

INFORME ECONÓMICO

Cobros por transferencias electrónicas interbancarias

Jorge Tarziján*

Santiago, Febrero de 2019.

* Profesor Titular, Pontificia Universidad Católica de Chile. Ph.D. in Managerial Economics and Strategy. Kellogg G.S.M. Northwestern University. Las opiniones vertidas en este documento son personales. Email: jtarzija@uc.cl. Este informe fue encargado por el Banco Itau.

Índice

Introducción y origen del problema.....	3
Algunos antecedentes generales.....	7
Mercado relevante.....	12
Externalidades indirectas de red.....	21
Competencia entre distintos modelos de negocios.....	25
Diferencias en cobros según tamaño del banco.....	29
Conclusiones.....	32

1. Introducción y Origen del Problema

En este informe se discuten aspectos económicos referidos al cobro por la recepción de transferencias electrónicas interbancarias, en especial a los cobros realizados por BancoEstado. Estas transferencias corresponden a un servicio que ofrecen los bancos a sus clientes, que consiste en permitirles transferir fondos desde sus cuentas hacia cuentas de clientes de otros bancos de la plaza.

Las tarifas por transferencias interbancarias son pagadas por el banco donde se encuentra el cliente originador de la transferencia electrónica al banco donde se encuentra el cliente receptor de la misma. Todos los bancos son originadores y receptores de transferencias interbancarias. El que un banco sea originador neto o receptor neto de transferencias viene dado, fundamentalmente, por el número relativo de clientes de cada banco y el comportamiento de dichos clientes en cuanto a su propensión a originar y/o recibir transferencias.

En términos más específicos, cuando un cliente del banco A desea transferir fondos electrónicamente a un cliente del banco B, el banco A emite una solicitud al banco B mediante un intermediario, el Centro de Compensación Automatizado (CCA), el que se encarga de proporcionar el soporte tecnológico para la gestión de la operación. El banco B, al recibir la solicitud, abona los fondos a la cuenta receptora y cobra un precio por este servicio al banco A, el cual corresponde a la tarifa interbancaria.¹

En la actualidad, las tarifas interbancarias son determinadas a través de contratos bilaterales entre los bancos con operaciones en el país que son el resultado de un proceso de

¹ El CCA (que es una sociedad de apoyo al giro bancario) cobra por los servicios que presta, los que también son pagados por el banco originador de la transferencia. Las tarifas del CCA se aplican de manera objetiva y no discriminatoria, y son revisadas periódicamente para dar cuenta de la evolución de los costos económicos de proveer sus servicios.

autorregulación en que se definió la tarifa óptima estableciendo tarifas simétricas entre ellos (misma tarifa por cada transferencia recibida de cada uno de los bancos). La excepción viene dada por BancoEstado, entidad que no estaría de acuerdo con el monto de la tarifa planteada por los demás bancos, ni con el hecho de que todos los bancos paguen la misma tarifa por cada transferencia recibida. En términos más concretos, BancoEstado cobra una tarifa mayor por las transferencias recibidas que la cobrada por los otros bancos, siendo la tarifa cobrada sustancialmente mayor en el caso de las transferencias originadas en bancos “pequeños”. La estructura tarifaria de BancoEstado desglosa la tarifa cobrada por dicha institución en tres categorías, de acuerdo al tamaño del banco. Esta estructura corresponde a:

- a. Una tarifa base de UF 0.01 + IVA para bancos grandes.
- b. Una tarifa base de UF 0.02 + IVA para bancos medianos.
- c. Una tarifa de UF 0.03 + IVA para bancos pequeños.

Las mayores tarifas por transferencias interbancarias cobradas por BancoEstado se justificarían, según dicho banco, en su gran cantidad de clientes CuentaRUT, los que tendrían un comportamiento distinto al de los clientes de los demás bancos. Este distinto comportamiento incluye el que:

- i. La proporción de transferencias recibidas sobre transferencias originadas por clientes CuentaRUT es positiva y más alta que la misma proporción para cualquier otro banco. A modo de referencia, en un informe económico presentado por BancoEstado,² se plantea que en 2016 se realizaron aproximadamente 86 millones de transferencias electrónicas desde el resto del sistema bancario hacia la CuentaRUT, equivalentes al 82% del total de transferencias recibidas por BancoEstado en dicho período, y que desde BancoEstado se originaron aproximadamente 35 millones de transferencias, y donde el 42% de ellas se debió a movimientos de los clientes CuentaRUT. Es decir, por cada transferencia originada por titulares de CuentaRUT, estos

² Informe de Butelmann Consultores, de Junio del 2018, p. 14.

recibieron 5.8 transferencias electrónicas. Este mismo número, de acuerdo al referido informe económico, corresponde a 0.62 en el caso de las cuentas corrientes de BancoEstado.

- ii. Por las características socio-económicas de los clientes CuentaRUT, las transferencias recibidas por ellos se liquidarían con mayor frecuencia en efectivo. BancoEstado también argumenta que una mayor conversión a efectivo involucraría mayores costos por las necesidades de infraestructura física que ello requiere (sucursales, cajas vecinas o similares). En otras palabras, BancoEstado plantea que la recepción de cada transferencia recibida le genera un costo mayor al costo que le genera a los demás bancos recibir una transferencia equivalente, y que ese mayor costo debe ser pagado por la institución originadora.

De esta manera, BancoEstado plantea que el uso que le da el receptor del dinero a la transferencia recibida es importante para determinar los costos de las transferencias electrónicas interbancarias. Por lo mismo, una tarifa que se establezca en un monto equivalente al costo de recibir y abonar la transacción, y que no considere el costo de los elementos que se requieren para que el dinero proveniente de dicha transacción se convierta en efectivo, estaría, de acuerdo a BancoEstado, subestimando los verdaderos costos de la transacción para el banco receptor. A mayor abundamiento, y para reforzar su argumentación, BancoEstado plantea que el mercado relevante para recibir transferencias tiene que incluir tanto la recepción como la liquidación de la transferencia.

BancoEstado también argumenta que el cobro de mayores tarifas por la recepción de transferencias se justifica en el valor que aportan sus clientes CuentaRUT al resto del sistema bancario a través de las externalidades de red que entrega el tener un número significativo de personas adscritas al sistema, clientes que, de acuerdo a BancoEstado, de no existir la CuentaRut no serían parte del sistema bancario. Un argumento relacionado de BancoEstado es que su amplia cobertura geográfica le entrega beneficios de red al resto de los bancos, ya que dicha cobertura permite que clientes de otros bancos se beneficien al

poder realizar transferencias electrónicas a cuentas de clientes ubicados en zonas geográficas con menor presencia bancaria, en un contexto donde la presencia en varias de dichas zonas involucra mayores costos.

A partir de lo anterior, en lo que sigue de este informe se discuten los principales argumentos planteados por BancoEstado para justificar el cobro de mayores tarifas por la recepción de transferencias electrónicas interbancarias. Luego de esta introducción, en el capítulo 2 se presenta alguna estadística descriptiva que es relevante para lo que se analiza en este informe mientras que en el capítulo 3 se discuten argumentos asociados al mercado relevante en que se encuentra la recepción de transferencias electrónicas interbancarias. Luego, en el capítulo 4 se presentan argumentos asociados a las externalidades de red, en el capítulo 5 se analizan temas asociados con competencia entre distintos modelos de negocios, y en el capítulo 6 se discuten aspectos relacionados con las diferencias en cobros de acuerdo al tamaño del banco en que se originan las transferencias. Por último, el capítulo 7 presenta las principales conclusiones de este estudio.

2. Algunos antecedentes generales

En esta sección se presenta alguna estadística descriptiva de utilidad para el análisis que sigue. En las tablas 1 y 2 se puede observar la evolución en el número de tarjetas de débito de distintos bancos entre Diciembre del 2012 y Agosto del 2018 (tabla 1 considera tarjetas vigentes y tabla 2 considera tarjetas con operaciones en el período). La información de tarjetas de débito no muestra directamente el número de cuentas vistas de los bancos (y tampoco el número de clientes CuentaRut) pero es una medida interesante que en el caso de BancoEstado esta claramente influenciada por el crecimiento de usuarios de la CuentaRut. Como se puede ver en estas tablas, la diferencia en el número de tarjetas de débito entre BancoEstado y el resto de los bancos es muy grande (incluso considerando los Bancos Chile y Santander) y más importante aún, el crecimiento en el número de tarjetas de BancoEstado es el más alto del sistema (a mucha distancia del resto) en los último 5 años. Asimismo, de las tablas 1 y 2 también se puede deducir que la relación entre tarjetas con operaciones en el período y tarjetas vigentes es más alta en el caso de BancoEstado que en el de los demás bancos, lo que es una muestra que los clientes de BancoEstado utilizan sus tarjetas de débito de manera frecuente.

Tabla 1
Evolución en número de tarjetas de débito vigentes por Banco

	Diciembre 2012	Agosto 2018
Banco de Chile	2.297.566	2.016.813
Internacional	2.891	7.627
Estado	6.273.783	12.393.973
Scotiabank	250.266	303.348
BCI	1.642.878	1.780.866
Bice	82.858	108.455
Santander	3.129.177	3.573.932
Security	69.820	125.519
Falabella	496.271	872.696
Consortio	9.072	62.920
Banco Ripley		48.198
BBVA	255.620	474.816
Coopeuch	21.719	69.561
Itaú-Corpbanca	424.449	644.539

Fuente: Elaboración propia en base a información estadística de la SBIF.

Nota: Datos Diciembre 2012 para Itaú-Corpbanca se obtuvieron sumando datos de esa fecha de cada banco por separado.

Tabla 2
Evolución en número de tarjetas de débito con movimientos en el período.

	Diciembre 2012	Agosto 2018
Banco de Chile	708.803	880.018
Internacional	680	851
Estado	2.880.854	7.461.259
Scotiabank	119.283	149.665
BCI	824.773	785.048
Bice	57.207	68.198
Santander	789.607	888.398
Security	38.484	33.686
Falabella	117.041	420.943
Consortio	6.889	23.547
Banco Ripley		28.513
BBVA	220.381	243.284
Coopeuch	2.416	6.220
Itaú-Corpbanca	567.657	192.008

Fuente: Elaboración propia en base a información estadística de la SBIF.

Nota: Datos de Diciembre 2012 para Banco Itaú-Corpbanca se obtuvieron sumando los datos de esa fecha de cada banco por separado antes de la fusión.

Por otra parte, en la tabla 3 se presenta el monto pagado por CorpBanca-ITAU a cada uno de los bancos para el período Mayo – Octubre 2018 (incluye TEF, Batch crédito y Batch débito). Como se puede observar, el monto pagado más alto, a una considerable distancia del resto, es el cancelado a BancoEstado. El mayor monto no es sólo en el total de pagos, pero también en el pago (precio) promedio por transferencia. Al respecto, nótese que el pago promedio por transferencia a BancoEstado es casi 9 o 10 veces mayor al monto promedio del pago a cada uno de los demás bancos.

Tabla 3
Monto pagado por transferencias en período Mayo – Octubre 2018 a distintos bancos por Itau-Corpbanca.

	Total pagado	Numero de transferencias	Pago Promedio por transferencia
BBVA	\$32.188.097	387.890	\$83
BCI	\$105.291.517	1.259.055	\$84
BICE	\$10.425.145	123.830	\$84
Chile	\$154.006.230	1.853.715	\$83
Estado	\$3.402.122.686	4.336.719	\$784
Falabella	\$37.073.035	439.992	\$84
Internacional	\$1.125.114	12.713	\$89
Santander	\$174.302.874	2.063.035	\$84
Scotiabank	\$23.261.521	276.062	\$84
Security	\$11.516.242	134.413	\$86

Fuente: Elaboración propia en base a información enviada por ITAU.

Nota: El pago (precio) promedio por transferencia para los bancos distinto de BancoEstado es muy similar. Las diferencias provienen de que es el promedio pagado por TEF, Batch Crédito y Batch Débito y hay pequeñas diferencias en las cantidades relativas de cada una de ellas en los distintos bancos, además de que el precio de TEF, Batch Crédito y Batch Débito no es el mismo. Valores son aproximados.

Nota: Datos para BBVA y Ex BBVA se sumaron. Lo mismo para ITAU y Corpbanca.

Por otra parte, en la tabla 4 se muestra el monto cobrado por cada uno de los bancos a CorpBanca-ITAU en el período Mayo – Octubre del 2018 por la suma de los distintos tipos de transferencias interbancarias (TEF, Batch crédito y Bath débito). De las tablas 3 y 4 se infiere que el monto recibido por BancoEstado es sustancialmente mayor al monto pagado por BancoEstado. Esto provoca que un mayor precio en las transferencias hacia dicho banco tenga importantes efectos en los flujos de cada uno de los bancos involucrados.

Tabla 4
Monto cobrado por transferencias en período Mayo – Octubre 2018 por ITAU-Corpbanca a los distintos bancos

	Total cobrado	Numero de transferencias	Pago Promedio por transferencia
BBVA	\$32.213.640	389.369	\$83
BCI	\$103.028.222	1.289.177	\$80
BICE	\$10.944.562	130.684	\$84
Chile	\$152.834.914	1.902.916	\$80
Estado	\$1.270.855.665	1.621.891	\$784
Falabella	\$21.682.680	239.423	\$91
Internacional	\$1.518.486	17.199	\$88
Santander	\$173.702.414	2.107.562	\$82
Scotiabank	\$21.149.774	247.136	\$86
Security	\$10.808.588	122.857	\$88

Fuente: Elaboración propia en base a información enviada por ITAU.

Nota: El pago (precio) promedio por transferencia para los bancos distinto de BancoEstado es muy similar. Las diferencias provienen de que es el promedio pagado por TEF, Batch Crédito y Batch Débito y hay pequeñas diferencias en las cantidades relativas de cada una de ellas en los distintos bancos, además de que el precio de TEF, Batch Crédito y Batch Débito no es el mismo. Valores son aproximados.

Nota: Datos para BBVA y Ex BBVA se sumaron. Lo mismo para ITAU y Corpbanca.

3. Mercado Relevante

A. Transferencias electrónicas interbancarias (sin considerar liquidación de transferencia a efectivo)

Se entiende por mercado relevante el de un producto o grupo de productos, en un área geográfica en que se produce, compra o vende, y en una dimensión temporal, tales que resulte probable ejercer a su respecto poder de mercado. En la práctica, la FNE³ entiende que conforman un mismo mercado relevante el producto o grupo de productos que sus consumidores consideren sustitutos suficientemente cercanos, tanto en términos de la calidad del producto como de su alcance geográfico.

Tal como en otras situaciones, definir el mercado relevante en el caso bajo análisis no es sencillo. El que paga por las transferencias es el banco del cliente originador. Bajo las estrategias comerciales actuales, el banco originador le cobra a sus clientes por el conjunto de servicios asociados a su afiliación al banco (entre estos variados servicios se encuentra la capacidad de originar y recibir transferencias electrónicas interbancarias) pero no le cobra en forma desagregada por servicios como las transferencias realizadas a otros bancos a diferencia del Banco Estado que sí efectúa cobro por servicios determinados de la Cuenta RUT dentro de los que están las transferencias electrónicas.

Posibles sustitutos de las transferencias electrónicas serían otros mecanismos que involucren un cargo en la cuenta del cliente originador y un abono en la cuenta del cliente receptor de la transferencia (que es lo que hace una transferencia electrónica interbancaria). Entre estos mecanismos están los depósitos con cheques, vale vista u otros. Sin embargo, dados los avances de la tecnología y la penetración de la digitalización, dichos mecanismos parecen no ser sustitutos ni cercanos ni eficientes para una gran mayoría de las transferencias electrónicas que se reciben y originan en el sistema bancario.

³ Guías de concentración horizontal emitidas por la FNE.

La inexistencia de sustitutos cercanos, y la necesidad de los bancos de ofrecer este tipo de servicios a sus clientes, provoca que si un banco receptor sube unilateralmente el precio de las transferencias recibidas en, digamos 5% o 10%, el banco originador deba pagar dicha tarifa.⁴⁵ Dado que el cobro lo realiza la institución receptora de la transferencia, los incentivos a aumentar el precio y, por lo tanto, la posibilidad de ejercicio rentable de poder de mercado, son mayores a medida que mayor es la diferencia entre el de transferencias recibidas y originadas por un determinado banco.

De esta manera, en un contexto donde cada banco requiere ofrecer el servicio de transferencia electrónica interbancaria a sus clientes, un banco receptor podría tener incentivos a cobrar un precio algo mayor por ellas, y el banco originador tendría que pagar dicho precio. Así, cada banco receptor de transferencias tiene poder de mercado respecto de los posibles bancos originadores.

Para evitar estos problemas de “poder de mercado local”, y dado que para el éxito del sistema se requiere que todos los bancos estén interconectados,⁶ los bancos llegaron a un acuerdo para determinar los cobros por transferencias recibidas ex ante. Estos cobros deben remunerar los costos involucrados en la recepción y abono de la transferencia. El hecho de que los cobros sean simétricos persigue que las motivaciones para transferir a un banco u otro sean las asociadas a las necesidades del cliente, y no estén afectadas por preferencias relacionadas con la existencia de precios asimétricos dependiendo de a que banco se realiza la transferencia.

⁴ Existe normativa administrativa que regula la forma y términos de las transferencias que los Bancos entienden como una obligación de interconexión con los demás intervinientes

⁵ Si un banco sube las tarifas que cobra por recibir las transferencias de otros bancos, es probable que otros bancos también deseen subir los precios por recibir transferencias, lo que complejiza las negociaciones y renegociaciones contractuales. Por lo mismo, es una buena idea que los bancos apliquen tarifas simétricas, y así evitar negociaciones costosas que puedan llevar a un alza en el nivel general de tarifas.

⁶ Más adelante se discute el tema de las externalidades de red.

Es importante destacar que una mayor competencia en el sector bancario requiere que los clientes de cada banco tengan acceso a realizar transferencias desde y hacia las cuentas de todos los clientes del sistema, independientemente del banco en el cual se encuentren. Si el banco originador de la transferencia desea traspasar a sus clientes el monto que se cobra por recibir dicha transferencia (caso que sería más probable a medida que el precio de las transferencias se fijara en forma más asimétrica entre los bancos) entonces los clientes que preferirían tener cuentas en el banco originador serán aquellos que no realizan transferencias, o que las realizan en forma muy esporádica.

De esta forma, la restricción a la realización de transferencias electrónicas interbancarias (por ejemplo, por un alto cobro por ellas) atentaría contra **i.** La competencia, **ii.** La bancarización, **iii.** El uso creciente de tecnologías más eficientes, y **iv.** La obtención de las externalidades de red propias de un sistema en que lo adecuado es que todos los clientes estén interconectados.

En síntesis, las transferencias electrónicas interbancarias parecen tener un bajo grado de sustitución con otros servicios (los que tal como una transferencia, debiesen involucrar un cargo en una cuenta del banco originador y un abono en una cuenta del banco receptor). Su creciente uso, motivado por los cambios en la conducta del consumidor y la mayor importancia de la tecnología y digitalización en la oferta de servicios bancarios, así lo muestra. Por lo mismo, un banco que no ofrece dicho servicio estará en desventaja competitiva respecto de los demás bancos, lo que puede llevar a que un banco receptor neto de transferencias tenga incentivos a subir los precios cobrados por la recepción de éstas. A partir de lo anterior, es razonable que los bancos lleguen a acuerdos para limitar el ejercicio de potenciales comportamientos oportunistas entre ellos. La determinación de precios ex ante ayuda en dicha dirección.

B. Transferencias electrónicas interbancarias y su liquidación

Etapas de la cadena vertical en la cual se encuentran las transferencias bancarias

Las transferencias bancarias son sólo una etapa de una cadena vertical más extensa, que incluye un mayor número de etapas. Entre las etapas de esta cadena están⁷:

- i. El recibo del dinero en la cuenta del cliente del banco originador.
- ii. La transferencia del dinero desde la cuenta del banco originador a la cuenta del banco receptor.
- iii. El recibo del dinero en la cuenta del cliente del banco receptor.
- iv. La utilización del dinero recibido a través de la transferencia por el cliente del banco receptor.

Cada una de estas etapas tiene sus propios productos sustitutos, algunos más cercanos a otros. Asimismo, cada una de estas etapas cuenta con consumidores que tienen un distinto comportamiento. Por lo mismo, y como se explicara en el resto de esta sección, no corresponde incluir todas estas distintas etapas en un mismo mercado relevante. A modo de ejemplo, la etapa correspondiente a las opciones de utilización del dinero recibido en una transferencia es una instancia posterior a la de la transferencia propiamente tal.

El recibo del dinero en la cuenta del banco originador (etapa i) se puede producir a través de mecanismos como la realización de un depósito en dicha cuenta, una transferencia a dicha cuenta, o un abono de dinero del propio banco originador a su cliente (por ejemplo, producto de un crédito), entre otras opciones. Estas distintas alternativas serían sustitutas en cuanto al recibo del dinero en la cuenta del cliente originador. Para ciertos grupos de clientes algunas de estas fuentes de origen de fondos serán más comunes, mientras que para otros grupos de clientes serán otras las fuentes de origen de fondos más frecuentes. Esta asimetría se da tanto entre clientes de un mismo banco como entre clientes de distintos

⁷ Estas son etapas de una cadena más extensa, que incluye etapas anteriores a la (i) y posteriores a la (iv), pero se opta por restringirlo a cuatro etapas para simplificar la presentación.

bancos. La importancia relativa de cada fuente de origen de los fondos también puede ser distinta a través del tiempo.

Una vez que el dinero está abonado en la cuenta del cliente originador, este puede cargar su cuenta para abonar en la cuenta de un cliente de otro banco a través de una transferencia electrónica de fondos u a través de otros mecanismos, como la realización de un depósito vía sucursal, la entrega personal de un cheque, o la emisión de un vale vista o instrucción bancaria, entre otras opciones. En forma coherente con las etapas anteriores, el cliente del banco receptor puede recibir su dinero a través de distintas fuentes, como una transferencia electrónica interbancaria, depósito directo en sucursal, abono al banco u otro mecanismo.

Por último, una vez que el cliente receptor recibe el dinero en su cuenta, este también tiene distintas opciones en cuanto al uso de este dinero. Por ejemplo, puede realizar una transferencia a otra cuenta, ir a una sucursal a obtener efectivo, abonar un crédito en forma automática, hacer giros de cajero automático, o realizar compras con la tarjeta de débito. Distintos segmentos de clientes tienen distintas preferencias por cada uno de estos mecanismos, cuya importancia relativa también va cambiando a través del tiempo.

Etapas de la cadena vertical y mercado relevante

Como se puede desprender de esta discusión, cada etapa enfrenta sus propios sustitutos, y en cada una de ellas existirán clientes con distintas preferencias y necesidades. Por lo mismo, cada etapa representa un “mercado relevante” distinto. El considerar el “paquete de etapas” como un mismo mercado relevante involucraría poner en el mismo grupo a clientes con comportamientos muy distintos, y a servicios que no son comparables ni sustitutos entre ellos en un mismo mercado.

Sólo a modo de un ejemplo referencial, dos etapas de la cadena vertical de los servicios provistos por una AFP corresponden a **i.** La recaudación e inversión de las cotizaciones previsionales de sus afiliados y **ii.** La prestación de pensiones a través del retiro programado de los afiliados que elijan esa modalidad de pensión cuando jubilan. A pesar de

que son dos etapas de una misma cadena vertical de valor, estas etapas son parte de mercados relevantes distintos. En la etapa 1, las AFP compiten por atraer a los cotizantes del ahorro obligatorio, por lo que la sustitución es a nivel de las diferentes AFP,⁸ mientras que en la etapa 2 el mercado relevante también incluye a los oferentes de rentas vitalicias (Compañías de Seguro) que compiten con el retiro programado como modalidad de pensión.

El que haya una AFP cuyos afiliados tengan una mayor tendencia, por ejemplo, a elegir la modalidad de retiro programado no implica que para esa AFP el mercado relevante para efectos de libre competencia sea aquel que comprenda la suma de las dos etapas (administración de ahorros previsionales más modalidad de pensión). De esta manera, el mercado relevante de las cotizaciones obligatorias es distinto al mercado relevante de la pensión para la jubilación. Lo anterior es así incluso considerando que en todas las AFP algunos afiliados prefieren seguir con ellas cuando se jubilan utilizando el mecanismo de retiro programado, y que dicha proporción de afiliados es distinta en cada AFP.

BancoEstado argumenta que el mercado relevante de las transferencias electrónicas interbancarias incluye la liquidación en efectivo de dichas transferencias, porque una parte significativa de las transferencias que reciben sus clientes CuentaRUT se terminaría liquidando en efectivo. La liquidación en efectivo, argumenta BancoEstado, tiene mayores costos para el banco receptor que otros usos de las transferencias recibidas (como generar otras transferencias electrónicas) por lo que el cobro de cada transferencia recepcionada debiese ser mayor. Sin embargo, y de acuerdo a lo mencionado, el suscrito estima que es un error considerar a etapas distintas de una cadena de valor vertical como constituyentes de un mismo mercado relevante, especialmente cuando en esas distintas etapas hay diferentes comportamientos entre los consumidores y participan servicios que no son sustitutos entre ellos. Asimismo, y como se discute en el capítulo referido a las diferencias en cobro de acuerdo al tamaño del banco, no parece ser eficiente desde el punto de vista de

⁸ Hay otro mercado relevante que es el del ahora voluntario, donde las AFP compiten con instituciones como los Fondos Mutuos y las Cías de Seguros, entre otras.

la asignación de los recursos el que se cobre al banco originador en razón de su tamaño, y que este cobro dependa de las "especiales" características de los clientes del banco receptor.

De esta manera, más que considerar a las distintas etapas como partes de un mismo mercado relevante, lo que debiese suceder es analizar lo que pasa dentro de cada una de ellas. Si lo que realice el cliente receptor de fondos en la etapa de la utilización de los fondos (liquidación en efectivo, otra transferencia, redcompra, etc.) arroja distintos costos, posiblemente el banco receptor debiese intentar cobrar a sus clientes por estos distintos usos en función del costo relativo de cada uno de ellos, para así desincentivar la utilización de los mecanismos más caros. Si por políticas de inclusión financiera u otras, que pueden ser muy razonables desde el punto de vista social, una institución decide abstenerse de cobrar a sus clientes por el uso de recursos que involucran altos costos, esto debiese ser subsidiado o pagado a través de otros mecanismos, pero no al amparo de justificar que lo que se hace en la etapa posterior al recibo de una transferencia electrónica es también asignable al costo asociado al abono y recepción de dicha transferencia.

El incluir el costo de la liquidación de las transferencias a efectivo en el costo de la transferencia electrónica realizada por un banco originador (que como se ha dicho representan distintas etapas) involucraría un subsidio de los demás bancos a la actividad del BancoEstado, pues ello involucraría determinar una tarifa por transferencia en base a la especial naturaleza de ciertos clientes del BancoEstado (o, en el extremo, de cualquier otro banco).

Asimismo, establecer precios por transferencia que incluyan el pago por la liquidación en efectivo no incentiva a que clientes ocupen otros mecanismos (y aprendan de ellos) para utilizar el dinero recibido producto de la transferencia. Si la conversión en efectivo es cara, entonces es importante fomentar una mayor utilización de transferencias electrónicas, tarjetas de débito, cajeros automáticos u otros mecanismos similares. De otra manera, habría un subsidio al BancoEstado de parte de los demás bancos por la especial conformación y comportamiento de su cartera.

Es relevante reiterar que los clientes de un banco tienen comportamientos distintos, incluso dentro de una misma etapa. Por ejemplo, dentro de los clientes CuentaRUT debe haber algunos que son altamente intensivos en liquidaciones de efectivo en sucursales (ciertos clientes transformando una transferencia en un giro en efectivo en sucursales, y otros transformando la misma transferencia en varios giros), otros que son más intensivos en el uso de cajeros automáticos, otros que son más intensivos en utilizar tarjetas de débito o en realizar un mayor número de transferencias interbancarias, etc. A partir de lo anterior, podemos concluir que el costo de convertir una transferencia en efectivo será distinto para cada cliente y también distinto a través del tiempo. Por lo mismo, el cobro de un precio por el recibo de una transferencia interbancaria que incluya el costo de realizar un promedio de conversiones a efectivo no es representativo del comportamiento de los consumidores individuales.

La etapa de la liquidación de la transferencia tendrá un costo distinto para el banco receptor dependiendo de lo que realice el cliente que la recibe. A modo de ejemplo, dos clientes CuentaRUT, para una misma transferencia recibida de M\$100, pueden realizar 0, 1, 2 o cualquier otro número de giros de efectivo. Con ello sabemos que el costo de la etapa de recepción es el mismo para todos los clientes del mismo banco, pero no sabemos el costo de la etapa de conversión de esa transferencia en efectivo o en otro medio de pago. En este escenario, homologar los costos de la liquidación en efectivo a un cliente promedio no parece ser lo más adecuado desde la perspectiva del mercado relevante.

El que el comportamiento de cada cliente receptor sea distinto, e independiente de lo que realice el banco originador, hace menos conveniente el cobro de tarifas que incluyan comportamientos sobre los cuales no se tiene control. La consecuente asimetría en incentivos podría redundar, incluso, en que el banco receptor tenga interés en promover un mayor uso de los medios de conversión en efectivo por parte de sus clientes o en retrasar (en el margen) la implementación de innovaciones tecnológicas que abaraten los costos de liquidación, si es que el banco originador le paga por la conversión en efectivo.

A mayor abundamiento, el realizar un cobro que incluya la liquidación en efectivo generaría ineficiencias por la existencia de subsidios cruzados desde un grupo de clientes (los menos intensivos en conversiones en efectivo) hacia otro grupo (los más intensivos en conversiones en efectivo y uso de sucursales, cajas vecinas u otros).

Siguiendo una lógica similar ¿Qué pasaría si un banco aparece con una gran cantidad de transferencias netas recibidas y sus consumidores experimentan un cambio en sus gustos y realizan una mayor cantidad de giros en efectivo en sus sucursales? ¿Significa ello que ese banco tiene que cobrar una mayor tarifa por la recepción de transferencias electrónicas a los bancos originadores? Asimismo, ¿Debe bajar la tarifa de las transferencias electrónicas recibidas si los consumidores del banco receptor experimentan un cambio en sus gustos que los hace ir menos a sucursales a realizar transferencias de efectivo? Al respecto, si el costo de realizar la transferencia electrónica propiamente tal no cambia, no corresponde que su precio sea modificado por ninguno de estos eventos.

En definitiva, no parece razonable justificar que el mercado relevante incluya la etapa de liquidación de la transferencia y que el cobro por transferencia recibida sea en función del uso que le de el cliente al dinero obtenido a partir de dicha transferencia. Las distintas etapas representan servicios claramente distintos, con estructuras de costos también diferentes y que dependen de factores que no son equivalentes. Si se desea incluir el costo de la liquidación en el costo de la transferencia electrónica, y dados los argumentos ya entregados, se terminaría cobrando una tarifa distinta para cada cliente, dependiendo del comportamiento posterior que éste cliente tenga y una tarifa para cada Banco dependiendo del comportamiento de sus clientes; El sistema se haría muy complejo e ineficiente si cada banco cobrase una tarifa en función del uso que cada tipo de cliente haga de la transferencia.⁹

⁹ El tema de la definición de mercado relevante cuando hay distintas etapas en una cadena vertical ha sido analizado, y en general se concluye que el análisis tiene que ser realizado a nivel de cada etapa. Por ejemplo, en telecomunicaciones existen diversas etapas (mayorista, consumidor final, etc.) y se recomienda analizar cada etapa por separado (ver, por ejemplo, Defining the Relevant Market in Telecommunications, Review of Selected OECD countries and Colombia (chapter 2), 2014. OECD, Competition Committee).

4. Externalidades indirectas de red

Es indudable que las transferencias electrónicas interbancarias se benefician por la presencia de un mayor número de personas que puedan originar o/y recibir dichas transferencias, generándose lo que se denominan externalidades positivas de red. Una externalidad de red es aquella donde la utilidad (o disposición a pagar) de un cierto servicio para un consumidor depende en parte del número de personas que estén “consumiendo” dicho servicio. La externalidad será positiva si la utilidad para un consumidor aumenta a medida que se incrementa el número de personas consumiendo dicho servicio (por ejemplo, este es el caso de WhatsApp, Facebook y otros) y será negativa si la utilidad para un consumidor decrece con el número de personas que consume dicho producto o servicio (por ejemplo, este es el caso de un cierto vestuario en que se desea exclusividad).

En el caso bajo análisis en este informe existen externalidades o efectos positivos de red porque un mayor número de receptores de transferencias incrementa el valor de la red para los originadores de estas transferencias, y un mayor número de originadores incrementa el valor de la red para los receptores.¹⁰ Un mayor valor de la red es positivo no sólo para el sistema bancario y sus usuarios, sino que también para el funcionamiento de la economía como un todo.¹¹ En este sentido, los clientes de BancoEstado (que son mayoritariamente clientes CuentaRUT) efectivamente aportan un importante valor para el sistema, tal como lo aportan los clientes de los demás bancos de la plaza.

La importancia de un banco para obtener los beneficios de las externalidades indirectas de red no depende sólo de la cantidad de clientes de cada banco, sino que también del

¹⁰ Más específicamente, en este caso se dice que las externalidades positivas de red son indirectas, porque un mayor número de consumidores en un lado de la red (por ejemplo, recepción de transferencias) incrementa el valor o utilidad para los consumidores en el otro lado de la red (por ejemplo, originación de transferencias). Para una discusión más general de externalidades de red y su efecto en la estrategia de la empresa ver, por ejemplo, Fundamentos de Estrategia Empresarial (capítulo 10), quinta edición (Ediciones UC), Jorge Tarziján, 2019.

¹¹ Entre otras cosas, mayores externalidades de red en el sistema bancario aumentan el valor de la red para cada uno de sus usuarios, mejora asignación de recursos y permite menores costos de transacción.

comportamiento de dichos clientes en términos de su frecuencia de uso de la red y de su condición de participante, ya sea de un lado o de múltiples lados de dicha red o plataforma. Al respecto, y todo lo demás constante, un cliente que origina una transferencia y que recibe otra en un cierto período de tiempo tiende a ser más valioso para la red que un cliente que realiza sólo una recepción, o incluso que uno que realiza o sólo dos recepciones u sólo dos originamientos de transferencias en un período equivalente de tiempo. Lo anterior debido, fundamentalmente, a que para que los consumidores obtengan los beneficios de las externalidades de red se requiere que hayan (ojalá) muchos de ellos en cada uno de los dos lados de la red (por ejemplo, origen y recepción de transferencias) no bastando que hayan muchos clientes y transacciones deseadas a un lado (por ejemplo, recepción) y un menor número de clientes y transacciones deseadas en el otro lado (por ejemplo, originamiento).

A modo de ejemplo, si los clientes están muy segmentados en uno de los dos lados de la red (por ejemplo, los clientes que originan son distintos a los que reciben las transferencias) entonces una fuga relativamente masiva de un tipo de clientes bajará sustancialmente el valor de la red para los que se mantengan en ella, ya que ésta se quedará con más clientes a un lado que en otro (lo que afecta negativamente la obtención de beneficios producto de las externalidades indirectas de red). En cambio, si se produce la misma fuga de clientes, pero donde cada uno de ellos participa en los dos lados de la red, dicha fuga no dejará a los distintos lados en una situación tan asimétrica, por lo que la red seguirá teniendo valor para los clientes remanentes en cualquiera de sus dos lados.

Asimismo, los clientes que consuman una mayor variedad de productos bancarios (distintos de transferencias electrónicas) también realizan un mayor aporte a la obtención de los beneficios de las externalidades indirectas de red, ya que el consumo de un mayor número de productos aumenta la probabilidad de que a dichos clientes se le realicen cargos o abonos en sus cuentas, lo que a su vez aumenta la probabilidad de que ellos sean originadores o receptores de transferencias electrónicas interbancarias.

De hecho, dado que los clientes CuentaRUT son receptores netos de transferencias, y que el banco que recibe el pago por una transferencia es el receptor y no el originador, BancoEstado se beneficia de su afiliación a la red, ya que son los efectos indirectos de red los que le permiten tener una importante cantidad de transferencias recibidas¹² y, consecuentemente, una recaudación mayor a la de un banco que tenga un número similar de “movimientos” totales, pero distribuidos en forma más simétrica entre transferencias originadas y recibidas. Es decir, en parte importante BancoEstado está internalizando los beneficios de red que aportan sus clientes CuentaRUT a través del cobro por transferencia recibida.

A modo de ejemplo de lo mencionado en el párrafo anterior, y haciendo una contabilidad extremadamente simple, un banco que tenga 1000 clientes, donde cada uno de ellos presente un promedio mensual de 5 transferencias originadas y 5 recibidas (o sea 10.000 movimientos por mes), y donde se paga por cada transferencia recibida \$0.1, tendrá un ingreso por transferencias equivalente a $1000 * 5 * 0.1 = \$500$, mientras que otro banco que tenga 2000 clientes, pero donde cada uno de ellos origina en promedio 1 transferencia y recibe 4 transferencias (o sea, también 10.000 movimientos totales al mes) tendrá un ingreso por transferencias de $2000 * 4 * 0.1 = \$800$.

Debe destacarse que clientes de instituciones como Banco Falabella o Banco Ripley, tal como los de cualquier otro banco, también podrían argumentar acerca de su importancia para la obtención de las externalidades indirectas de red. Las externalidades de red no son propietarias de los clientes de ningún banco, por lo que tampoco son de propiedad de los clientes CuentaRUT (aunque sin BancoEstado estos clientes tengan menos posibilidades de bancarizarse)¹³. Asimismo, y como se mencionó anteriormente, tampoco es claro que los clientes CuentaRUT de BancoEstado sean los que realizan un mayor aporte a la obtención

¹² Recordemos que la recaudación de cualquier banco por transferencias electrónicas depende del número de transferencias recibidas por dicho banco.

¹³ Como se ha mencionado, BancoEstado recibe beneficios por sus clientes CuentaRUT, por ejemplo a través del cobro a los demás bancos por las transferencias recepcionadas por ellos.

de externalidades de red. Temas como variedad de productos, número y monto de los movimientos de los diversos productos, y simetría o asimetría de la posición de cada banco en cuanto a su posición como originador o receptor de transferencias son importantes para determinar la contribución relativa de cada cartera de clientes a las referidas externalidades.

5. Competencia entre distintos modelos de negocios

El modelo de negocio de BancoEstado (especialmente en lo que se refiere a CuentaRUT) y los modelos de negocio de los bancos privados de la plaza son distintos. Sus principales diferencias radican en sus distintas propuestas de valor, segmentos de consumidores objetivo, infraestructura física y en algunos casos, distintos modelos de ingresos. Lo que sucede en la industria bancaria es coherente con lo que se observa en la actualidad en prácticamente cualquier industria (aerolíneas, supermercados, empresas de televisión, etc.), donde coexisten distintos modelos de negocios, por lo que su coexistencia no es un problema ni requiere corregirse.

Tampoco es un problema para la libre competencia el que distintos modelos de negocios interactúen sino que, al contrario, su interacción puede ser deseable. Sin embargo, dicha interacción no debe implicar que el modelo de negocio de un tipo de competidor deba subsidiar al modelo de negocios de otro tipo de competidor. En vista de lo anterior, es comprensible que el modelo de negocio de BancoEstado no sea el mismo que el desarrollado por la banca privada tradicional en Chile. Como ya se mencionó, tanto los consumidores objetivos, la propuesta y la cadena de valor, como la forma de obtener ingresos de los distintos modelos de negocios tienden a ser diferentes¹⁴.

Como se sabe, a través del producto conocido como CuentaRUT, el modelo de negocios de BancoEstado ha expandido fuertemente su base de clientes. Esta expansión ha sido apoyada por la no exigencia de un determinado nivel de ingresos como requisito de apertura de cuenta y por la ausencia de cargos fijos de mantención, elementos que han sido distintivos

¹⁴ Sería también interesante observar como es la relación entre los modelos de negocio de BancoEstado y el de los bancos relacionados a grandes tiendas. Parte del segmento de consumidores de Banco Falabella puede también tener un comportamiento distinto al de los demás bancos privados de la plaza en términos de conversión en efectivo de las transferencias recibidas y de la utilización de sucursales y otras instalaciones físicas.

del modelo de crecimiento de los clientes CuentaRUT. En cambio, en los bancos de propiedad privada, el modelo de negocios se ha basado en establecer ciertos requerimientos de ingreso o patrimonio para ser clientes del banco y en realizar cobros por mantención de las cuentas. La existencia de la red de clientes de BancoEstado le brinda importantes servicios a los clientes de otros bancos (por ejemplo, empresas) ya que permite que estos últimos transfieran dinero a los clientes CuentaRUT (por ejemplo, por pagos de sueldos y otros). Sin embargo, esas transferencias se pagan al banco receptor como se paga cualquier transferencia electrónica interbancaria, por lo que el tener una mayor base de clientes incrementa la recaudación por este ítem (recordar tabla 3).

El modelo de negocios de BancoEstado también incluye la presencia física en una gran cantidad de lugares geográficos, en algunos de los cuales no hay presencia de otros bancos. Esto le trae costos y beneficios a BancoEstado, y es una decisión coherente con su modelo el atender a clientes de segmentos socioeconómicos distintos en diversas zonas geográficas del país. Debe destacarse que el modelo de otros bancos (como el Chile y el Santander) ofrece convenios de pago de remuneraciones que incluyen la apertura de cuentas vista a los trabajadores en sus filiales (por ejemplo, CrediChile y Banefe). Estas cuentas vistas tienen un costo mensual de mantención e incluyen un número máximo de giros. Un modelo de negocios que se basa en una mayor cobertura geográfica y un mayor número de clientes CuentaRUT entrega acceso al recibo de un mayor número de transferencias, a un mayor ingreso total por transferencias, y a eventuales mayores ingresos por los saldos mantenidos en las cuentas vistas de dichos clientes.

Cuando las empresas compiten con modelos de negocios distintos, es necesario ser especialmente cuidadoso al plantear que la tarifa de recepción de transferencias electrónicas debe cubrir el costo que la recepción de dicha transferencia origina en el banco receptor, incluyendo su liquidación en efectivo. En un escenario como este, ¿Qué pasa si hay un banco con una estructura muy ineficiente de costos? Ciertamente, es discutible que el banco originador deba pagar por dichas ineficiencias. ¿Qué pasa si un banco abre una sucursal en una localidad de, por ejemplo, 1,000 habitantes (por motivos que desde el punto de vista social y de inclusión territorial pueden ser muy plausibles)? Dicha sucursal será cara de

mantener por lo que convertir las transferencias en efectivo también será muy caro. ¿Significa eso que el banco originador tendría que pagar un mayor precio por las transferencias que origina hacia los habitantes de dicha localidad? Seguramente la respuesta es no, ya que si esta fuese positiva ello sería peligroso para el sistema y la asignación de recursos debido a que las políticas comerciales de los bancos podrían no estar basadas en principios de eficiencia productiva. No es misión de los bancos originadores de transferencias (sea cual sea el banco) subsidiar dicho tipo de decisiones.

En términos más generales, el modelo de negocios de cada banco influirá en el uso que los receptores de transferencias hagan con ellas y, por lo tanto, distintos modelos de negocios pueden involucrar distintos usos. Lo importante es que cada uno de los bancos entienda los tradeoffs de su modelo de negocios respecto del modelo de los competidores, y que a partir de dichos tradeoffs elija los caminos a seguir.

En este contexto, buscar que las transferencias electrónicas originadas por un banco subsidien el costo de los servicios a los clientes de otros bancos no parece adecuado ni pro-competitivo. A mayor abundamiento, esta eventual diferenciación en los precios de las transferencias dependiendo del banco que las recepcione no parece justificada en términos de rentabilidad, ya que el informe económico adjuntado por BancoEstado plantea que el margen operacional de los clientes CuentaRUT es mayor a cero.¹⁵ Dicho informe también menciona que un cliente CuentaRUT mantiene, en promedio, 2,6 productos que generan ingresos para el banco, ya sea porque contratan créditos, seguros o tiene ahorros en BancoEstado¹⁶. A mayor abundamiento, el citado informe también plantea que BancoEstado no sólo ha registrado rentabilidades anuales superiores al promedio de la banca, sino que efectúa significativos aportes anuales al Fisco de Chile. Estas

¹⁵ Butelmann Consultores, 15 Junio 2018, página 4.

¹⁶ Página 20 del informe citado en el pie de página precedente. En dicho informe también se plantea, con toda lógica, que el número de 2,6 productos es sustancialmente inferior al número de productos mantenidos por los cuentacorrentistas tanto de BancoEstado como de otros bancos. En todo caso, debe destacarse que las conclusiones de este estudio también aplicarían en el caso en que la rentabilidad de los clientes CuentaRut para BancoEstado sea negativa.

consideraciones van en la dirección de apoyar la hipótesis de que el modelo de negocios de BancoEstado es capaz de auto-sustentarse por sí mismo.¹⁷

No parece razonable que los demás bancos deban pagar por la infraestructura física de BancoEstado, así como tampoco parece razonable el cobro de mayores tarifas a los bancos más pequeños. Como se ha mencionado, la capilaridad de la red de sucursales y servicios anexos es coherente con el modelo de negocios de BancoEstado (en base a sus objetivos) y, por lo tanto, debe ser financiado por sus operaciones y por políticas de precio no discriminatorias.

En definitiva, más que plantear la conveniencia de uno u otro modelo de negocios, y la necesidad de subsidios o transferencias entre ellos, para el sistema bancario nacional lo importante es destacar la coexistencia de modelos, donde dicha coexistencia refuerza la obtención de beneficios para todos los clientes, en un escenario donde el desempeño financiero de los distintos modelos de negocio parece adecuado y donde cada uno de ellos refuerza al otro en distintas dimensiones.

¹⁷ En todo caso, estimar el margen operacional económico de un grupo de clientes dentro de un mismo banco es un ejercicio muy complejo, ya que existen una serie de ingresos marginales que son difíciles de medir, existe sustitución entre distintos grupos de clientes (por ejemplo, cuantos de los clientes CuentaRut serían cuenta correntistas si no existiese la CuentaRut), y la asignación de costos entre los distintos clientes es también dificultosa.

6. Diferencias en cobros según el tamaño del banco

La estructura de cobro por las transferencias recibidas por BancoEstado plantea una tarifa (sustancialmente) mayor a las transferencias originadas en los bancos de menor tamaño. Al respecto, y en forma consistente con lo discutido anteriormente y con lo argumentado por BancoEstado, sería interesante entender la justificación económica para esa diferencial en tarifas. ¿Será que las transferencias que se originan en un banco de menor tamaño son más caras de procesar para el banco receptor? Para ser coherentes con el argumento esbozado por el propio BancoEstado ¿Será que las transferencias que se originan en bancos de mayor tamaño tienen una menor tasa de liquidación en efectivo? ¿Será que el proceso de recepción de transferencias electrónicas interbancarias al interior de BancoEstado presenta grandes economías de escala y sin los bancos grandes dichas economías no se pueden obtener, lo que les da a estos últimos un mayor poder de negociación? Estas preguntas son importantes porque cualquier diferencial en tarifas que no sea justificada por una diferencial equivalente en costos podría ser considerada como una discriminación abusiva de precios.

No existe una lógica argumental, ni existen antecedentes (incluyendo el estudio económico presentado por BancoEstado) que muestren que las transferencias que se originan en bancos de menor tamaño sean más caras de procesar para el banco receptor que las transferencias que se originan en bancos de mayor tamaño, por lo que ello no puede justificar una discriminación de precios basada en el tamaño del banco originador. Tampoco existen antecedentes que permitan, de alguna manera, inferir que el comportamiento de las clientes CuentaRut respecto de su propensión a convertir las transferencias recibidas en efectivo sea distinto de acuerdo al tamaño del banco, por lo que incluso considerando el (erróneo) supuesto de que las transferencias en efectivo deben ser parte del costo de la recepción de la transferencia se justificaría un mayor precio a los bancos de menor tamaño.

Por otra parte, dado el muy significativo y creciente número de transferencias recibidas por cada banco (en especial, BancoEstado) el costo unitario de recibir cada transacción adicional se diluye en los costos de recibir muchas transacciones prácticamente en forma

simultánea, y este costo no puede ser distinto de acuerdo al tamaño del banco que la origina. Por lo mismo, sea que la transferencia adicional (marginal) provenga del banco A o del banco B, el costo de procesarla para BancoEstado (y para cualquier otro banco) será el mismo, no justificándose un costo distinto en un caso o en otro.

Asimismo, y por las razones ya expuestas en el correspondiente capítulo de este estudio, los motivos asociados con la existencia de externalidades indirectas positivas de red tampoco justifican un cobro de precios distinto por recepcionar transferencias originadas en bancos de distinto tamaño.

En un contexto similar, y siguiendo con un análisis de libre competencia, si se cobran mayores precios a los bancos de menor tamaño, entonces un banco entrante, supongamos con muy pocas sucursales (por ejemplo, porque tiene un modelo de negocios muy digitalizado) tendrá que pagar una alta cantidad por cada transferencia originada por sus clientes, lo que representaría una importante barrera a la entrada y al crecimiento de dicho banco. Asimismo, un mayor cobro por la recepción de transferencias por parte de BancoEstado se reflejará en un mayor costo de operación de las cuentas de los bancos que son originadores netos a cuentas de dicho banco, con lo que no sólo BancoEstado abaratará y obtendrá mayores ingresos por su producto más importante (al menos en términos de número de personas), sino que también incrementará el costo relativo de mantener una cuenta en los demás bancos. Lo anterior puede llevar a un traslado de cuenta correntistas (por ejemplo, aquellos más intensivos en transferencias a CuentaRUT) desde los demás bancos hacia BancoEstado. Dado que el cobro por transferencia originada es mayor para los clientes de bancos pequeños, este efecto sustitución, y la consiguiente barrera a la entrada producto de éste, va a ser mayor en el caso de los bancos de menor tamaño.

En definitiva, es contrario a la libre competencia que los bancos más pequeños sean los que más deban aportar (en términos del costo unitario de cada transferencia recibida) al financiamiento de la infraestructura requerida para la recepción de transferencias electrónicas y de la red de sucursales de BancoEstado, tal como lo sostiene el BancoEstado. Los bancos más pequeños, prácticamente por definición, originan un menor número de

transferencias que los bancos de mayor tamaño, y no parecen haber justificaciones económicas para el cobro de un mayor precio a ellos. A partir de lo anterior se concluye que no es razonable que los operadores de menor tamaño deban pagar una tarifa unitaria mayor a la tarifa unitaria pagada por los operadores de mayor tamaño por el mismo servicio (recepción de transferencia electrónica).

7. Conclusiones

1. BancoEstado cobra tarifas mayores que los demás bancos de la plaza por recibir transferencias electrónicas originadas en otros bancos. Asimismo, la tarifa cobrada a los bancos pequeños por cada transferencia recibida es aproximadamente tres veces mayor que la tarifa cobrada por la recepción de una transferencia equivalente originada en un banco grande.

2. El mayor precio cobrado por las transferencias electrónicas recibidas se justificaría, según dicho banco por su gran cantidad de clientes CuentaRUT, los que tienen un comportamiento distinto al de los clientes de los demás bancos, fundamentalmente en lo que respecta a que: **i.** La proporción de transferencias recibidas sobre transferencias originadas por clientes CuentaRUT es positiva y más alta que la misma razón para cualquier otro banco, **ii.** Las transferencias recibidas por los clientes CuentaRUT se liquidan con mayor frecuencia en efectivo, lo que involucra mayores costos por las necesidades de infraestructura física que ello requiere en muchas localizaciones geográficas distintas. A partir de lo anterior, BancoEstado plantea que el mercado relevante para recibir transferencias tiene que incluir tanto la recepción como la liquidación de la transferencia, **iii.** Los clientes CuentaRUT aportan importantes externalidades de red al sistema bancario en un escenario donde si no fuese por la CuentaRUT, dichos clientes no estarían bancarizados, **iv.** Los clientes CuentaRUT consumen un número de servicios bancarios menor al de los clientes de los demás bancos, por lo que para rentabilizarlos se hace necesario el cobro de mayores tarifas por servicios como el recibo de transferencias originadas en otros bancos.

3. No hay dudas de que un banco incurre en costos por recibir una transferencia interbancaria electrónica, y que también incurre en costos cuando dicha transferencia se convierte en efectivo. Otros usos de los dineros recibidos por un banco (distintos de la conversión en efectivo) también involucran costos para los bancos receptores. De esta manera, BancoEstado plantea que el uso que le da el receptor del dinero a la transferencia

recibida es importante para determinar el mercado relevante y los costos de las transferencias electrónicas interbancarias.

Para entender el mercado relevante en el cual se encuentran las transferencias electrónicas de dinero es importante tener claro que una transferencia bancaria representa una etapa de una cadena vertical de valor más extensa. Entre estas etapas están el recibo del dinero en la cuenta del cliente del banco originador, la transferencia del dinero desde la cuenta del banco originador a la cuenta del banco receptor, el recibo del dinero en la cuenta del cliente del banco receptor, y la utilización del dinero recibido a través de la transferencia por el cliente del banco receptor. Cada una de estas etapas tiene sus propios sustitutos y en cada una de ellas existen clientes con distintas preferencias y necesidades. Por lo mismo, cada etapa representa un “mercado relevante” distinto. El considerar el “paquete de etapas” como un mismo mercado relevante involucraría poner en el mismo mercado a clientes con comportamientos muy distintos, y a servicios que no son comparables ni sustitutos entre ellos.

A modo de ejemplo, los clientes de un banco tienen comportamientos distintos respecto de cómo liquidan sus transferencias. Así es como incluso entre de los clientes CuentaRUT habrá algunos que son altamente intensivos en liquidaciones de efectivo en sucursales (ciertos clientes transformando una transferencia en un giro en efectivo y otros transformando la misma transferencia en varios giros), otros que son más intensivos en el uso de cajeros automáticos, y otros que son mas intensivos en utilizar tarjetas de débito o en realizar un mayor numero de transferencias interbancarias, entre otras opciones.

El que el comportamiento de cada cliente receptor sea distinto e independiente de lo que realice el banco originador hace menos conveniente el cobro de tarifas que incluyan comportamientos sobre los cuales el banco originador no tiene control, promoviéndose incentivos asimétricos entre los distintos bancos que no son, necesariamente, beneficiosos desde el punto de vista social. De manera similar, se generaran subsidios cruzados desde los clientes menos intensivos en conversiones en efectivo hacia aquellos más intensivos en conversiones en efectivo y uso de sucursales. Así, la etapa de la liquidación de la

transferencia tendrá un costo distinto para el banco receptor en función de lo que realice el cliente que recibe la transferencia con el rédito de ella. A diferencia de lo que sucede en la etapa de la liquidación en efectivo, la etapa de la recepción de la transferencia propiamente tal tiene, fundamentalmente, el mismo costo para los distintos clientes de un banco, independientemente del monto de la transferencia y de lo que haga el receptor con ella.

En definitiva, no parece razonable asumir que el mercado relevante incluye la etapa de liquidación de la transferencia en efectivo. Si lo que realice el cliente receptor de fondos en la etapa de la utilización de los fondos (liquidación en efectivo, otra transferencia, redcompra, etc.) arroja distintos costos, posiblemente el banco receptor debiese intentar cobrar a sus clientes por estos distintos usos en función del costo relativo de cada uno de ellos, y así desincentivar la utilización de los mecanismos mas caros. Si por políticas de inclusión financiera u otras, que pueden ser muy razonables desde el punto de vista social, una institución decide abstenerse de cobrar a sus clientes por el uso de recursos que involucren altos costos, esto debiese ser subsidiado o pagado a través de otros mecanismos, pero no por medio de una tarifa interbancaria injustificadamente alta que pretende explicar al amparo de que lo que se hace en la etapa posterior al recibo de una transferencia electrónica es también asignable al costo asociado a dicha transferencia. De otra manera, habría un subsidio al BancoEstado de parte de los demás bancos por la especial conformación y comportamiento de su cartera.

4. BancoEstado también argumenta que el hecho de que sus clientes CuentaRUT aporten externalidades de red al sistema bancario debiese ser "reconocido" a través de mayores tarifas pagadas por los bancos originadores de transferencias. Al respecto, es indudable que las transferencias electrónicas interbancarias se benefician por la presencia de un mayor número de personas que puedan originar o/y recibir dichas transferencias, por lo que los clientes de BancoEstado aportan un importante valor para el sistema. Sin embargo, los clientes de los demás bancos de la plaza también aportan a la consecución de dichas externalidades de red.

Los beneficios de las externalidades indirectas de red no dependen sólo de la cantidad de clientes de cada banco, sino que también del comportamiento de dichos clientes en términos de su frecuencia de uso de la red y de su participación en uno (por ejemplo, origen de transferencias) o dos lados de la red (por ejemplo, origen y recepción de transferencias). Por lo mismo, clientes que participen en forma relativamente simétrica en el origen y recepción de fondos pueden ser más valiosos para una red de múltiples lados (como la involucrada en el sistema bancario) que los clientes que participen, incluso con mayor frecuencia, en sólo uno de dichos lados. Los beneficios que le entrega un cliente a las externalidades de red son también mayores cuando el cliente demanda una mayor cantidad de productos en el sistema (por ejemplo, tarjetas de crédito, débito, créditos hipotecarios, etc.) porque ello lleva a un mayor número de cargos o abonos en las cuentas, lo que a su vez aumenta la probabilidad de que los clientes sean originadores o receptores de transferencias electrónicas interbancarias.

Debido a que los clientes CuentaRUT son receptores netos de transferencias, y que el banco que recibe el pago por una transferencia es el receptor y no el originador, BancoEstado esta obteniendo beneficios de su afiliación al sistema, ya que son los efectos indirectos de red los que le permiten tener una importante cantidad de transferencias recibidas y así, tener acceso a una recaudación mayor a la de un banco que tenga un número similar de "movimientos" totales, pero distribuidos en forma más simétrica entre transferencias originadas y recibidas. Producto de lo anterior, no es evidente que los clientes CuentaRUT de BancoEstado sean los que realizan un mayor aporte a la obtención de externalidades de red, aunque algunos de ellos no estuviesen bancarizados si no fuese por BancoEstado. Temas como variedad de productos, número y monto de los movimientos de los diversos productos, y simetría o asimetría de la posición de cada banco en cuanto a su posición como originador o receptor de transferencias son relevantes para determinar la contribución relativa de cada cartera de clientes a las referidas externalidades.

5. BancoEstado también argumenta (fundamentalmente, a través del informe económico emitido por Butelmann Consultores) que debido a que los clientes CuentaRUT consumen un número de servicios bancarios menor al de los clientes de los demás bancos, su

rentabilización hace necesario el cobro de mayores tarifas por servicios como el recibo de transferencias originadas en otros bancos. La rentabilidad que una institución obtenga por sus clientes en el resto de su portfolio de productos no puede justificar el cobro de mayores precios en otros productos, donde estos mayores precios pueden reflejar el uso de poder de mercado en la determinación de aquellas tarifas de los productos con menor sustitución (que, en términos de la sensibilidad al precio, debiesen ser los productos más inelásticos al precio). Respecto de este número, es importante también destacar que en el referido informe económico se menciona que los clientes CuentaRUT otorgan una rentabilidad operacional antes de impuesto positiva a BancoEstado, a pesar del menor número de productos que consumen en promedio respecto del número de productos consumidos por los cuenta correntistas del banco, y que BancoEstado tiene una rentabilidad superior a la rentabilidad del promedio de los bancos en Chile.

6. En este informe también se discuten los efectos de tener distintos modelos de negocios interactuando en una misma industria, ya que es claro que el modelo de negocios de BancoEstado (fundamentalmente, en su producto CuentaRut) es distinto al modelo de negocios de los otros bancos de la plaza (por ejemplo, en términos de propuesta de valor, segmentación de clientes, infraestructura física y modelo de ingresos).

Cuando los modelos de negocios son distintos, se debe ser cuidadoso con argumentos como el plantear que la tarifa de recepción de una transferencia electrónica debe a lo menos cubrir el costo que su recepción origina en el banco receptor, incluyendo la liquidación de la transferencia en efectivo. En un escenario como este, ¿Qué pasa si hay un banco con un modelo que incluya la necesidad de mantener una estructura ineficiente de costos (por ejemplo, producto de una propuesta de valor distinta)? ¿Qué pasa si un banco, por su modelo de negocios, debe tener sucursales en comunas muy pequeñas? En cualesquiera de estas situaciones, la interacción no debe involucrar que algunos modelos de negocios subsidien a otros ya que si así fuese, las políticas comerciales de los bancos podrían no estar basadas en principios de eficiencia productiva. BancoEstado tiene, por asuntos relacionados con las políticas públicas del país, sucursales en muchas comunas del país, incluyendo comunas muy pequeñas que pueden hacer no rentable su operación en ellas,

pero como se ha argumentado en este informe, ello no debe implicar un mayor costo por la recepción de transferencias electrónicas que el que tienen que pagar los demás bancos, y menos aún, que dicho mayor costo sea proporcionalmente mayor para los bancos de menor tamaño.

7. La estructura de cobro por transferencias recibidas de BancoEstado plantea una tarifa (sustancialmente) mayor a las transferencias originadas en los bancos de menor tamaño. Con la información disponible, no parecen haber razones coherentes con la libre competencia que ameriten una diferencia de aproximadamente tres veces entre la tarifa por el recibo de una misma transferencia electrónica si esta es originada en un banco de tamaño grande o pequeño. Es difícil pensar que, incluso considerando a la liquidación de efectivo, el costo por recibir una misma transferencia originada en un banco pequeño sea tres veces mayor al costo de recibir la misma transferencia, pero originada en un banco de mayor tamaño.

Un argumento de economías de escala muy pronunciadas involucra pensar que se “subsida” a los bancos grandes porque ellos permiten obtener las economías de escala, y luego se presta el servicio a un mayor costo a los bancos pequeños que no son tan importantes para la obtención de dichas economías. Sin embargo, este último argumento sería discutible desde la perspectiva de la libre competencia. Dado el muy significativo y creciente número de transferencias recibidas por cada banco (en especial, BancoEstado) el costo unitario de recibir cada transacción adicional se diluye en los costos de recibir muchas transacciones prácticamente en forma simultánea, y este costo no puede ser distinto de acuerdo al tamaño del banco que la origina. Por lo mismo, sea que la transferencia adicional (marginal) provenga del banco A o del banco B, el costo de procesarla para BancoEstado (y para cualquier otro banco) será el mismo, no justificándose un costo distinto en un caso o en otro.

Por otra parte, tampoco existe una lógica argumental ni antecedentes (incluyendo el estudio económico presentado por BancoEstado) que muestren que las transferencias que se originan en bancos de menor tamaño sean más caras de procesar para el banco receptor que

las transferencias que se originan en bancos de mayor tamaño, por lo que ello no puede justificar una discriminación de precios basada en el tamaño del banco originador. Tampoco existen antecedentes que permitan, de alguna manera, inferir que el comportamiento de las clientes CuentaRut respecto de su propensión a convertir las transferencias recibidas en efectivo sea distinto de acuerdo al tamaño del banco, por lo que incluso considerando el (erróneo) supuesto de que las transferencias en efectivo deben ser parte del costo de la recepción de la transferencia se justificaría un mayor precio a los bancos de menor tamaño.

Otro potencial argumento es el de reciprocidad, entendiendo como tal el considerar un menor cobro a los bancos que tengan una red de sucursales más parecida a la propia. Este último argumento, de ser cierto, podría ser considerado como una barrera a la entrada y un abuso de posición dominante que podría llevar a la exclusión de competidores.

Producto de lo anterior, parece razonable que se cobre un monto simétrico por transferencia recibida, independientemente del tamaño del banco receptor. Esto porque un mayor cobro por la recepción de transferencias por parte de BancoEstado se reflejará en un mayor costo de operación relativo de las cuentas de los bancos de menor tamaño, con lo que los mayores ingresos recibidos por los clientes CuentaRUT serán financiados en mayor proporción relativa por los bancos de menor tamaño. Lo anterior, puede llevar a un traslado de cuenta correntistas (por ejemplo, aquellos más intensivos en transferencias a CuentaRUT) desde los demás bancos (fundamentalmente, los más pequeños) hacia BancoEstado.


Jorge Larzizian
C.I. 83619805