


Medio	Diario Financiero
Fecha	16-12-2010
Mención	Columna de opinión de Claudio Agostini, profesor de la Facultad de Economía y Negocios. Escribe sobre las últimas decisiones de la Superintendencia de bancos de prohibir la venta conjunta de productos financieros que realizan los bancos, y después permitirla.

la columna de...

Claudio Agostini



Ventas atadas y ventas conjuntas

“Una primera mirada lleva a que las cosas se vean mal y da la impresión de que las ventas atadas en la banca en Chile están cargadas hacia los efectos anticompetitivos. Ojalá la Fiscalía Nacional Económica nos ilumine al respecto”

■ **LA DECISIÓN** de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de, primero, prohibir las ventas conjuntas de productos financieros que hacen los bancos y, luego, permitir las ventas conjuntas de los mismos, ha generado un debate que a ratos me parece que se aleja del problema de fondo y se centra en la forma. Una venta atada ocurre cuando, a través de un requerimiento contractual o tecnológico, se condiciona la venta de un producto o servicio a que el consumidor compre otro producto o servicio. Obviamente, si se condiciona el otorgamiento de un crédito hipotecario a que el consumidor también tenga una cuenta corriente en un banco, eso es una venta atada. Una venta conjunta ocurre cuando dos bienes se venden en forma separada, pero hay un descuento si se compran juntos.

En la práctica la diferencia entre ventas atadas y ventas conjuntas es muy sutil. De hecho, dos productos se pueden ofrecer en forma conjunta con un descuento tal que a nadie le convenga comprar sólo uno de ellos, con lo cual se transforma en venta atada. Lo importante es si los efectos de este tipo de ventas son anticompetitivos o no.

La teoría económica muestra que una venta atada puede tener tanto efectos pro-competitivos como anticompetitivos. Por un lado, si hay costos menores en producir, distribuir y vender dos bienes en forma conjunta puede ser eficiente no venderlos

en forma separada, en especial si la mayoría de los consumidores prefiere consumir los dos bienes en vez de sólo uno (lo que ocurre cuando los dos bienes son complementarios entre sí). Un caso obvio es la venta atada de zapatos izquierdos y derechos. Hay algunos consumidores que quisieran comprar sólo uno de los dos zapatos, pero son tan pocos que no justifican el aumento de costos que implica producirlos y venderlos separadamente. Por un lado, una venta atada puede ser usada en forma exitosa y rentable para reducir la competencia a través de excluir a competidores en un mercado.

Es por ello que para determinar si una venta atada debe ser prohibida o sancionada se debe considerar en detalle tanto las características del mercado en el que ocurre como de los bienes involucrados. En especial, es necesario determinar si el mercado es suficientemente competitivo, si las empresas que realizan ventas atadas tienen poder de mercado, si hay ahorros significativos de costos en producir y vender en forma conjunta los bienes y si un número importante de consumidores igual preferiría comprar los dos bienes o servicios que están atados aunque se vendieran separadamente.

En un mercado competitivo en que hay consumidores que preferirían comprar los dos bienes y también suficientes consumidores que preferirían comprar sólo uno de ellos, las empresas van a ofrecer los bienes tanto en

forma conjunta como separada. Es así como en muchos restaurantes a la hora de almuerzo vemos que se ofrece simultáneamente un menú fijo y platos a la carta. Es por eso que observar ventas atadas o ventas conjunta que parecen atadas es un primer mal signo en un mercado. Si agregamos poder de mercado por parte de las empresas, las cosas se ven peor. Es así como en Estados Unidos una venta atada por parte de una empresa que tiene poder de mercado es considerado en la práctica una violación per se a las leyes de libre competencia.

Para el caso de los bancos, en Chile debíamos responder estas mismas preguntas. Un reportaje periodístico en un diario mostró el mes pasado que sí hay bancos que realizan ventas atadas, incluso después de la circular de la superintendencia. La primera pregunta es por qué no habido sanciones para esos bancos (el mismo presidente de la Asociación de Bancos había dicho respecto a las ventas atadas que “el que las haga será sancionado”). Sin duda, muchos consumidores comprarían los dos productos separados si pudieran. Adicionalmente, hay bastante evidencia indirecta de que el mercado de los bancos no es muy competitivo (lentitud en el traspaso de bajas de tasas y utilidades sobrenormales en año de crisis). Por último, en un mundo de transacciones electrónicas cuesta creer que los costos bajen tanto al tener una cuenta corriente en el mismo banco que da un crédito hipotecario. Una primera mirada lleva a que las cosas se vean mal y da la impresión de que las ventas atadas en la banca en Chile están cargadas hacia los efectos anticompetitivos. Ojalá la Fiscalía Nacional Económica nos ilumine al respecto.

Facultad de Economía y Negocios,
Universidad Alberto Hurtado