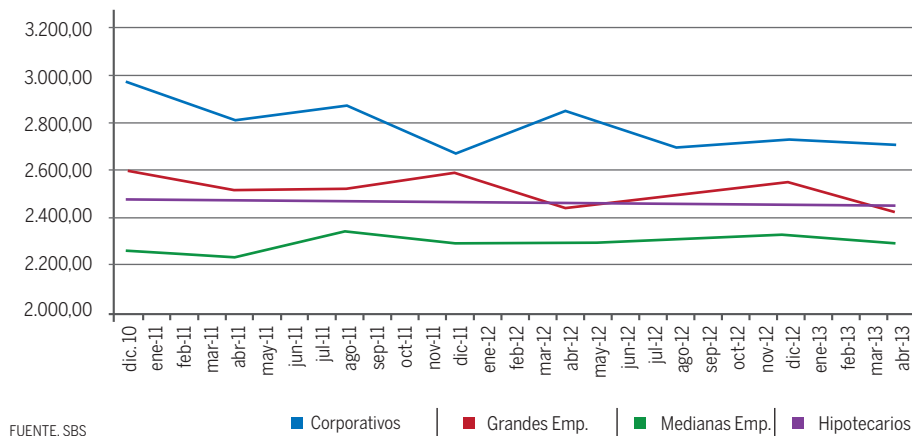
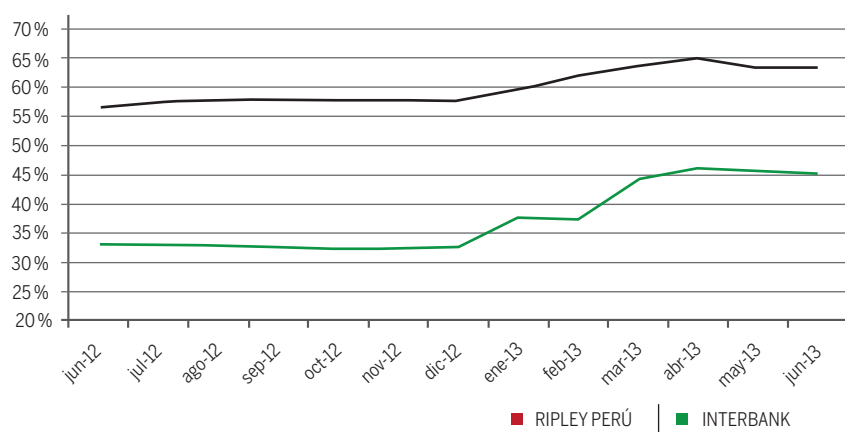


## HHI - Mercado de fondos prestables (Créditos)



FUENTE: SBS

## Tasa de interés de tarjetas de crédito de consumo



FUENTE: SBS

y/o servicios esenciales o inherentes a las operaciones activas o pasivas que hayan sido contratadas por el cliente”, y señala una serie de criterios para determinar en qué consiste una operación y/o servicio esencial. En esa línea, el Anexo 3 del Reglamento contiene un listado de 18 tipos de cargos cuyo cobro se prohíbe ahora a las entidades financieras. Este listado es solo enunciativo, y por ende, la SBS podría optar por prohibir más tipos de cargos.

Como se puede apreciar, al indicar qué se puede cobrar y qué no, la SBS incurre en una regulación de condiciones del servicio, con los riesgos de distorsionar el equilibrio de mercado y generar un exceso de oferta o demanda. Sin embargo, como será ilustrado más adelante, esta regulación prohi-

“En el resto de créditos y depósitos observamos una industria en general moderadamente concentrada”.

bitiva genera también un efecto redistributivo en el precio de los servicios. Es decir, lo que no se pueda cobrar por un servicio, será cobrado por otro.

Adicionalmente, el nuevo Reglamento también incorpora en el artículo 11 el deber de las empresas de tener a disposición de la SBS “el sustento técnico y económico de las comisiones y gastos que cobren,

en los términos que se señale para tal efecto”. Esta exigencia de sustento técnico y económico podría eventualmente convertirse en una supervisión de costos y una eventual regulación de precios. Así, la SBS podría llegar a argumentar que una comisión no se puede cobrar porque no está “debidamente” sustentada o que el sustento no es “suficiente” para el precio cobrado. Ello implicaría en el peor escenario una regulación directa de precios, distorsionando el esquema de libre interacción de oferta y demanda, descrito con anterioridad.

## LA COMPETENCIA EN EL SECTOR BANCARIO

Un segundo hallazgo de Costo y Beneficio N.º 7 es que los mercados de créditos a microempresas y de consumo ya son

mercados competitivos, vale decir, las empresas más pequeñas y los ciudadanos de a pie tenemos actualmente un gran número de fuentes de financiamiento disponibles, incluso por encima de nuestro vecino del sur (Chile). Lo cual también viene ocurriendo con los depósitos a plazo, mercado que puede considerarse prácticamente desconcentrado, gracias a la competencia de las cajas municipales.

## NOTA METODOLÓGICA

Una metodología tradicionalmente utilizada para medir los niveles de competencia de un mercado es el análisis de concentración de mercado a través del Índice de Herfindahl-Hirschman (HHI). El HHI se calcula a través de la suma de los cuadrados de las participaciones individuales de las empresas en un mercado. Así, mientras menor sea el número de empresas y mayor sean las participaciones de mercado individuales, más elevado será el resultado del índice, entendiéndose en ese caso que un mercado es concentrado. Las agencias de competencia a nivel internacional, como el Departamento de Justicia y la Federal Trade Commission de Estados Unidos, consideran los siguientes parámetros de concentración: Mercado desconcentrado: HHI debajo de 1.500; Mercado moderadamente concentrado: HHI entre 1.500 y 2.500; Mercado altamente concentrado: HHI encima de 2.500.

En el resto de mercados de créditos y depósitos observamos una industria en general moderadamente concentrada, aunque es difícil esperar estructuras desconcentradas por las barreras de entrada existentes, tales como el tamaño de los canales de distribución: red de agencias, cajeros y agentes, las economías de escala que se pueden generar al poder administrar un mayor número de agencias con el mismo *back office*, y la propia supervisión de la principal institución que es la SBS.

## Prohibición de comisiones: inflexibilidad en perjuicio del consumidor

Las comisiones dan mayor flexibilidad al mercado bancario y permiten diferenciar la oferta. Así, en lugar de que un banco cobre a todos sus consumidores un solo precio (tasa de interés) por una operación activa, puede además ofrecer servicios diferenciados y cobrar comisiones a los consumidores que estén dispuestos a tomar estos servicios. De este modo, se evita cobrar una suerte de ‘tarifa plana’ aplicable a todos los consumidores, lo que perjudicaría a algunos y beneficiaría a otros. Perjudicaría a quienes tendrían que asumir los costos (comisiones) de servicios que no desean que formen parte del servicio que se les brinda y beneficiaría a otro grupo de consumidores que sí desean tales servicios, pero no pagan completamente por ellos, ya que una parte se encuentra subsidiado por el primer grupo de consumidores. En esta línea, un tercer hallazgo de Costo y Beneficio N.º 7 es que la política de la SBS se encuentra reñida con la

posibilidad de diferenciar precios, práctica que beneficia a los consumidores; riesgo que proviene tanto de la SBS como del Congreso, pues en este último también viene proponiéndose la eliminación de comisiones no eliminadas por la SBS (Proyecto de Ley 1838 del Congresista Jaime Delgado que busca eliminar la comisión por membresía o renovación). Por ejemplo, a partir de la reciente eliminación de la comisión por mantenimiento, que se cobraba a quienes utilizaban sus tarjetas de crédito en determinado período, Interbank y Banco Ripley incrementaron las tasas de interés de créditos de consumo en un promedio del 10 %. En tanto, Falabella empezó a cobrar comisiones que antes exoneraba, como envío de estado de cuenta (de S/. 3.50) y renovación o membresía (S/. 39.00). Así, los cargos que eran asumidos por quienes requerían el servicio terminaron siendo asumidos por todos los consumidores. Ajustaron sus tasas.

## Recomendaciones: Reenfoquemos la política de la SBS

En nuestra opinión, la solución al problema de la asimetría informativa –que la SBS busca eliminar con estas medidas– pasa por hacer más transparente el mercado facilitando que los consumidores se informen, en vez de hacerlo más inflexible. El primer paso ya se ha dado difundiendo la Tcea y la Trea, aunque los consumidores no tienen claro que solo incluyen los costos recurrentes pero no los eventuales. Un segundo paso creemos que es uniformizar los nombres de las comisiones para facilitar su comparación, en lo que Asbanc y la SBS vienen trabajando. Un tercer paso que proponemos es modificar los actuales mecanismos de comparación

competitiva promovidos por la SBS y los bancos. Actualmente, los mecanismos de comparación físicos y virtuales están focalizados en las tasas de interés, como si este fuese el único factor de competencia relevante. Desde Contribuyentes Por Respeto proponemos incluir a las comisiones en esta dinámica, a fin de que los usuarios más informados puedan realizar mayores comparaciones y los demás tomen conciencia de que la existencia de comisiones permite individualizar el costo del servicio en quienes lo usan. Más aún si consideramos que las tasas costo efectivas anuales solo incluyen las comisiones recurrentes.