



PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN Y/O DIFUSIÓN

OPINIÓN

ENZO DEFILIPPI

Profesor de la Universidad del Pacífico



Comisiones absurdas

Lamentablemente, la competencia no llega a todos los servicios bancarios, por lo que algunas comisiones siguen siendo exageradamente altas.

Hace unos años, ante una ola de asaltos y asesinatos de cambistas, la Municipalidad de San Isidro decidió prohibir el cambio de moneda extranjera en sus calles. Yo escribí una columna argumentando que el problema de fondo era uno de naturaleza económica: el altísimo spread que cobraban los bancos por comprar y vender dólares de manera segura. Y por ello, propuse que la solución pasaba por fomentar la competencia facilitando las transacciones con casas de cambio reguladas desde nuestras cuentas bancarias. Años después, llegaron las fintech, que operan precisamente así. Hoy, el spread bancario ya no es tan grosero. A las 10am de ayer, por ejemplo, el tipo de cambio por comprar 1,000 dólares en el Banco de Crédito era S/ 3.70. Más alto que el promedio que señalaba la SBS (S/ 3.677), pero no tanto como antes.

Lamentablemente, la competencia no llega a todos los servicios bancarios, por lo que algunas comisiones siguen siendo exageradamente altas. Hace poco, por ejemplo, el BBVA me cobró 25 dólares por depositar en mi cuenta una transferencia del exterior. ¿Cuántas veces 100% puede ser su margen de ganancia?

Pero esto no es nada comparado con los costos de ha-



cer transacciones en otras monedas. Mi familia, por ejemplo, tiene que enviar euros a Europa con cierta frecuencia, y cuando lo hicimos a través del Scotiabank nos costó 80 euros transferir 1,680. El costo de hacerlo a través del BBVA (un banco europeo, ¡por dios!) fue igual de absurdo. Solo transfieren euros comprados a ellos, y si esto se hace desde una cuenta en soles, primero cambian el monto a dólares (a un tipo de cambio ridículo) y luego a euros (a otro tipo de cambio ridículo). El costo de hacerlo desde una cuenta en dólares fue de 70 dólares.

Esto es posible debido a un fenómeno que los economistas llamamos "consumer lock-in", el cual ocurre en mercados en los que las empresas no compiten por todos los servicios que prestan. La competencia es menor (y las comisiones mayores) en los

servicios que se usan con poca frecuencia, como las transferencias hacia y desde el exterior y el roaming.

Pero los exagerados márgenes de ganancia atraen competidores. Así que, buscando alternativas, mi esposa encontró una app, supervisada por la SBS, que permite abrir cuentas en varias monedas (soles, dólares, euros, libras y varias monedas latinoamericanas) y hacer y recibir transferencias a costos internacionales. Comprar 1,000 euros cuesta S/55, y enviarlos a una cuenta europea, menos de 5. El Banco de Crédito cobra 50 dólares por enviar 1,000 dólares al exterior. Esta app los vende más barato (S/ 3.68 versus S/ 3.70) y cobra 20 dólares por la misma operación. Y recibir dólares (en una cuenta abierta automáticamente en un banco estadounidense) cuesta 10 dólares, no 25. La comparación desnuda lo excesivamente altas que son las comisiones bancarias locales.

¿Qué hacer? En mi opinión, lo que dictan la teoría económica y el sentido común: fomentar la competencia en todos los servicios bancarios, y en aquellos en los que no es posible, poner un tope a las comisiones absurdas.



La competencia es menor (y las comisiones mayores) en los servicios que se usan con poca frecuencia, como las transferencias hacia y desde el exterior y el roaming".

Opine:

@Gestionpe

@Gestionpe

Diario Gestión

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.