

La comisión alcanza el 15% del valor del ticket más top para ver a los Rolling Stones

# ¿Por qué cobran 75.000 pesos solo por cargo de servicio?

Concedores del rubro dicen que en la región el porcentaje varía entre un 10 y 15%. Otros alegan por la falta de regulación.

PIERINA CAVALLI

Cuando Rodrigo Díaz supo que los Rolling Stones venían a Chile luego de 10 años con el Olé Tour, inmediatamente pensó que iría a ver a una de sus bandas favoritas. Pero luego de que Puntoticket publicara el precio de las entradas (ver tabla), donde el cobro por servicio de la entrada más barata (galería) es \$5.850 y \$75.000 para la entrada más cara (Tongue Pit), lisa y llanamente desechó la idea: "No voy porque me negué a pagar ese cargo por servicio, porque me pareció abusivo".

Díaz lanzó entonces su cuestionamiento público por Facebook: "Hablando de abuso. ¿Por qué los precios de las entradas para ver a los Rolling Stones tienen un cobro por servicio que es proporcional al precio de las entradas? ¿En qué se diferencia el servicio que prestan (los que venden los tickets) entre una localidad y otra? ¿Y cómo se sabe que esa supesta diferencia de servicio, vale lo que vale? ¿Alguien regula esto? ¿Acaso no es un monopolio?", publicó y recibió numerosos comentarios.

Rodrigo Díaz es economista de la Universidad de Chile e integrante de la consultora Inteligencia de Negocios, además de ser asesor económico de Asoex. "La pregunta que hay que hacerse es por qué cobran un cargo de servicio más caro para una entrada Tongue pit que para galería si el servicio es el mismo. No es justificable. Los montos son descomunales, porque son proporcionales al valor de la entrada", dice Díaz.

Son cinco las ticketeras que funcionan en el país: Puntoticket, Ticketek, Daleticket, Ticket Pro y Superticket. "Las compañías que expenden boletos son empresas que facilitan el vínculo del productor del espectáculo con el consumidor, a través de sus



plataformas de website, puntos de venta, call center, envíos a domicilio, etcétera", explica Jorge Ramírez, gerente general de la Asociación Gremial de empresas productoras de Entretenimiento y Cultura (Agepec). Ramírez agrega que cuando uno compra un ticket "no sólo está comprando un boleto, sino los servicios de validación en el recinto, numeración de asientos, control de accesos, entre otros. No es un simple papel".

Si usted cree que los precios de cobro por servicio en Chile son muy altos, esto no es tan así. "Estamos en los estándares internacionales que fluctúan entre un 10% y un 15%, según los casos", aclara Ramírez. En el caso del concierto para The Rolling Stones el cargo por servicio es de un 15%.

Ramírez entrega una buena salida: "Siempre se puede comprar un boleto sin el cargo por servicio. Hay en los eventos direcciones para ello". Y los Rolling Stones no son la excepción para esto. A partir de este lunes se abrió la boletería 1 del Estadio Nacional (por Av. Grecia) de 11 a 19 horas, lo mismo ocurrirá este martes y para el miércoles estará abierta la boletería de Campos de Deportes 870, desde las 10 de la mañana. "El consumidor

PRECIOS			
	VALOR TICKET	CARGO POR SERVICIO	VALOR TOTAL
TONGUE PIT DERECHO	\$ 500.000	\$ 75.000	\$ 575.000
TONGUE PIT IZQUIERDO	\$ 500.000	\$ 75.000	\$ 575.000
P. MEDIO TARJETA CENCOSUD	\$ 250.000	\$ 37.500	\$ 287.500
PACIFICO ALTO	\$ 175.000	\$ 26.250	\$ 201.250
ZONA ENTEL GOLDEN	\$ 150.000	\$ 22.500	\$ 172.500
P. BAJO TARJETA CENCOSUD	\$ 135.000	\$ 20.250	\$ 155.250
ANDES	\$ 94.000	\$ 14.100	\$ 108.100
PACIFICO LATERAL	\$ 79.000	\$ 11.850	\$ 90.850
CANCHA GENERAL	\$ 59.000	\$ 8.850	\$ 67.850
GALERIA	\$ 39.000	\$ 5.850	\$ 44.850
Discapitado en silla de ruedas y acompañante			
SECTOR SILLA DE RUEDAS	\$ 59.000	\$ 8.850	\$ 67.850
ACOMPÑANTE DISCAPACITADO	\$ 59.000	\$ 8.850	\$ 67.850

\*SOLO VENTA POR CALL CENTER NÚMERO 600 462 6000, EL SECTOR DISCAPACITADO ES DE USO EXCLUSIVO PARA PERSONAS EN SILLA DE RUEDAS. EL DISCAPACITADO Y SU ACOMPÑANTE DEBEN ENTRAR JUNTOS AL ESTADIO.

de una ticketera paga la comodidad del servicio y la seriedad del producto. Mire una analogía: usted compra una TV en un retail: si quiere que la lleven a su casa paga el flete, sino se la lleva usted", agrega Ramírez.

Pero el enviar una entrada de galería cuesta lo mismo que una de Tongue Pit, reflexiona Díaz. "Al que tiene la billetera más gorda, se le cobra más, lo que se justificaría si el servicio fuese distinto. Como no lo es, esto se transforma en un abuso monopolístico", plantea Díaz.

Cristián Ferrari, director de Ticketek Chile, defiende el rol de estas empresas: "Dentro de todos los costos operativos, varios de ellos resultan variables, por ejemplo impuestos, comisiones de tarjetas de crédito entre

otros, y así se da esta manera habitual en los mercados de fijar los precios de cargo por servicio proporcional. Si tú revisas las prácticas internacionales, todas funcionan sobre un porcentaje sobre el valor del boleto".

Hernán Calderón, presidente de la Corporación Nacional de Consumidores y Usuarios de Chile (Conadecus), opina que "dentro de la industria de las ticketeras, ésta es una práctica habitual, por lo que los consumidores ya asumieron la deuda. En definitiva, si quiere ir al espectáculo, tiene que asumir el costo". Pero, ¿quién es el que regula estos valores? "No hay regulación en cuanto al costo del espectáculo y el cargo por servicio. Es algo que falta en nuestro país", sentencia Calderón.

## Lo que se le paga al intermediario

► "El cargo por servicio es el ingreso de la empresa comercializadora de entradas cobrado al consumidor, que incluye todos los servicios relacionados con la venta de entradas. Es poner a disposición los boletos en forma anticipada, a través de un sistema seguro, confiable y transparente, que incluye todos los canales habituales como la web, call center, puntos de venta, y oferta óptima de medios de pago. Además de todos los costos de desarrollo y operación de todos los procesos de venta mencionados, se incluyen los relacionados a control de accesos; servicios en eventos, medidas de seguridad en la entrada, como también otros beneficios que suelen darse a los consumidores en conjunto con los productores", explica Cristian Ferrari.