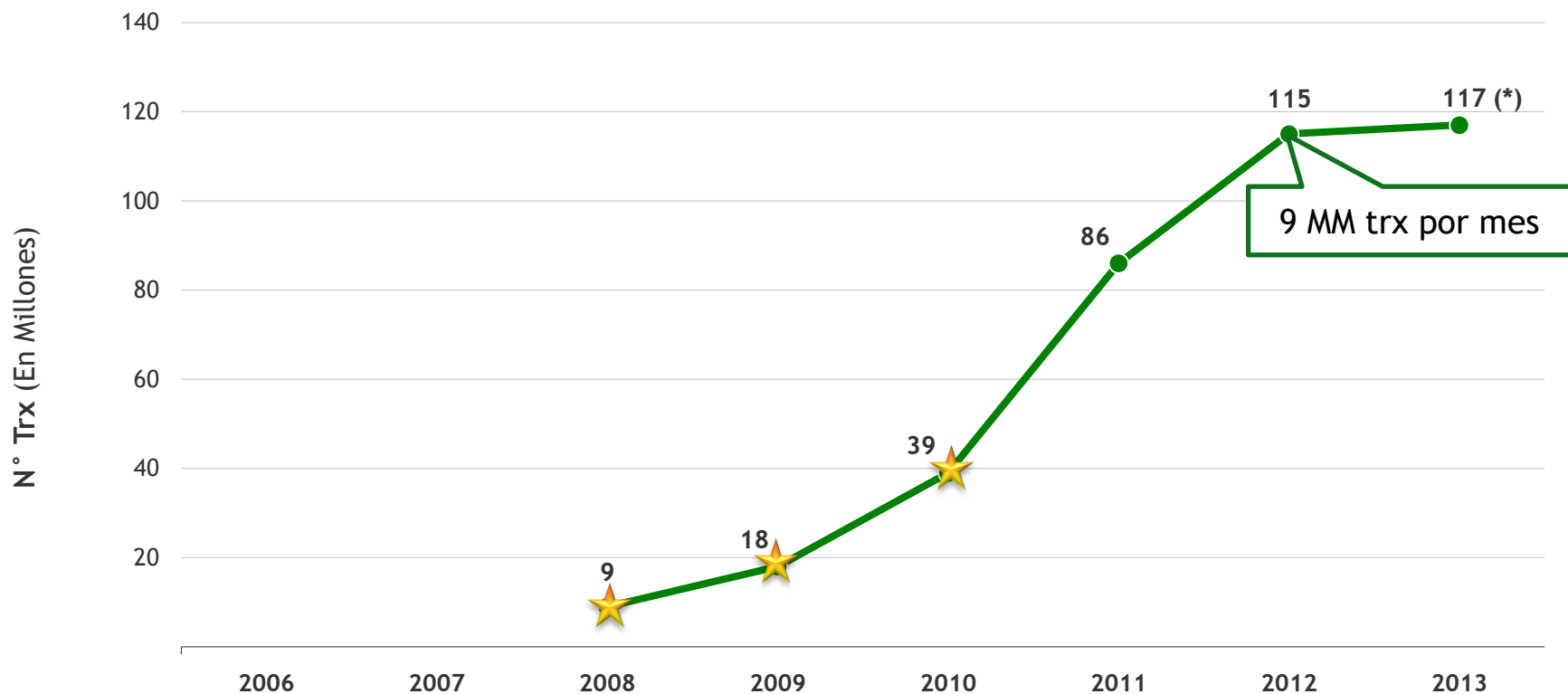
² Se refiere a terminales Web, Celular y Lectores Huella

³ Solo se contabilizan los puntos donde no hay traslape con Iswitch





Evolución de las transacciones



- Valores en MM

(*) Transacciones 2013 Proyectadas.



Compra de Empresas



Modelo actualizado

(experiencia 2008 – 2013)

- Red abierta en: almacenes de barrio, cadenas de retail, restaurantes y casinos universitarios, etc.
 - Inversión: U\$ 30 MM vs. U\$ 10 MM
 - Trx mensuales: 9 MM vs. 2,5 MM
 - N° Puntos: 50.000 vs. 5.000
 - Personal: 310 vs. 90 empleados
- Bits y pesos.
- Bancos:
 - No quieren alternativas a Transbank ni a Redbanc (no controlan Multicaja, facilidad operacional, etc.)
 - En particular, quieren mantener el monopolio de Transbank con Visa y MasterCard
 - No están interesados en segmento C2C3D, salvo BancoEstado.
 - Única red de corresponsalía es vista como amenaza



Modelo actualizado

(experiencia 2008 – 2013)

- Las principales tarjetas de casas comerciales se subieron a Transbank y le están poniendo banderas Visa y MasterCard.
- Ningún Banco ha querido patrocinar a Multicaja ante Visa y MasterCard para que lo certifiquen.
- Visa y MasterCard no quieren autorizar a Multicaja sin el patrocinio de un Banco.
- Chile es el único país en el mundo en el que hay una sola red de adquirencia bancaria.
- El Banco Central, la SBIF y el Ministerio de Hacienda no están incomodos con el ecosistema actual.
- La Fiscalía y el Tribunal de Libre Competencia no han actuado hasta el momento.



Modelo actualizado

(experiencia 2008 – 2013)

- En ningún punto de la red de Multicaja se pueden recibir pagos con tarjetas bancarias, con tarjetas de retailers con banderas Visa y MasterCard, ni las aplicaciones de Multipay en la web ni en los celulares, debido a la exclusividad de Transbank.
- Multicaja seguirá conversando y actuando frente a todos los actores para conseguir adquirir y procesar también transacciones bancarias.



Javier Etcheberry Celhay
Presidente Ejecutivo de Multicaja
