FUNDEF
Fundación de Estudios Financieros - Fundef, A.C.

EVIDENCIA SOBRE EL COBRO DE COMISIONES BANCARIAS EN MÉXICO

Nota de Política Pública 2019-01

Nota de Política Pública 2019-01
FUNDEF - Fundación de Estudios Financieros - Fundef, A.C.

Documento elaborado por Guillermo Zamarripa, Director General (FUNDEF) y Jorge Sánchez Tello, Director del Programa de Investigación Aplicada (FUNDEF). Los errores, opiniones, omisiones e imperfecciones son únicamente responsabilidad de los autores y no reflejan el punto de vista ni la visión de FUNDEF o las instituciones donde laboran.

www.fundef.org.mx @Fundef /Fundef.AC

© D. R. 2019, FUNDACIÓN DE ESTUDIOS FINANCIEROS-FUNDEF, A. C.
Camino a Santa Teresa No. 930, D. F. 10700, México

I.

INTRODUCCIÓN

I.- INTRODUCCIÓN

El objetivo de este trabajo es dar principios generales sobre las condiciones en las que se considera razonable el cobro de comisiones en la banca.

El cobro de comisiones que los bancos hacen por los servicios que dan tiene una connotación política. Los consumidores frecuentemente no entienden la justificación de su cobro o su monto. No les gusta pagarlas. Tratándose de tarjetas de crédito reaccionan para evitar el cobro de una comisión pero no lo hacen tanto a propósito de los diferenciales de tasas.[1]

Evaluar la idoneidad de los cobros se complica cuando se ofrece una multiplicidad de servicios. Una regulación no adecuada en un contexto de muchos servicios puede llevar a subsidios entre productos que afectan y/o benefician a distintos grupos. Por ejemplo, que los usuarios de crédito subsidien a los de las cuentas transaccionales.

En el análisis de este trabajo se buscan identificar las condiciones en las que el cobro de comisiones es válido. Una referencia será presentar lo que sucede en el Mundo y en México.

El trabajo tiene nueve capítulos. En el segundo se analiza la Iniciativa de Comisiones del Senador Monreal. En el tercero se presenta un análisis del marco legal vigente y en el cuarto se estudia el régimen aplicable a las operaciones bancarias. En el quinto se lleva a cabo un análisis financiero de las instituciones bancarias en México y en el Mundo y en el sexto se estudia el Registro de Comisiones del Banco de México. En los capítulos VII y VIII se presentan dos ejemplos de distorsiones que generan restricciones a la operación de la banca. En el noveno se concluye con algunas propuestas de cómo complementar el marco legal vigente.

---

[1] Para referencia ver: Ponce, Alejandro, Enrique Seira and Guillermo Zamarripa, “Borrowing on the Wrong Credit Card? Evidence from Mexico”, American Economic Review, 2017.

II.

ELEMENTOS DE LA PROPUESTA DEL SENADOR MONREAL

II.- ELEMENTOS DE LA PROPUESTA DEL SENADOR MONREAL[2]

El 8 de noviembre de 2018 se presentó una Iniciativa con modificaciones a la Ley de Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros (LTOSF) y a la Ley de Instituciones de Crédito (LIC).

La propuesta se apoya en la existencia de prohibiciones en el artículo 4 Bis de la LTOSF. Lo modifica para proponer dos limitantes a la mecánica de computo de intereses, un programa de reducción de comisiones en cajeros automáticos e incluye doce nuevas prohibiciones.

Para ejemplificar se mencionan a continuación seis de los conceptos incluidos en la Iniciativa:

1. Por disposición de crédito en efectivo.

2. Por concepto de anualidad en tarjeta de crédito.

3. Por cheque de caja, girado ó certificado.

4. Por no facturar monto mínimo a comercios que hacen uso del producto de terminal punto de venta.

5. Por reposición de plástico bancario por robo o extravío.

6. Por mantenimiento de saldo mínimo para exentar manejo de cuenta o membresía.

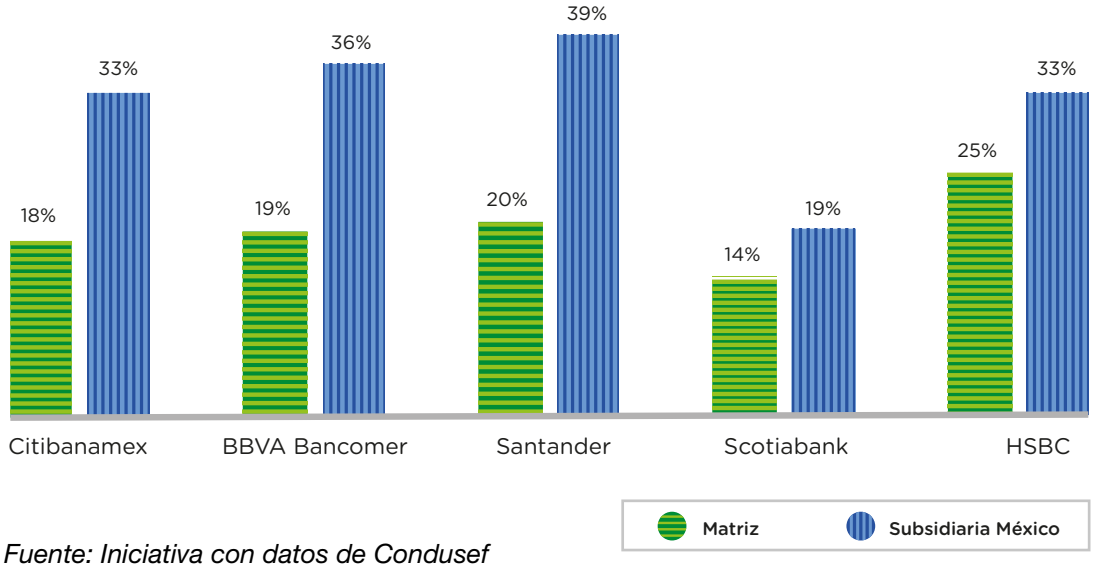
Además se añade un párrafo al artículo 48 de la LIC para reforzar las prohibiciones mencionadas.

La Iniciativa justifica sus propuestas en que más del 30% de los ingresos de la banca en México provienen del cobro de comisiones y que dicho número es elevado.

Se afirma que los cinco bancos extranjeros que operan en México, de entre los siete más grandes, tienen ingresos por comisiones superiores al 30% cuando en los grupos globales a los que pertenecen el porcentaje es menor.

[2] Con fecha 12 de febrero de 2019 se publicó en la Gaceta de la Cámara de Diputados una iniciativa propuesta por Isaías González y Rubén Moreira sobre esta misma temática. Proponen modificar el artículo 4 Bis incluyendo la prohibición de algunas comisiones. En la argumentación de la exposición de motivos y en la lista de comisiones hay coincidencias por lo que se analiza solo la inciativa del Senador Monreal.

Gráfica II.1 Porcentaje de Ingresos por Comisiones respecto de los Ingresos Totales según Iniciativa



Fuente: Iniciativa con datos de Condusef

La Iniciativa toma su información de un documento de Condusef (Gráfica II.1) que compara los ingresos brutos por comisiones con una definición de ingresos totales. Esta definición considera la suma del ingreso neto por comisiones más los ingresos por intermediación, otros ingresos y el ingreso por intereses menos el gasto por intereses y las provisiones crediticias.

La razón financiera de la Iniciativa no se pudo replicar para tres grupos globales debido a que no desglosan comisiones cobradas y pagadas. Al no tener la misma información financiera los números que se presentan no son comparables. Para uno de los grupos el cálculo que se hizo es mucho mayor.

Cabe señalar, que los datos anteriores solo indican la proporción de las comisiones sobre el total de ingresos. Con esta información no se puede concluir sobre la idoneidad de su monto.

En el capítulo V se presenta un cálculo de FUNDEF a partir de conceptos homogéneos y por lo tanto comparables. El resultado es distinto al de la Gráfica II.1.

La Iniciativa presenta el monto de comisiones totales del Sistema Bancario por 108 mil millones de pesos en 2017 y afirma que crecieron 8% en el año.[3]

Si el monto aludido se pone en contexto con otros como el monto de la cartera

[3] La Iniciativa menciona otros datos como que hay 35 conceptos de comisión y critica que el Banco de México registra 5,310 comisiones.

de crédito de la banca múltiple que a diciembre de 2017 alcanzó los 4,745 mil millones de pesos, la cantidad deja de parecer exagerada.

Además del problema con la información que se utiliza, con los datos no se puede concluir que hubo un "alarmante y excesivo abuso de las comisiones bancarias en perjuicio de los mexicanos". Para eso es necesario un análisis contable-económico pormenorizado.

En resumen, el propósito de la Iniciativa es establecer controles que generalmente tienen impactos no deseados sobre los consumidores.

Una de las consecuencias de las prohibiciones propuestas es que se dejen de prestar algunos servicios y/o provocar subsidios cruzados como ha sucedido con numerosos fracasos de políticas de prohibición dentro en el Sistema Financiero y fuera de éste.[4]

Un ejemplo de prohibición en el Sistema Financiero de los Estados Unidos es la Regulación Q que imponía límites a las tasas de interés de los depósitos bancarios para favorecer un otorgamiento de crédito a menores tasas. Cuando las tasas en el mercado resultaban mayores a las que determinaba el FED los inversionistas con más recursos ahorraban en otras entidades financieras generando un proceso de desintermediación. Con esta regulación se perjudicó a la banca tradicional con una menor captación y a los ahorradores menos sofisticados con menor tasa. [5]

El proceso de desintermediación provocó un desarrollo más acelerado de otros mercados como el de los Fondos de Inversión e incluso contribuyó a desarrollar el mercado del euro dolár.

En el resto del documento se busca entender el cobro de las comisiones desde las ópticas de negocio, financiera, económica y de comportamiento. El objetivo es hacer un planteamiento sobre cuál debe ser la función de la Autoridad y cómo adecuar el marco legal de una manera efectiva.

---

[4] Para referencia de prohibiciones fuera del Sistema Financiero ver: http://www.pbs.org/kenburns/prohibition/unintended-consequences/ y http://sigitalexhibits.wsulibs.wsu.edu/exhibits/show/prohibition-in-the-u-s/

[5] Gilbert, Atton R. "Requiem For Regulation Q: What it Did and Why it Passed Away". Federal Reserve Bank of St. Louis. 1986.

III.

MARCO LEGAL VIGENTE

III.- MARCO LEGAL VIGENTE

Para ubicar las modificaciones propuestas se hace un análisis del marco legal. La LIC regula la actividad bancaria pero no tiene disposiciones relevantes en materia de comisiones. La Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros (LPDUSF) no otorga atribuciones regulatorias ni de supervisión a CONDUSEF en esta materia. La regulación aplicable está en la LTOSF.

Se presentan a continuación los artículos que regulan las comisiones bancarias dentro de la LTOSF. El artículo 1 incluye el objeto de la Ley y en éste se le define como el ordenamiento legal relevante en la materia tal y como se indica:

"La presente Ley es del orden federal y sus disposiciones son de orden público y de interés social. Tiene por objeto regular las Comisiones y Cuotas de Intercambio así como otros aspectos relacionados con los servicios financieros y el otorgamiento de créditos de cualquier naturaleza que realicen las Entidades, con el fin de garantizar la transparencia, la eficiencia del sistema de pagos y proteger los intereses del público."

Si bien la Ley otorga facultades a distintos reguladores se define que el Banco de México tiene el rol preponderante.

"En ejercicio de las atribuciones que le confiere este artículo, el Banco de México regulará las Comisiones y tasas de interés, así como cualquier otro concepto de cobro de las operaciones celebradas por las Entidades Financieras con Clientes."

A continuación se presentan citas relevantes del artículo 4Bis en dos aspectos relacionados con la determinación de comisiones. Primero, existe la facultad en la regulación secundaria para limitar las comisiones. Segundo, se acota el cobro de comisiones a los casos en que está vinculada con la prestación de un servicio.

"El Banco de México deberá incorporar, en las disposiciones de carácter general que emita en materia de Comisiones, normas que limiten o prohíban aquéllas que distorsionen las sanas prácticas de intermediación, o resten transparencia y claridad al cobro de las mismas.

En materia de regulación, el Banco de México, la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros y la Procuraduría Federal del Consumidor, en el ámbito de sus respectivas competencias conforme a esta Ley, deberán considerar lo siguiente:

I. Las Entidades únicamente podrán cobrar Comisiones que se vinculen con un servicio prestado al Cliente, o bien por una operación realizada por él;

II. Las Entidades no podrán cobrar más de una Comisión por un mismo acto, hecho o evento. Este mismo principio aplicará cuando así lo determine el Banco de México tratándose de actos, hechos o eventos en los que intervengan más de una Entidad Financiera, y

III. Las Entidades no podrán cobrar Comisiones que inhiban la movilidad o migración de los Clientes de una Entidad Financiera a otra."

En el artículo 4Bis ya se consideraban algunos casos de comisiones prohibidas.

Al analizar los conceptos se relacionan con malas prácticas, con abuso o con discriminación. Ninguno de los tres supuestos que hoy se definen en la Ley implican prohibir el cobro por un servicio efectivamente prestado. Los tres casos son los siguientes:

"a) Por la recepción de pagos de Clientes o Usuarios de créditos otorgados por otras Entidades Financieras;

b) Por consulta de saldos en ventanilla, y

c) Al depositante de cheque para abono en su cuenta, que sea devuelto o rechazado su pago por el banco librado."

Para los sistemas de pago de tarjetas de crédito y débito hay una facultad regulatoria muy específica que se establece en el artículo 4 Bis 3. La facultad es importante ya que regular la cuota de intercambio es un tema complejo con muchas aristas. Una regulación efectiva requiere de capacidad técnica y flexibilidad por lo que se debe hacer a través de reglas secundarias.

"Para los fines previstos en el artículo 1 de esta Ley, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y el Banco de México, de manera conjunta, deberán emitir disposiciones de carácter general para regular los términos y condiciones en que se presten servicios relacionados con las Redes de Medios de Disposición, así como las Cuotas de Intercambio y Comisiones que se cobren directa o indirectamente, excepto por los servicios provistos por el Banco de México y aquellos a que se refiere la Ley de Sistemas de Pagos."

El Legislativo consideró importante un control de las comisiones bancarias a través de un registro. Para su funcionamiento impuso obligaciones a los intermediarios y otorgó facultades al Banco de México.

"Las instituciones de crédito y las sociedades financieras de objeto múltiple reguladas, así como las instituciones de tecnología financiera, deberán registrar ante el Banco de México las Comisiones que pretendan cobrar por los servicios de pago y créditos que ofrecen al público, así como sus respectivas modificaciones. Dicho registro se realizará con al menos treinta días naturales de anticipación a la entrada en vigor de las nuevas Comisiones o de las modificaciones a las previamente registradas cuando impliquen un incremento.

Para el caso de reducción del monto de dichas Comisiones, el registro deberá realizarse con al menos dos días naturales de anticipación a su entrada en vigor.

Lo anterior lo deberán efectuar en la forma y términos que el propio Banco de México señale en las disposiciones de carácter general.

El Banco de México tendrá la facultad de formular observaciones a la aplicación de dichas Comisiones cuando sean nuevas o impliquen un incremento, dentro de los quince días hábiles siguientes a aquél en que las citadas Entidades Financieras las hagan de su conocimiento. Antes de ejercer la citada facultad el Banco de México escuchará a la entidad de que se trate."

En síntesis, el ordenamiento relevante en materia de comisiones es la LTOSF que hoy tiene un marco legal con atribuciones para los Órganos Reguladores, y no utiliza un enfoque de prohibición. Si bien hay tres limitaciones al cobro de comisiones éstas se vinculan con prevenir prácticas de abuso o discriminación más que con limitar el cobro por un servicio efectivamente prestado.

IV.

¿QUÉ ACTIVIDADES REALIZAN LOS BANCOS?

IV.- ¿QUÉ ACTIVIDADES REALIZAN LOS BANCOS?

Desde el punto de vista legal la LIC define el servicio de Banca y Crédito en su artículo 2 como una actividad de intermediación genérica que consiste en captación de ahorro para con esos recursos dar crédito. Sin embargo, las actividades que puede realizar la banca incluyen una cantidad importante de servicios comprendidos en el artículo 46. A continuación se presentan los textos relevantes.

"Para efectos de lo dispuesto en la presente Ley, se considera servicio de banca y crédito la captación de recursos del público en el mercado nacional para su colocación en el público, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando el intermediario obligado a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios financieros de los recursos captados."

"Artículo 46.- Las instituciones de crédito sólo podrán realizar las operaciones siguientes:

I. Recibir depósitos bancarios de dinero:

a) A la vista;
b) Retirables en días preestablecidos;
c) De ahorro, y
d) A plazo o con previo aviso;

II. Aceptar préstamos y créditos;

III. Emitir bonos bancarios;

IV. Emitir obligaciones subordinadas;

V. Constituir depósitos en instituciones de crédito y entidades financieras del exterior;

VI. Efectuar descuentos y otorgar préstamos o créditos;

VII. Expedir tarjetas de crédito con base en contratos de apertura de crédito en cuenta corriente;

VIII. Asumir obligaciones por cuenta de terceros, con base en créditos concedidos, a través del otorgamiento de aceptaciones, endoso o aval de títulos de crédito, así como de la expedición de cartas de crédito;

IX. Operar con valores en los términos de las disposiciones de la presente Ley y de la Ley Mercado de Valores;

X. Promover la organización y transformación de toda clase de empresas o sociedades mercantiles y suscribir y conservar acciones o partes de interés en las mismas, en los términos de esta Ley;

XI. Operar con documentos mercantiles por cuenta propia;

XII. Llevar a cabo por cuenta propia o de terceros operaciones con oro, plata y divisas, incluyendo reportos sobre estas últimas;

XIII. Prestar servicio de cajas de seguridad;

XIV. Expedir cartas de crédito previa recepción de su importe, hacer efectivos créditos y realizar pagos por cuenta de clientes;

XV. Practicar las operaciones de fideicomiso a que se refiere la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, y llevar a cabo mandatos y comisiones; Las instituciones de crédito podrán celebrar operaciones consigo mismas en el cumplimiento de fideicomisos, mandatos o comisiones, cuando el Banco de México lo autorice mediante disposiciones de carácter general, en las que se establezcan requisitos, términos y condiciones que promuevan que las operaciones de referencia se realicen en congruencia con las condiciones de mercado al tiempo de su celebración, así como que se eviten conflictos de interés;

XVI. Recibir depósitos en administración o custodia, o en garantía por cuenta de terceros, de títulos o valores y en general de documentos mercantiles;

XVII. Actuar como representante común de los tenedores de títulos de crédito;

XVIII. Hacer servicio de caja y tesorería relativo a títulos de crédito, por cuenta de las emisoras;

XIX. Llevar la contabilidad y los libros de actas y de registro de sociedades y empresas;

XX. Desempeñar el cargo de albacea;

XXI. Desempeñar la sindicatura o encargarse de la liquidación judicial o extrajudicial de negociaciones, establecimientos, concursos o herencias;

XXII. Encargarse de hacer avalúos que tendrán la misma fuerza probatoria que las leyes asignan a los hechos por corredor público o perito;

XXIII. Adquirir los bienes muebles e inmuebles necesarios para la realización de su objeto y enajenarlos cuando corresponda, y

XXIV. Celebrar contratos de arrendamiento financiero y adquirir los bienes que sean objeto de tales contratos.

XXV. Realizar operaciones derivadas, sujetándose a las disposiciones técnicas y operativas que expida el Banco de México, en las cuales se establezcan las características de dichas operaciones, tales como tipos, plazos, contrapartes, subyacentes, garantías y formas de liquidación;

XXVI. Efectuar operaciones de factoraje financiero;

XXVI bis. Emitir y poner en circulación cualquier medio de pago que determine el Banco de México, sujetándose a las disposiciones técnicas y operativas que éste expida, en las cuales se establezcan entre otras características, las relativas a su uso, monto y vigencia, a fin de propiciar el uso de diversos medios de pago;

XXVII. Intervenir en la contratación de seguros para lo cual deberán cumplir con lo establecido en la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y en las disposiciones de carácter general que de la misma emanen, y

XXVIII. Las análogas o conexas que autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión del Banco de México y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores."

La conclusión es que los bancos pueden realizar muchas actividades de carácter financiero. Con base en dicha realidad se plantea la pregunta: ¿cuál debe ser una estrategia de precios razonable?

Una manera práctica de plantear el análisis es considerar las buenas prácticas que se definen en la literatura de negocios.

En términos generales una empresa al fijar los precios de sus bienes y/o servicios compara su ingreso con sus costos. En la prestación de cada servicio considera un margen de utilidad.

Sin embargo, cuando las empresas son multiproducto se complica enormemente la determinación del costo de cada servicio. Dicha complejidad tiene que ver con la atribución de los costos comunes y necesarios para prestar los servicios y con la imposibilidad de tener una asignación individual precisa.

Otro aspecto relevante es que las comisiones no tienen como finalidad cubrir el costo de operación de todo el banco ni ser la fuente única o principal de sus utilidades.

Si se limitan algunos cobros se tratarían de compensar con precios mayores en otros productos dando lugar a subsidios cruzados. Por ejemplo, los clientes de crédito podrían ser los que paguen por los servicios que se dan gratis a quienes solicitan un cheque de caja.

Las comisiones se deben entender como algo inherente a la actividad bancaria y no como una práctica de abuso. Un reto en el diseño del marco legal es identificar cuando hay una conducta no razonable para acotarla.

V.

LOS INGRESOS DE LA BANCA EN EL MUNDO

V.- LOS INGRESOS DE LA BANCA EN EL MUNDO

En este capítulo se presenta evidencia de la estructura de ingresos para diversas muestras de bancos internacionales sistémicos, para internacionales que operan en México y para bancos del país.

V.1.- Bancos Globales Sistémicos

La primera muestra se integró por algunos de los bancos más grandes del Mundo de entre aquellos que son considerados como Sistémicos por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea. La lista de las instituciones que se identificaron en los tres grupos de mayor relevancia se presentan en la siguiente tabla. Este grupo de instituciones tienen sus casas matrices en Estados Unidos, Alemania, Inglaterra, Francia, China y Japón.

Tabla V.1 Instituciones Bancarias Globales Sistémicas
Grupos 4, 3 y 2

Fuente: elaboración propia con datos del Comité de Basilea.

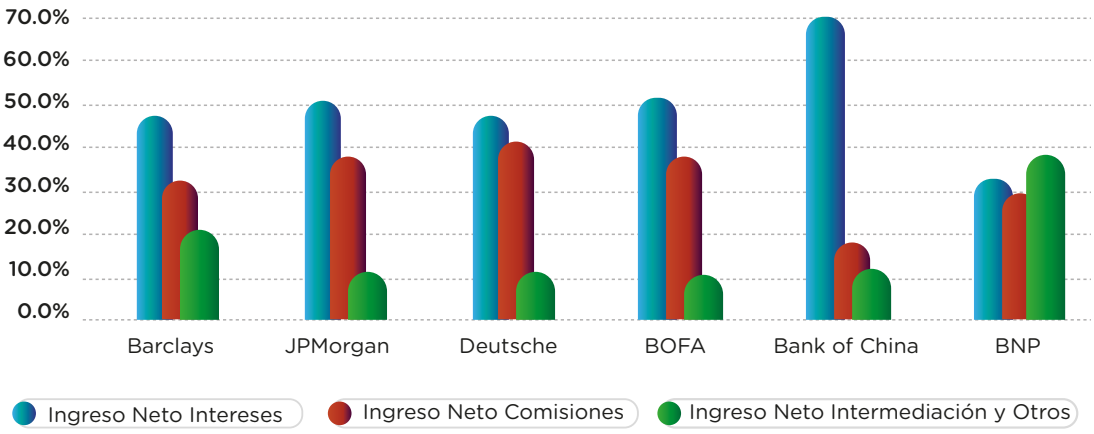
La información para el análisis se obtuvo de los Informes Anuales del ejercicio 2017 que están en sus páginas de Internet.

Para el cálculo de los indicadores se evitan las inconsistencias que tiene la información de CONDUSEF que utiliza la Iniciativa. Aquí se comparan conceptos equivalentes, es decir, rubros netos por gran categoría de ingresos que aparecen en el estado de resultados. No se consideran las provisiones preventivas de cartera en los cálculos ya que éstas son un costo por riesgo.

La muestra tiene una diversidad geográfica y con distintas estructuras de ingresos. Se aprecian tres comportamientos. En un extremo está el Bank of China con ingresos preponderantemente por intereses. Tiene bajos ingresos por comisiones y por intermediación. En el otro extremo está BNP con un ingreso similar entre las tres categorías. Para el resto de los bancos si bien el ingreso por intereses es el mayor, el de comisiones es relevante ya que se ubica con una participación en el rango de entre 30% y 40%.

A continuación se presenta la estructura de los ingresos de las seis instituciones por grandes categorías.

Gráfica V.1 Estructura de los Ingresos de los Bancos Sistémicos Globales



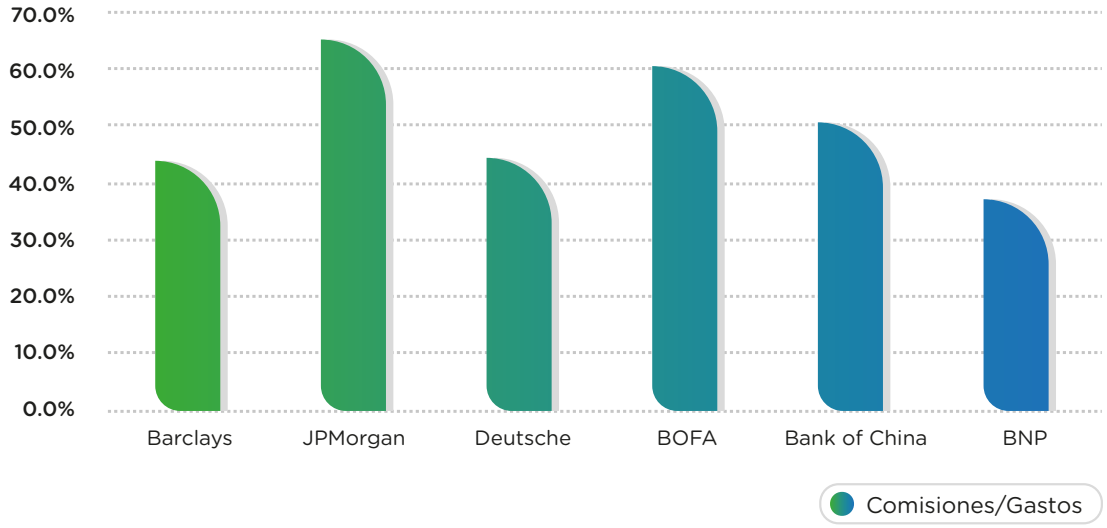
Fuente: elaboración propia con datos de los informes anuales 2017.

Solo la información de JP Morgan, Deutsche y BOFA tiene el desglose por concepto de los ingresos por comisiones. Se aprecia que tienen un monto importante de ingresos por comisiones provenientes de su actividad de intermediación bursátil, gestión de activos y banca de inversión. Lo anterior refleja y comprueba que el monto y la estructura de las comisiones está en función de la mezcla de servicios ofrecidos.

Dado que prestar un servicio financiero por el que se cobra una comisión tiene costos es razonable que tengan un porcentaje relevante de gasto.

En la Gráfica V.2 se presenta el comparativo entre las comisiones y los gastos de operación del Estado de Resultados de las seis instituciones.

Gráfica V.2 Comisiones/Gastos Bancos Sistémicos Globales



Fuente: elaboración propia con datos de los informes anuales 2017.

Los ingresos por comisiones contribuyen significativamente a hacer frente a los gastos. Su porcentaje representa entre un 37% y un 65% del gasto total dependiendo de la institución.

V.2.- Bancos Grandes Extranjeros que operan en México

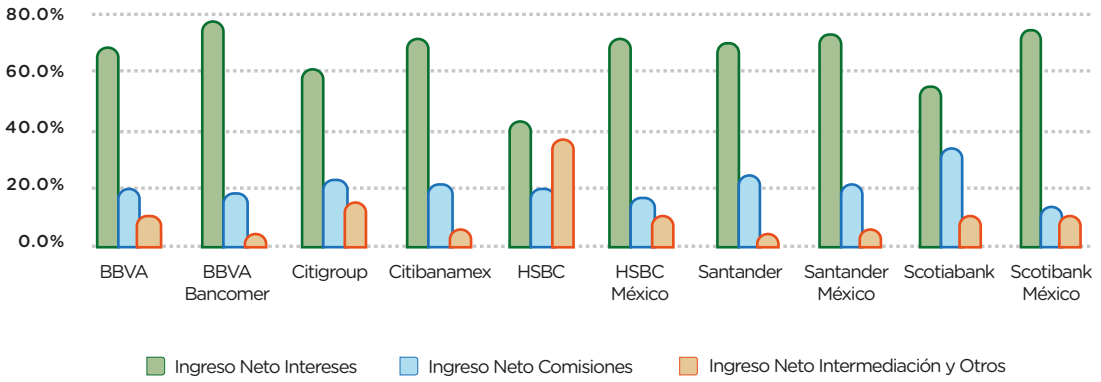
Para el siguiente análisis la muestra se integra por los 5 bancos grandes de México que son filiales del exterior y por sus casas matrices. Esta lista es igual a la de la Iniciativa.

De entre estas instituciones globales solo dos están en la lista de la Tabla V.1. Santander es considerado sistémico en el grupo de menor tamaño (1) y las otras dos instituciones no entran en esta categoría.

Para cada una de las instituciones se obtuvo el Informe Anual del ejercicio 2017 de su página de Internet. Para Scotiabank se utilizó el reporte de 2018 que ya estaba disponible.

En la siguiente gráfica se aprecia la estructura de los ingresos por grandes categorías.

Gráfica V.3 Estructura de los Ingresos de los Grandes Bancos Mexicanos Filiales vs. Banco Global



Fuente: elaboración propia con datos de los informes anuales 2017.

Se observa que los modelos de negocio son similares. Los ingresos por intereses son el ingreso principal y en segundo lugar están las comisiones. Además, la participación de los ingresos por comisiones es similar en los cinco casos para la operación en México y la global. De hecho es un poco menor la participación de las comisiones en los ingresos para los bancos en México.[6]

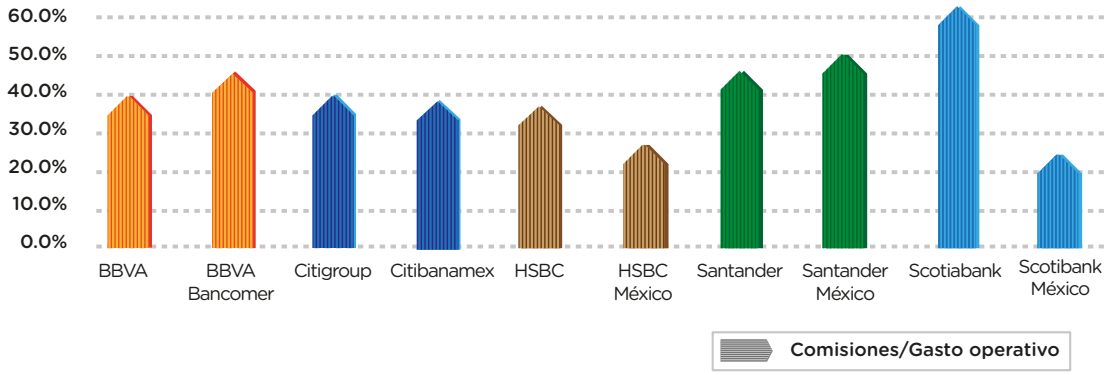
Solo destacan dos casos con brechas relevantes: HSBC en otros y Scotiabank en comisiones. El primer caso se explica porque HSBC global considera los ingresos por primas de seguros en el rubro de otros. En el caso de Scotiabank porque los ingresos por comisiones incluyen los relacionados con la banca patrimonial y los de la actividad de seguros.

No utilizar información con los defectos conceptuales que tiene la de CONDUSEF permite llegar a una conclusión distinta: las comisiones en México son un porcentaje ligeramente menor del total de los ingresos de los bancos cuando se hace el cálculo sobre bases iguales.

En las siguientes gráficas se presenta el comparativo de las comisiones con los gastos de operación y con la utilidad neta.

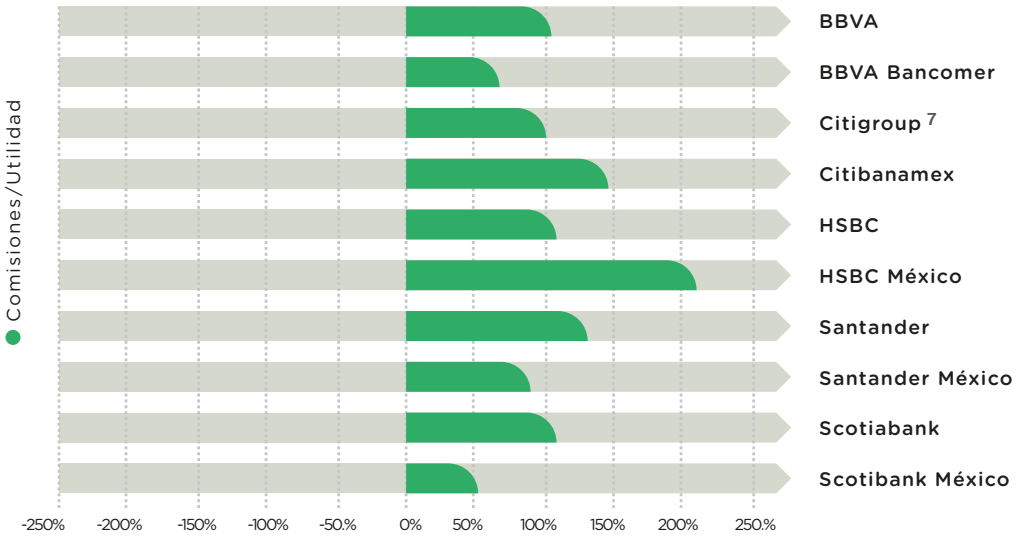
[6] Para validar el argumento se hizo un cómputo alternativo para BBVA, Citigroup y Santander. Se calculó la razón para la Matriz excluyendo los datos de México. En el nuevo dato el porcentaje pasa de 19.5% a 20.1% para BBVA, de 22.4% a 22.5% para Citigroup y de 24.0% a 24.2%% para Santander.

Gráfica V.4 Comisiones/Gastos de los Grandes Bancos Mexicanos Filiales vs. Banco Global



Fuente: elaboración propia con datos de lo informes anuales 2017.

Gráfica V.5 Comisiones/Utilidad de los Grandes Bancos Mexicanos Filiales vs. Banco Global



Fuente: elaboración propia con datos de los informes anuales 2017.

---

7 Citigroup en 2017 reportó una perdida debido a un cargo extraordinario en resultados en el rubro de impuestos. Para efectos del dato de la Gráfica se hizo un ajuste suponiendo que el pocentaje de utilidad neta entre utilidad por operaciones continuas antes de impuestos es igual al promedio 2015 y 2016.

Se observa que las comisiones en la estructura del estado de resultados contribuyen significativamente a cubrir el gasto operativo y que son un porcentaje elevado de la utilidad. Por esta razón limitaciones como las propuestas pueden afectar sensiblemente el resultado de los bancos, provocar un encarecimiento del crédito y volverse una fuente de inestabilidad financiera.

V.3.- Estructura de Ingresos de la Banca en México

El tercer análisis es el de la estructura de los ingresos de los Bancos autorizados a operar en el país. La información se obtuvo de la página de internet de la CNBV y es al mes de septiembre de 2018.

Se utilizó información detallada de los estados de resultados y se calculó para cada institución el monto de los ingresos netos por intereses, por comisiones, por intermediación y otros.

En la Tabla V.2 se aprecia la estructura de los ingresos para el Sistema, para los seis grupos de bancos que define la CNBV[8] y para diecisiete de los veinte bancos de mayor tamaño por activos totales[9].

[8] Los grupos de los bancos se integran de la siguiente forma: G7 son BBVA Bancomer, Santander, Banamex, Banorte, HSBC, Scotiabank o Inbursa; Cambiarios son Monex, CIBanco, Banco Base o Intercam Banco; Comercial Medianos son Banco del Bajío, Banregio, Multiva, Banca Mifel y Ve por Más; Comercial Pequeño son Banco Sabadell, MUFG Bank, Actinver, Bansí, Bancrea, ABC Capital, Mizuho Bank, Autofin, Inmobiliario Mexicano, Accendo Banco, ICBC, Finterra, SHINHAN, BANK OF CHINA, KEB Hana Bank y Bankaool; Crédito a los hogares son Banco Azteca, BanCoppel, Banco Ahorro Famsa, Compartamos, American Express, Consubanco, Volkswagen Bank, Forjadores y Dondé Banco; Inversión y Servicios Financieros son Afirme, Bank of America, J.P. Morgan, Invex, BIAfirme, Barclays, Banco Credit Suisse, Banco S3, Deutsche Bank y Banco Pagatodo.

[9] Se excluyó a Bank of America, Barclays y JP Morgan debido a que su estructura de ingresos es muy particular ya que no tienen sucursales ni captan recursos de ahorradores.

Tabla V.2 Estructura de los Ingresos de los Mayores Bancos Mexicanos

Bancos	Intereses	Comisiones	Intermediación	Otros
Total Banca Multiple	74.9%	14.9%	5.4%	4.8%
Banca de Inversión y Otros Servicios	49.4%	26.2%	10.1%	14.3%
Bancos Cambiarios	24.0%	-1.1%	73.9%	3.2%
Comercial Mediano	81.3%	8.2%	3.9%	6.5%
Comercial Pequeño	62.6%	15.1%	2.9%	19.5%
Créditos a los Hogares	82.1%	12.0%	2.2%	3.7%
G-7(ISL)	75.9%	16.0%	3.8%	4.3%
Afirme	59.9%	28.8%	6.9%	4.4%
Banamex	74.8%	11.5%	3.0%	10.7%
Banca Mifel	66.2%	3.0%	5.9%	25.0%
Banco Azteca	93.8%	1.7%	4.5%	0.0%
Banco del Bajío	84.3%	12.7%	1.8%	1.2%
BanCoppel	80.5%	20.9%	-0.3%	-1.1%
Banorte	79.0%	16.1%	4.4%	0.5%
Banregio	83.7%	6.3%	5.3%	4.7%
BBVA Bancomer	78.8%	17.9%	2.9%	0.4%
HSBC	73.1%	17.4%	4.2%	5.3%
Inbursa	67.9%	13.5%	15.6%	3.0%
Invex	46.0%	38.9%	0.6%	14.4%
Monex	28.3%	2.4%	67.4%	1.8%
Multiva	81.9%	13.9%	4.6%	-0.4%
Santander	70.3%	20.3%	4.5%	5.0%
Scotiabank	77.2%	9.2%	0.2%	13.4%
Ve por Más	78.6%	-5.2%	6.8%	19.9%

Fuente: elaboración propia con datos de la CNBV

El Sistema Bancario de México genera en promedio tres cuartas partes de su ingreso por intereses y el resto por los otros tres conceptos. Entre categorías de bancos la variabilidad es grande. Los bancos cambiarios dependen fundamentalmente del ingreso por intermediación, la mezcla de ingresos de la banca de inversión es la que más depende de comisiones en tanto que los bancos medianos y los que atienden a los hogares dependen más del ingreso por intereses.

A nivel de instituciones se observa un comportamiento en el que la mayor parte de las instituciones tienen entre un 10% y un 20% de ingresos por comisiones como proporción de total.

Con porcentaje mayor al 20% sólo están Afirme con 28.8% e Invex con 39.9%. Los bancos que dependen poco de las comisiones con menos de un 5% son Mifel, Azteca, Monex y Ve por Más[10].

Los datos también revelan que el cobro de comisiones no es exclusivo de los bancos de mayor tamaño. Es una fuente de ingresos para los diversos tipos de bancos.

Es decir, la Iniciativa afecta en buena medida a toda la Banca en México principalmente a los que están en el negocio bancario tradicional que son los que atienden a casi la totalidad de los usuarios.

En resumen, la información de los estados financieros de distintos grupos de intermediarios bancarios muestra que el cobro de comisiones es una práctica internacional, y por lo tanto, no se puede argumentar que lo que sucede en México es anormal.

[10] Algunos de estos casos se pueden explicar por la estructura del negocio o debido a que algunos productos generadores de comisiones estas en otras entidades del conglomerado financiero.

VI.

ESTRUCTURA DE COMISIONES DE LOS BANCOS EN MÉXICO

VI.- ESTRUCTURA DE COMISIONES DE LOS BANCOS EN MÉXICO

En esta sección se presentan datos específicos de comisiones para la Banca Mexicana.

Se utilizó el Registro de Comisiones disponible en la página de Internet del Banco de México[11] así como información financiera de la CNBV con el desglose de los rubros de comisiones pagadas y cobradas.

El Registro de Comisiones de Banxico tiene la información de todas las comisiones para todos los productos que ofrecen las instituciones bancarias y otras entidades financieras. Lo anterior, permite hacer un análisis a detalle sobre el cobro de comisiones en México.

Se seleccionaron siete productos para personas físicas. Se identificaron los bancos que reportan comisiones para cada uno de esos productos así como todas las comisiones específicas registradas.

En la Tabla VI.1 se incluyen los datos de la extracción del Registro de Banxico.

[11] El análisis del Registro de Comisones considera que la base de datos de Banxico es correcta y que está actualizada. Una limitación al alcance de este trabajo es que si hay errores no tenemos los elementos para corregirlos.

Tabla VI.1 Número de Registros por Producto Seleccionado.

Producto y/o servicio	Número de registros totales	Número de Bancos
Banca por Internet	3,854	34
Tarjeta de Crédito	3,077	18
Crédito Hipotecario	1,991	15
Crédito Automotriz	357	15
Cuenta de Cheques	4,161	22
Cuenta de Ahorro	2,792	31
Prestamos Personales	375	21

Fuente: elaboración propia con datos de Banxico.

Se observa en la Tabla VI.1 que varía el número de instituciones bancarias para cada producto. Además, el número de registros por producto cambia mucho.

Si bien la Iniciativa hace alusión a 5,310 conceptos específicos de comisiones el tamaño del Registro es mucho mayor. Para los siete productos que se incluyen en la Tabla VI.1 existen más de 16 mil registros individuales de comisión. Para todos los productos de personas físicas y de personas morales el número es significativamente mayor.

Dado el tamaño del Registro no es posible estandarizar un comportamiento para todos los productos.

A continuación se presenta un análisis a detalle para uno de los productos con más comisiones registradas: la tarjeta de crédito. El primer ejercicio de comparación se hizo para un tipo de tarjeta de crédito: Platino.

Se seleccionó un grupo de ocho bancos para integrar la muestra. En la siguiente tabla se presentan las distintas comisiones registradas por banco.

Tabla VI.2 Comisiones Registradas para muestra de Tarjetas Platino

	Afirme	Bajío	Banorte	Banregio	Bancomer	HSBC	Scotiabank	Santander
Disposición de Efectivo	6%	8%	5%	4%	4%	5.5%	5%	10%
Anualidad	2,300	2,000	2,200	----	2,410	2,345	1,999	2,100
Anualidad Adicional	1,150	750	1,000	----	----	750	659	1,050
Gasto Cobranza	320	350	400	300	418	519	379	420
Reposición	200	150	210	150	180	165	159	140
Aclaración Improcedente	300	300	200	250	----	200	----	200
Emisión Edo. Cuenta Adicional	----	60	----	----	20	----	----	35
Servlicio Alerta	----	----	----	1.50 por mensaje	----	----	----	----
Consulta de Saldo	----	----	----	10	1.5	----	----	----
Falta de Pago	----	----	----	----	----	----	----	420
Compras Diferidas en Extranjero	----	----	----	----	----	----	----	520
Niveles de Servicio	----	----	----	----	4 Niveles de 40 a 1,800	----	----	Varios Niveles de 29 a 90
Foto Comprobantes	----	----	----	----	----	----	25 a 100	----

Fuente: elaboración propia con datos de Banxico.

Se aprecian varios comportamientos. El primero es que hay una serie de comisiones estándar, es decir, que se cobran de manera casi generalizada. En este grupo se consideran los conceptos de los seis primeros renglones.[12]

El segundo es que se aprecia variabilidad en los niveles de las comisiones. Por ejemplo, la comisión por disposición de efectivo fluctúa entre el 4% y el 10%. Lo mismo sucede con la anualidad.

El tercer comportamiento es que sí hay diferencias en los conceptos que se registran entre instituciones. Por ejemplo, Bancomer y Santander tienen un rubro que denominan "Nivel de Servicio". La descripción del Registro es general, parece que es voluntaria y que el cliente la acepta. Otro ejemplo es que un banco cobra una comisión por "Falta de Pago".

Lo anterior permite argumentar que también se pueden estudiar aspectos relacionados con competencia.

Dado que se trata de productos similares se pueden plantear dos hipótesis respecto a lo que determina los niveles de precios observados:

1. El costo de dar los servicios es similar y la competencia facilita el proceso de convergencia. Por esta razón los precios no difieren tanto.

2. Se trata de un mercado en que los precios convergen a los que determinan las instituciones de mayor tamaño.

Dada la información que se utilizó para el trabajo no se puede identificar cual de las dos hipótesis de comportamiento es correcta.

Un segundo aspecto que se estudia para tarjeta crédito es cómo varia el nivel de una comisión en todo el Registro. Se hizo el ejercicio para la comisión de gastos de cobranza para todos los bancos y para todas sus tarjetas. En la Tabla VI.3 se presenta el resultado del análisis.

[12] El caso de Banregio que no cobra comisón por anualidad se puede explicar por una posible omisión en el registro por parte del banco.

Tabla VI.3 Comisiones Registradas de Gastos de Cobranza**

	Número	Mínima	Máxima	Promedio
Afirme	8	100	360	297
AMEX	4	500	500	500
Azteca	8	350	500	406
Bajio	4	300	350	312
Banorte	13	400	400	400
Bancoppel	2	150	250	200
Banregio	7*	220	300	286
Bancomer	22	79	418	345
Famsa	4	150	300	237
HSBC	14	100	519	416
Invex	18	650	650	650
Mifel	2	350	350	350
Scotia	12	300	450	378
Inbursa (Sofom)	13	300	350	346
Santander (Sofom)	30	100	1000	385
Banamex (Sofom)	30	130	1068	407

**Tiene un producto que se cobra por porcentaje del saldo*
*** Consubanco tiene comisiones de tarjeta resgistradas pero ninguna de gastos de cobraza.*

Fuente: elaboración propia con datos de Banxico.

La información revela que se trata de una comisión generalizada para este producto: casi todos los bancos la tienen en casi todas sus tarjetas de crédito.

Como argumento para justificar la comisión es razonable suponer que se incurre en costos para regularizar a los clientes que se retrasan en su pago. También se puede argumentar que busca inducir un

buen comportamiento de los clientes. Sin embargo, se necesitan elementos adicionales para justificar la variación en su monto.

El análisis de la comisión de cobranza contrasta con otro que se hizo y que no se presenta en el documento: comisión por anualidad. Encontramos que la comisión es generalizada y que también hay una alta varianza. En este caso se puede justificar por el hecho de que los distintos tipos de tarjeta de crédito ofrecen diversos servicios y/o beneficios a sus clientes.

A continuación se presenta el análisis de las comisiones de la cuenta de captación con chequera. Se trata de un producto para hacer transacciones que utiliza la infraestructura física (sucursales y cajeros) y la virtual (internet) de la banca.

El producto del que se presenta la información del Registro de Comisiones es el primero que aparece en la extracción que se hizo: Cuenta Líder Nómina de Banco Afirme.

Tabla VI.4 Comisiones Registradas de Cuentas de Cheques por todos los Medios: Cuenta Líder Nómina Afirme

Concepto | Operaciones sin Costo | Límite máximo | Importe Fijo | Importe % | Medio

Cuota por uso de Internet (paquete servicios adicionales a los básicos)	0	25	0	N/A	Banca por internet
Emisión de orden de pago (traspaso) interbancaria, o interbancaria programada (CECOBAN)	0	3	0	N/A	Banca por internet
Emisión de orden de pago (traspaso) mismo día interbancaria (SPEI)	0	6	0	N/A	Banca por internet
Envío de notificaciones vía SMS por operaciones realizadas con tarjeta de débito	0	1.7	0	N/A	Banca por internet
Reposición de dispositivo electrónico de seguridad (Token, e-Llave, Netkey, tarjetas de acceso seguro, etc.)	0	80	0	N/A	Banca por internet
Aclaraciones improcedentes de la cuenta (movimientos o cargos no reconocidos)	0	300	0	N/A	Banca por Télefono (Fijo)
Cuota mensual por uso de internet a través programas específicos de la institución en dispositivos de telefonía móvil	0	10	0	N/A	Banca por Télefono (Fijo)
Aclaraciones improcedentes de la cuenta (movimientoso cargos no reconocidos)	0	300	0	N/A	Cajero Automático propio
Consulta de movimientos	0	3	0	N/A	Cajero Automático propio
Aclaraciones improcedentes de la cuenta (movimientos o cargos no reconocidos)	0	300	0	N/A	Cajero Automático propio
Emisión de plástico adicional	1	70	0	N/A	Contratación y Situación de la Cuenta
Emisión de plástico titular	1	70	0	N/A	Contratación y Situación de la Cuenta
Gestoría y compensación por cheques de bancos extranjeros para depósito en cuenta	0	80	0	N/A	Contratación y Situación de la Cuenta
Reposición de plástico (por desgaste)	0	70	0	N/A	Contratación y Situación de la Cuenta
Reposición de plástico por robo o extravío	0	70	0	N/A	Contratación y Situación de la Cuenta
Aclaraciones de órdenes de pago (traspaso) recientes enviadas al extranjero	0	25	0	N/A	Contratación y Situación de la Cuenta
Aclaraciones improcedentes de la cuenta (movimientos o cargos no reconocidos)	0	300	0	N/A	Ventanilla
Cancelación de orden de pago (traspaso) hacia el extranjero	0	25	0	N/A	Ventanilla
Cheque Certificado	0	100	0	N/A	Ventanilla
Devolución o cancelación de orden de pago (traspaso) al extranjero, emitida o recibida	0	25	0	N/A	Ventanilla
Devolución o cancelación de orden de pago (traspaso) al extranjero, emitida o recibida	0	25	0	N/A	Ventanilla
Emisión de estado de cuenta adicional y/o impresión de movimientos	0	20	0	N/A	Ventanilla
Emisión de orden de pago (traspaso) hacia el extranjero	0	25	0	N/A	Ventanilla
Emisión de orden de pago (traspaso) interbancaria, programada (CECOBAN)	0	10	0	N/A	Ventanilla
Emisión de orden de pago (traspaso) mismo día interbancaria (SPEI)	0	75	0	N/A	Ventanilla
Envío de Mensajes órdenes de pago (traspaso) al extranjero	0	25	0	N/A	Ventanilla
Intento de sobregiro por cheque devuelto en Cámara de Compensación	0	900	0	N/A	Ventanilla
Intento de sobregiro por cheque devuelto en Ventanilla	0	900	0	N/A	Ventanilla
Recepción de orden de pago (traspaso) del extranjero	0	12	0	N/A	Ventanilla

Fuente: elaboración propia con datos de Banxico.

Son muchas las comisiones registradas pero hay bastantes que se repiten (misma comisión para los canales de banca por internet, ventanilla, ATM y banca por teléfono).

Para evaluar este producto lo importante es hacerlo bajo la perspectiva del cliente. No se pagan todas las comisiones todos los meses. El cobro depende del comportamiento.

También la evolución de la tecnología puede llevar a un menor cobro de comisiones en este producto. Por ejemplo, un mayor uso del SPEI y un menor uso del cheque provocará que varios conceptos de la lista no sean relevantes para un grupo importante de clientes.

En la Tabla VI.5 se presenta evidencia del número de comisiones registradas para los productos de captación con chequera de un grupo de bancos.

Tabla VI.5 Comisiones Registradas de Cuentas de Cheques para Productos Seleccionados

Institución	Comisiones Registradas	Producto
Afirme	29	Cuenta Líder Nomina
Banamex	35	Cuenta Maestra Opción
Bajio	32	Cuenta Precisa
Bancomer	18	Libreton Premium
Banregio	100	Chequera Alto Rendimiento
Banjercito	28	Chequera Tradicional

Fuente: elaboración propia con datos de Banxico.

Se puede concluir que las distintas instituciones tienen esquemas similares. El caso de Banregio con más comisiones registradas se explica porque incluyen operaciones con varias divisas para el producto de chequera y cada evento para cada divisa es una comisión particular.

A diferencia de la tarjeta de crédito y la cuenta de depósito con chequera hay productos en los que el número de comisiones es limitado. El crédito automotriz tiene solamente 357 registros entre todos los intermediarios bancarios y no bancarios.

El producto tradicional de crédito automotriz de los bancos tiene registrada una comisión por apertura de entre 2% y 3% del valor del crédito. La mayoría de los bancos tienen algún tipo de comisión por gasto de cobranza. Hay algunas otras comisiones registradas pero no se cobran de manera generalizada.

En síntesis, el número de registros de comisiones es amplío y se concentra en el grupo de las instituciones de crédito que tiene una operación de banca tradicional, que opera los productos de captación y los de crédito a personas.

La evidencia que se presentó permite argumentar que no se puede utilizar la información agregada del Registro para llegar a una conclusión respecto de la idoneidad de las comisiones. Los análisis a detalle revelan que hay mucha variabilidad. Las diferencias se pueden explicar por tamaños y costos de las instituciones entre otros factores. No se puede relacionar "a priori" el cobro de comisiones con un abuso.

Para el siguiente análisis se utiliza información detallada de los ingresos por comisiones de los reportes regulatorios de la CNBV.

En la Tabla VI.6 se presenta la integración porcentual de los ingresos por comisiones cobradas para el Sistema y por Grupo de bancos.

Tabla VI.6 Estructura de los Ingresos por Comisiones a Nivel Sistema y por Grupos de Bancos

	Crédito	Manejo de Cuenta	Transferencia de Fondos	Banca Electrónica	Otros Desglosado	Otros no desglosado
Sistema	43.1%	9.0%	4.0%	4.8%	8.2%	30.8%
Banca de Inversión y Otros Servicios	14.4%	1.2%	1.2%	17.3%	28.1%	37.9%
Bancos Cambiarios	5.0%	2.0%	9.9%	2.3%	60.4%	20.4%
Comercial Mediano	36.9%	4.8%	1.4%	12.4%	12.5%	31.9%
Comercial Pequeño	4.8%	0.6%	0.5%	0.2%	58.0%	35.9%
Créditos a los Hogares	41.7%	6.3%	0.9%	2.3%	0.5%	48.3%
G-7	46.0%	10.0%	4.7%	4.3%	6.5%	28.5%

Fuente: elaboración propia con datos de CNBV.

Se observa que las comisiones están relacionadas principalmente con la intermediación bancaria: los servicios propios de crédito, de ahorro y de pagos.

Las comisiones más importantes en monto son las relacionadas con el mercado de crédito y se explica por el comportamiento de los bancos del G-7, Crédito a Hogares y Comercial Mediano. Los ingresos por comisiones relacionados con la parte transaccional[13], aun agrupados, son bastante menores a los de crédito [26% vs 43%].

A continuación se presenta el desglose de las comisiones de crédito por segmento del mercado.

Tabla VI.8 Estructura de los Ingresos por Comisiones de Crédito a Nivel Sistema y por Grupos de Bancos

	Sistema	Banca de Inversión y Otros Servicios	Bancos Cambiarios	Comercial Mediano	Comercial Pequeño	Créditos a los Hogares	G-7
Comercial	9.4%	3.3%	100.0%	40.5%	98.0%	0.1%	9.1%
Consumo	89.0%	96.7%	0.0%	57.8%	0.1%	99.9%	89.1%
Vivienda	1.6%	0.0%	0.0%	1.7%	1.9%	0.0%	1.8%

Fuente: elaboración propia con datos de CNBV.

La información de la tabla anterior nos indica que los ingresos por comisiones de crédito de la banca se explican fundamentalmente por las de crédito al consumo. En la Tabla VI.9 se presenta a su vez el desglose de esta categoría.

Tabla VI.9 Estructura de los Ingresos por Comisiones de Crédito al Consumo Nivel Sistema y por Grupos de Bancos

	Sistema	Banca de Inversión y Otros Servicios	Bancos Cambiarios	Comercial Mediano	Comercial Pequeño	Créditos a los Hogares	G-7 (ISL)
Anualidad y Susecuentes	20.6%	52.3%	0.0%	2.5%	0.0%	7.7%	21.9%
Negocios Afiliados	69.1%	0.0%	0.0%	94.2%	0.0%	8.9%	76.4%
Personales	9.0%	0.0%	0.0%	0.9%	0.0%	82.9%	1.0%
Otros	1.3%	47.7%	0.0%	2.5%	100.0%	0.5%	0.7%

Fuente: elaboración propia con datos de CNBV.

[13] Incluye a los de manejo de cuenta, transferencia, banca electrónica y parte de otros desglosado (son varios conceptos relacionados con la operación bancaria).

Para el Sistema Bancario los ingresos por comisiones de Préstamos Personales y Otros son poco relevantes. El ingreso por comisiones se concentra en tarjeta de crédito.

En este rubro el concepto de comisiones más importante es el que se cobra a los comercios por la infraestructura del sistema de pagos de tarjeta de crédito y de débito y se justifica por el hecho de que el tendido de las terminales y su operación es costosa.

Los datos anteriores son consistentes con el modelo operativo actual en el que se le cobra al negocio que tiene la TPV por el uso de la infraestructura

La cuota de intercambio y otros arreglos institucionales permiten que el banco que cobra dicha comisión pague a los distintos participantes del proceso: franquicias globales (Visa y Mastercard), Switches (e-Global y Prosa) y bancos emisores de la tarjeta.

Evidencia de dicha redistribución de ingresos se puede identificar en las notas a los estados financieros de las instituciones bancarias. Por ejemplo, en los estados financieros auditados de BBVA Bancomer de 2017 se revela que las comisiones cobradas vinculadas a tarjeta de crédito fueron de 21,531 millones de pesos y las pagadas fueron de 10,752 millones de pesos. En el caso de Santander los datos fueron de 6,975 millones y 3,250 millones respectivamente.

En síntesis, el análisis de esta sección da evidencia suficiente para concluir que el tema de comisiones es complejo, que varia entre productos y que se relaciona con el negocio de la banca tradicional de atención a las personas.

Los niveles y diferencias que se observan no pueden relacionarse con una práctica de "abuso" sino que muy probablemente tienen que ver con tamaño y costos de las instituciones.

De instrumentar la propuesta de la Iniciativa se migraría de un sistema en el que cada quien paga por los servicios que recibe a subsidiar el uso de las sucursales que paguen los usuarios de crédito.

En los siguientes dos capítulos se presentan tres casos de estudio que muestran lo que sucede cuando se imponen condiciones rígidas a la operación.

VII.

COMISIONES POR USO DE CAJEROS AUTOMÁTICOS Y CUOTA DE INTERCAMBIO

VII.- COMISIONES POR USO DE CAJEROS AUTOMÁTICOS Y CUOTA DE INTERCAMBIO.

En este capítulo se presenta evidencia de los impactos en México a partir de que se modificó la regulación de comisiones por el uso de los cajeros automáticos y en Estados Unidos cuando se regularon las cuotas de intercambio.

La nueva regulación de comisiones por uso de cajeros automáticos entró en vigor en mayo de 2010.

Hasta abril de ese año la regulación permitía que cada transacción hecha en un cajero ajeno pudiera tener tres tipos de comisiones:

1. Cuota Interbancaria: esta tarifa era la cuota de interconexión que pagaba el banco emisor al banco dueño del cajero.

2. Cuota de Fidelidad: esta cuota la cobraba el banco emisor a su cliente por utilizar un cajero ajeno. La comisión neta podía ser positiva, cero o incluso negativa dependiendo de si el banco emisor cobraba al cliente un importe mayor al de la cuota interbancaria, igual a éste o daba a su usuario retiros sin costo en cajeros ajenos.

3. Cuota Surcharge: el dueño del cajero tenía la alternativa de cobrar una tarifa adicional a la de intercambio al cliente-usuario.[14]

A partir de mayo de 2010 la única comisión que se permite cobrar es la del banco dueño del cajero automático (inciso 3).

El cambio se hizo pensando en el usuario final y buscaba transparentarle el cobro de comisiones y eliminar el cobro de la cuota de fidelidad.

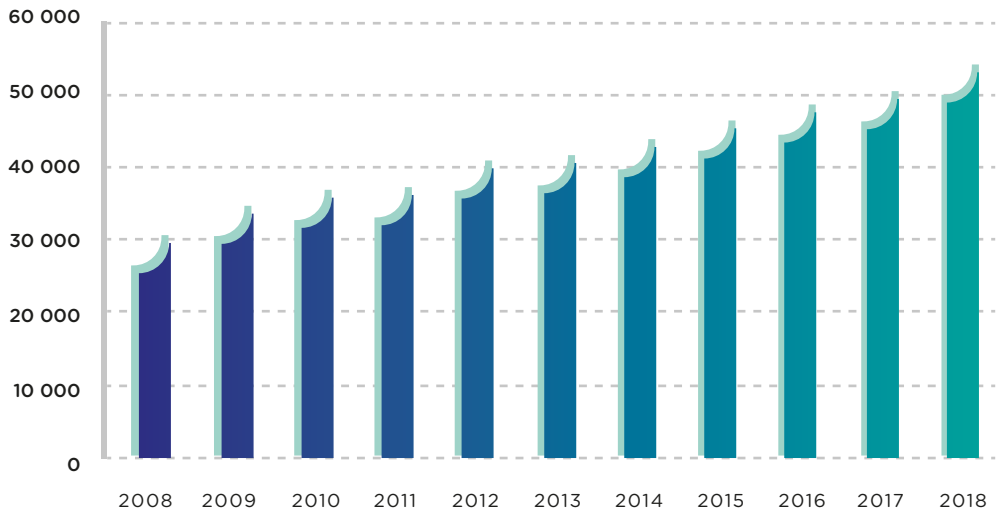
La nueva regla de comisiones logró que las comisones fueran transparentes pero no uniformes. Su monto era determinado por cada institución para cada cajero provocando que el acceso a la infraestructura de otros bancos se volviera costoso e incierto.

A continuación se presentan una serie de gráficas para entender los impactos de largo plazo de la medida.

[14] Esta opción hasta antes de la modificación de la regulación era utilizada por un solo banco.

La red de cajeros automáticos en México ha venido creciendo de manera sostenida. El crecimiento acumulado en el período de 2008 a 2018 fue de 79.7% que compara muy favorablemente con el de la red de sucursales que solo fue de 19.3%.

Gráfica VII.1 Red de Cajeros Automáticos en México



Fuente: elaboración propia con datos de CNBV.

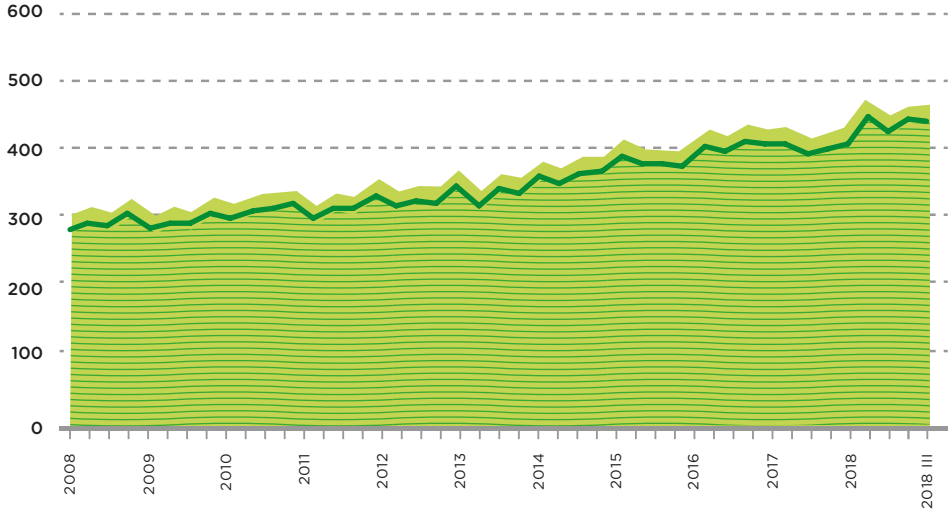
Los bancos han buscado sustituir el uso de los cajeros personas físicas en ventanilla por cajeros automáticos. La principal operación que trataron de migrar es la de retiro de efectivo. Este cambio en el modelo de negocio se puede identificar fácilmente ya que en muchas sucursales bancarias hay varios cajeros automáticos a la entrada.

En la siguiente foto se presenta evidencia de este modelo operativo para el caso de uno de los bancos de mayor tamaño.

Foto VII.1 Modelo de Sucursales con Cajeros

Derivado del crecimiento de la red de cajeros automáticos, del nuevo modelo de favorecer la operación en éstos y de una mayor inclusión financiera es que se puede explicar la evolución de las transacciones totales en cajeros automáticos durante el período.

Gráfica VII.2 Transaccionalidad Total en Cajeros Automáticos Primer Trimestre 2008 a Tercer Trimestre 2018 (millones de operaciones)



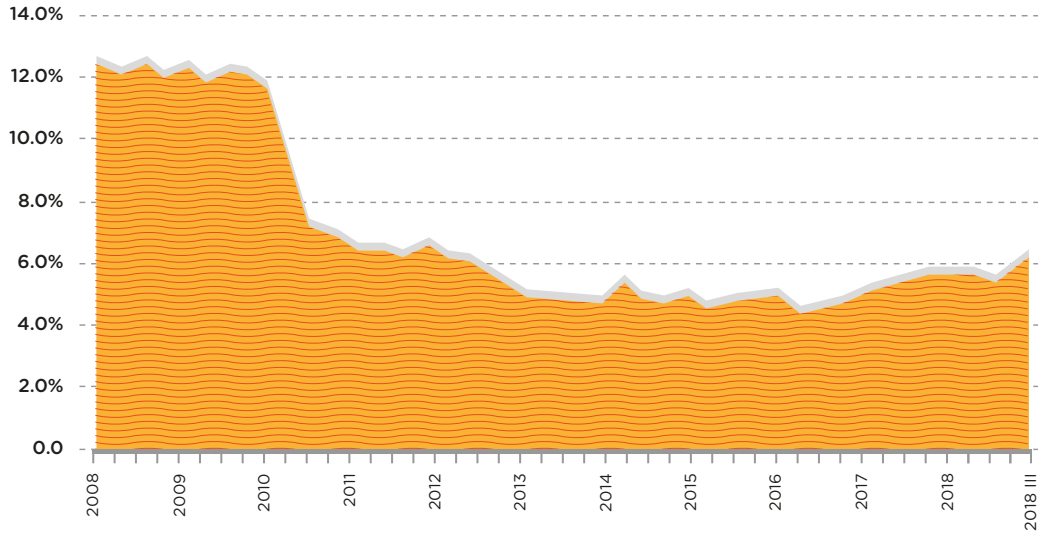
Fuente: elaboración propia con datos de Banxico

En la Gráfica VII.2 se presenta la evolución de la transaccionalidad total en cajeros. El crecimiento del volumen de transacciones fue de 52% para el período de once años.

El tipo de transaccionalidad que es el relevante para medir el impacto de la regulación es la relativa, es decir, la que mide las transacciones en cajero ajeno comparadas con las de cajeros propios.

Se observa en la Gráfica VII.3 que el uso relativo de cajero de otros bancos cayó a partir de la entrada en vigor de la nueva regulación y se ha mantenido sin cambio significativo.

Gráfica VII.3 Transaccionalidad Relativa Cajero Propio/Cajero Ajeno Primer Trimestre 2008 a Tercer Trimestre 2018 (en porcentaje)



Fuente: elaboración propia con datos de Banxico

La regulación provocó una segmentación de la red de cajeros automáticos y favoreció al grupo de instituciones que tenían la mayor infraestructura de este tipo. Este cambio fue regresivo en términos de competencia y tuvo un efecto de largo plazo[15].

Para revertir el impacto de la regulación se tendría que evaluar por parte de las Autoridades un nuevo arreglo institucional que permita reducir las barreras al uso de cajeros ajenos. Lo anterior se puede lograr facilitando que se puedan dar retiros gratis en cajeros de otras instituciones.

[15] Para mayor referencia se puede consultar el documento de FUNDEF en: http://fundef.org.mx/sites/default/files/devfundefitammx/paginas/archivos/Crear%20P%C3%A1pina%20b%C3%A-1sica/fundef-completo.pdf

Respecto del impacto de regular las cuotas de intercambio en Estados Unidos Evans, Chang and Joyce (2015)[16] cuantificaron el impacto de la Ley Durbin. En esta reforma se impusieron topes a las cuotas de intercambio para transacciones con tarjeta de débito. El cambio implicó una reducción en las comisiones a los comercios por recibir pagos electrónicos.

La pregunta de los autores es: ¿cómo se vieron beneficiados los consumidores por la reducción de costos para los comercios?

Estiman que la implementación de la nueva Ley acabó impactando a los consumidores con un costo estimado entre los 22 mil y 25 mil millones de dólares. Es decir, un cambio legislativo que parecía bueno acabo generando una distorsión para los clientes bancarios ya que los comercios no pasaron el beneficio del ahorro en costos.

Lo anterior evidencía que los arreglos institucionales en el sistema de pagos electrónico de tarjeta de debito y crédito son complejos y por lo tanto incidir en un precio no necesariamente lleva al equilibrio deseado.

Los dos ejemplos que se presentaron tienen impactos que se pueden resumir de una manera sencilla: regular precios es complejo y normalmente lleva a tener efectos adversos distintos a los deseados.

[16] Evans, David S., Howard Chang and Steven Joyce. "The Impact of the US Debit-Card Interchange Fee Regulation on Consumer Welfare". Journal of Competition Law & Economics. 2015.

VIII.

BANCA ISLÁMICA

VIII.- BANCA ISLÁMICA

En este capítulo se hace el análisis de una regla operativa que tiene su origen en una regla de naturaleza divina: las instituciones de banca "Islámica" no pueden cobrar intereses. La prohibición es de tipo religioso: está en el "Corán" y no en una ley que define un Poder Legislativo.

Dicha prohibición en un entorno de observancia estricta del "Corán" nos permite plantear la pregunta: ¿cómo le hacen los bancos en algunos países musulmanes para ser rentables?

La respuesta es compleja si se trata de entender la manera en que operan pero sencilla si se describe la intuición: adecuan su operación para cumplir con la letra del "Corán" pero no con su esencia. Dicho de otra forma, modifican la forma jurídica de la actividad de crédito pero no su sustancia económica.

Los bancos obtienen ingresos por una figura legal distinta al cobro de intereses pero si reciben un pago por el uso del dinero.

La información para el análisis se obtuvo de la página de Internet del Dubai Islamic Bank P.J.S.C. en su sección de Relación con Inversionistas. Se revisó la presentación con los resultados del ejercicio 2018 y los estados financieros dictaminados por la firma KPMG que son preparados sobre la base de IFRS.

A continuación se presentan algunos de los conceptos de mayor importancia relativa de los estados financieros de la institución.

Tabla VIII.1 Conceptos del Balance General y del Estado de Resultados Dubai Islamic Bank

ACTIVO	Financiamiento "Islamico" e Inversión en Activos Neto Inversión en "Sukuk Islámico" a Costo Amortizado Otras Inversiones a valor justo Propiedades para Desarrollo y Venta
PASIVO	Depósitos de Clientes "Sukuk" emitido "Zakat" por pagar
INGRESO	Ingreso por Financiamiento "Islamico" en Inversión en Activos Neto Ingreso por Comisiones Ingreso por otras inversiones a valor justo Ingreso por Propiedades para Desarrollo y Venta
GASTO	Pago por Utilidades a "Sukuk" emitido Pago inversiones de "Mudaraba" de clientes Pago de otros depositos sobre inversiones "Wakala"

Fuente: elaboración propia con base en los estados financieros dictaminados.

La Tabla VIII.1 nos permite entender qué estas instituciones tienen activos cuyo origen son actividades de financiamiento y también reciben ahorros del público. Respecto de los ingresos que provienen de su actividad de financiamiento no aparece el concepto de intereses. Si hay comisiones y la participación en los rendimientos de los activos que financian.

Se presenta en la Tabla VIII.2 una versión resumida de los Estados Financieros y de los indicadores de gestión que se reportan en el informe a los inversionistas del banco.

Tabla VIII.2 Datos Financieros Dubai Islamic Bank

2018 (millones AED)	
175,918	Activos de Financiamiento Netos e Inversioners Sukuk
223,682	Activos Totales
155,657	Depositos de Clientes
12,371	Fondeo con Intrumentos Sukuk
34,127	Capital Contable
11,730	Ingresos Totales
8,202	Ingreso de Operación
2,322	Gastos de Operación
5,004	Utilidad Neta
17.5%	ICAP
18.1%	Rendimiento sobre Capital
3.4%	Financiamiento Vencido/Total

Fuente: elaboración propia con base en la presentación a inversionistas.

De la información anterior se concluye que los datos de los estados financieros son similares a los de reportes financieros de instituciones bancarias tradicionales. Es de llamar la atención que el nivel de rentabilidad sobre el capital es bueno. De hecho si se compara con la rentabilidad de los bancos en México esta institución se ubica por encima de la media.

Si bien el caso de la “Banca Islámica” es uno extremo al no poder cobrar intereses se observa que para proveer del servicio de financiamiento a la economía las propias instituciones se adaptan y diseñan mecanismos legales para tener un ingreso por el financiamiento pero no le llaman intereses para cumplir con el ¨Corán¨.

El banco tiene ingresos por la actividad de crédito con un esquema jurídico que en la forma no es interés pero en sustancia económica si lo es. Con esta mecánica evitan la existencia de subsidios cruzados entre productos.

La evidencia nos deja claro como ante una prohibición hay una reacción y los consecuentes ajustes operativos para poder tener una actividad bancaria similar a como se hace en otras partes del Mundo.

IX.

PROPUESTAS Y CONCLUSIONES

IX.- PROPUESTAS Y CONCLUSIONES

En este trabajo se presentó un análisis sobre las comisiones bancarias desde varias perspectivas: empresa multiproducto, estudio comparativo internacional, análisis de la información financiera, de evaluación de facultades legales y revisión a detalle de las comisiones que se cobran en México.

Los hechos y datos concretos que se documentaron en los capítulos anteriores se resumen en los siguientes once puntos:

1. El cobro de comisiones por los servicios que presta una institución bancaria es inherente a su actividad. Por lo tanto, se trata de una conducta que no necesariamente es abusiva.

2. El cobro de una comisión tiene como origen la prestación de un servicio. La regulación actual impone una condición de este tipo a la banca.

3. Las comisiones son un ingreso de la banca que proviene de un servicio y que le implica costos. Por esta actividad se debe tener un margen de utilidad razonable.

4. Si bien las comisiones tienen un margen de utilidad no se puede argumentar que estos recursos son la fuente directa para cubrir todo el gasto operativo del banco o es la fuente única de la utilidad.

5. El monto total de comisiones y su participación en los ingresos totales no son variables que permiten tipificar una conducta inadecuada. Es información de tipo agregada que es sensible al modelo de negocio y a otras variables.

6. Los ingresos por comisiones son relevantes para los bancos de distinto tipo y tamaño en México por lo que limitarlas generaría un problema estructural a casi toda la banca en el país.

7. Un enfoque adecuado requiere un análisis detallado de las comisiones que efectivamente se cobran y vincularlo con características de cada institución como tamaño y costos. Por ser los bancos instituciones multi producto el diagnostico es complejo.

8. El trabajo para identificar las comisiones que son adecuadas, las que no lo son y en cuales se identifican malas prácticas no es sencillo ni se puede simplificar su solución.

9. Cuando se identifiquen abusos se deben tener las facultades para limitarlos.

10. Una mala regulación puede llevar a distorsiones en la fijación de precios de los distintos productos y servicios financieros. Las experiencias que se presentaron revelan que hay un impacto negativo por este tipo de medidas.

11. La Autoridad tiene hoy un marco legal que le da facultades y a partir de éste se sugiere construir una solución respetando los principios de esta lista.

Derivado de los puntos anteriores en FUNDEF creemos que la prohibición no es la solución a este problema. El enfoque debe ser más de evaluar el mercado, de corregir en caso de detectar situaciones no deseadas y de proteger a los usuarios.

De manera concreta se proponen seis acciones para tener un marco más efectivo:

i. Mejorar el régimen de transparencia y entrega de información a los usuarios.

ii. Fortalecer el régimen de prevención de prácticas abusivas.

iii. Construir sobre las facultades de Banxico y de la CNBV permitiéndoles ser proactivos para diseñar esquemas que faciliten la estandarización de comisiones por producto y que permitan modificarlas cuando se perciben como indebidas o que generen una distorsión.

iv. Hacer un esfuerzo entre Autoridades e instituciones bancarias para simplificar los conceptos y tipos de comisiones que se cobran por producto.

v. Tener algunos productos básicos con atributos de funcionalidad adecuados y con un esquema de comisiones reducido.

vi. Estudiar el esquema actual de cobro de comisiones en cajeros automáticos para proponer una modificación que reduzca la segmentación de la red.

Respecto al primer punto se deben evaluar mecanismos para hacer más fácil que el cliente entienda lo que implican las condiciones de precio y de uso de cada producto financiero.

Respecto del segundo punto si bien hoy se tiene la facultad de prácticas abusivas para aspectos distintos a condiciones de precio se propone ampliarla a supuestos en que el cobro de una comisión sea un abuso. Esta facultad debe ser del Banco de México.

Respecto del tercer punto hoy existe una facultad genérica que se limita

a observaciones. Cuando se tengan elementos suficientes se debe permitir la modificación de las comisiones a petición de la Autoridad.

Del sexto punto la evidencia de un bajo uso de cajeros ajenos respalda la hipótesis de segmentación de la red. Es indispensable que se busque una solución que favorezca una red más universal.

En síntesis, el enfoque de regulación que se propone es distinto al de prohibición. Se privilegia prevenir prácticas abusivas y tener una Autoridad con más atribuciones y más activa. Lo anterior, generaría beneficios a los consumidores y no crearía distorsiones importantes de segundo y de tercer orden.