



**E ENTREVISTA. MARIO FARREN, Presidente BancoEstado:**

## “Estamos trabajando en medidas que permitan mejorar el acceso al financiamiento a la vivienda”

Redacción

cronica@mercurioantofagasta.cl

**M**ario Farren Risopta-  
 rón fue designado  
 Presidente de Banco  
 Estado el 16 de marzo pasado.  
 Uno de sus objetivos declara-  
 dos es continuar con la moder-  
 nización de la CuentaRUT, in-  
 cluyendo la eliminación de co-  
 misiones en transferencias a  
 otros bancos.

Farren, ingeniero comer-  
 cial de la Universidad de Chile  
 y MBA de la Booth School of  
 Business de la Universidad de  
 Chicago, destaca por haber si-  
 do superintendente de Bancos  
 e Instituciones Financieras en  
 2018. Posee una amplia carre-  
 ra en el sector bancario, donde  
 en 1991 ingresó a Citibank don-  
 de ostentó varios cargos, inclu-  
 yendo Country Treasurer para  
 Citi Colombia y Citi Chile.

En su primera entrevista  
 con este Diario aborda la medi-  
 da de la eliminación del cobro  
 por transferencias electrónicas  
 desde CuentaRUT y la opcio-  
 nes para mejorar el acceso a la  
 vivienda en la región.

**En Antofagasta, donde el costo de  
 vida es uno de los más altos del  
 país, ¿Cómo proyecta el banco  
 que la eliminación de este cobro  
 impactará en el ahorro de las fa-  
 milias y en el comercio local?**

-Esta decisión tiene un efec-  
 to directo en el gasto cotidiano  
 de las personas, particularmen-  
 te en un contexto donde cada  
 peso es relevante para los hoga-  
 res. Al reducir costos en una  
 operación de uso frecuente, se  
 libera capacidad de gasto o aho-  
 rro, lo que contribuye, al final,  
 a dinamizar la economía local.

Esta es una decisión que se  
 viene analizando desde hace

“Tenemos 13 sucursales  
 ubicadas en 7 de  
 las 9 comunas de la  
 región y, en 4 de ese  
 total de comunas, so-  
 mos el único banco.  
 Además, contamos  
 con 4 oficinas Ban-  
 coEstado Express,  
 cerca de 1.800 pun-  
 tos de atención Caja-  
 Vecina, y 75 cajeros  
 automáticos”.



MARIO FARREN, PRESIDENTE DE BANCOESTADO.

tiempo. Ya en el 2023, el banco  
 tomó la decisión de tener cos-  
 to cero en operaciones dentro  
 de nuestro ecosistema Ban-  
 coEstado; ahora estamos dan-  
 do un gran paso para hacer  
 más atractivas nuestras plata-  
 formas de pago.

La CuentaRUT ha evolu-  
 cionado desde su creación en  
 2006 -cuando inició con 140  
 mil personas-, ampliando co-  
 cobertura hasta llegar a los 15,5  
 millones, con mayor digitaliza-  
 ción y procesos operativos más  
 eficientes y que, junto a Rutpay  
 y Caja Vecina han alcanzado  
 una relevancia en las preferen-  
 cias de nuestros clientes que  
 nos permite evolucionar para  
 dar un mayor acceso.

Es parte de nuestro manda-  
 to de promover la inclusión fi-  
 nanciera y ofrecer la mejor  
 atención a nuestros clientes,  
 que es el mandato del Presi-  
 dente José Antonio Kast para  
 nuestra gestión al mando de  
 BancoEstado.

**¿Cuántas personas utilizan habi-  
 tualmente su Cuenta RUT en la re-  
 gión?**

-La CuentaRUT es hoy el  
 principal medio de acceso al  
 sistema financiero en Chile,  
 tanto por cobertura como por  
 uso. A nivel país, supera los 15,5  
 millones de clientes y registra  
 un volumen de transacciones  
 que la posiciona como el medio  
 de pago más utilizado.

En la región, conta-  
 mos cerca de 650 mil clientes, de  
 los cuales el 80% utiliza Cuen-

taRUT, quienes se verán muy  
 favorecidos con esta medida  
 en su vida cotidiana: pago de  
 remuneraciones, compras,  
 transferencias y acceso a servi-  
 cios financieros básicos.

Datos no menos importan-  
 tes son que más de la mitad de  
 nuestros clientes CuentaRUT  
 son mujeres y sobre el 20% son  
 adultos mayores.

Quisiera destacar, además,  
 que estamos presentes en toda  
 Antofagasta. Tenemos 13 suc-  
 cursales ubicadas en 7 de las 9  
 comunas de la región y, en 4 de  
 ese total de comunas, somos el  
 único banco. Además, conta-  
 mos con 4 oficinas BancoEsta-  
 do Express, cerca de 1.800  
 puntos de atención CajaVeci-  
 na, y 75 cajeros automáticos.

Por lo tanto, cuando reduci-  
 mos costos en CuentaRUT, el  
 impacto es inmediato y masivo.

**¿De qué manera esta medida bus-  
 ca posicionar a BancoEstado co-  
 mo una opción competitiva?**

-Nuestro foco está en la  
 consistencia de la experiencia  
 que entregamos a los clientes.  
 La eliminación de este cobro se  
 inserta en una lógica de mejo-  
 ra continua: revisar permanentemente  
 nuestros productos,  
 optimizar procesos y asegurar  
 que el servicio sea oportuno,  
 confiable y competitivo.

Si logramos que los clientes  
 perciban que el banco funcio-  
 na bien, que responde cuando  
 lo necesitan y que facilita su vi-  
 da cotidiana, la preferencia es  
 una consecuencia natural.

**En Antofagasta existe un ecosis-  
 tema de microempresarios.  
 ¿Se ha evaluado el impacto que  
 esta medida tendrá en la formal-  
 zación de estos negocios?**

-Sí, y el impacto es relevan-  
 te. La reducción de costos en  
 medios de pago electrónicos ge-  
 nera incentivos claros hacia la  
 formalización. Cuando operar  
 digitalmente es más accesible,  
 se facilita la adopción de estos  
 medios por parte de empre-  
 dores y pequeños comercios.

La operación digital reduce  
 costos a nuestros clientes y per-  
 mite mantener en orden sus fi-  
 nanzas con mayor trazabilidad  
 de los procesos. Para un pe-  
 queño comercio, la informa-  
 ción que le entrega el banco se  
 convierte en un registro que le  
 permite llevar la contabilidad  
 de su negocio.

Desde el punto de vista del  
 banco, esto también permite  
 operar en un entorno más efie-  
 ciente y con menor riesgo.

**Nuestra región tiene una alta po-  
 blación migrante que utiliza Ban-  
 co Estado como principal herra-  
 mienta financiera. ¿De qué mane-  
 ra esta rebaja en los costos de  
 transferencia facilita la integra-  
 ción económica de estos grupos?**

-La CuentaRUT cumple un  
 rol relevante en integración fi-  
 nanciera, precisamente por-  
 que es un producto de acceso  
 amplio y de uso simple, lo que  
 facilita la integración económi-  
 ca de todos los grupos, sin dis-  
 tinción.

“En la región de An-  
 tofagasta, contamos  
 con cerca de 650 mil  
 clientes, de los cuales  
 el 80% utiliza Cuenta-  
 RUT, quienes se ve-  
 rán muy favorecidos  
 con esta medida en  
 su vida cotidiana”.

Por su parte, desde el pun-  
 to de la seguridad, nuestro fo-  
 co está puesto en los procesos  
 que están detrás de la expe-  
 riencia del cliente: los tiempos  
 de respuesta, la estabilidad de  
 las plataformas, la seguridad  
 de las operaciones y la facili-  
 dad de uso.

Eso implica seguir fortale-  
 ciendo nuestros canales digita-  
 les, avanzar en interoperabili-  
 dad de medios de pago, simpli-  
 ficar la interacción de las per-  
 sonas con el banco y fortalecer  
 la seguridad, minimizando los  
 riesgos en cada operación.

**CRÉDITOS HIPOTECARIOS**

**En la región, el valor del metro  
 cuadrado es significativamente  
 más alto que en el sur de Chile, lo  
 que hace que el tramo de 4.000 a  
 4.500 UF sea gran parte de la  
 oferta para una vivienda familiar.  
 ¿Existen planes para mejorar el  
 acceso al crédito hipotecario es-  
 pecíficamente para zonas con es-  
 torsiones de precios como en esta  
 región?**

-El acceso a la vivienda es  
 una prioridad a nivel país y  
 también lo es para BancoEsta-  
 do. Estamos trabajando con el  
 Ministerio de Hacienda y el Mi-  
 nisterio de Vivienda en el desa-  
 rrollo de medidas que permi-  
 tan mejorar el acceso al finan-  
 ciamiento, considerando las  
 particularidades de cada mer-  
 cado regional.

El año pasado financiamos  
 31.500 viviendas, alcanzando  
 un volumen de 60 millones de  
 UF, lo que refleja tanto la esca-  
 la como la relevancia de este  
 segmento en nuestra opera-  
 ción. Nuestro objetivo es seguir  
 ampliando ese acceso, mante-  
 niendo criterios de riesgo y sos-  
 tenibilidad.

El segmento de las 4.000  
 UF de valor aproximado por vi-  
 vivienda, es también parte del  
 segmento al que estamos lle-  
 gando con nuestra oferta de vi-  
 vivienda. ☞