LITORALPRESS

Fecha: 15-06-2025
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - DF Mas
Tipo: Noticia general
Título: DE SOCIO A RIVAL: COMO SE PREPARA BANCO DE CHILE PARA COMPETIR CON TRANSBANK

Pág. : 12
Cm2: 681,1

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

POR MATEO NAVAS GARCÍA

DE SOCIO A RIVAL: CÓMO SE PREPARA BANCO DE CHILE PARA COMPETIR CON TRANSBANK

Ad portas de que los hermanos Infeld presenten una oferta por Transbank, el Banco de Chile -su principal accionista- ya se prepara para competir. Desde mediados de 2024 viene levantando B-Pago, una nueva filial enfocada en adquirencia, con equipo armado y una fecha de estreno definida: el último trimestre de 2025. Si la venta se concreta, podrá entrar al mercado desde el primer día. Y con una ventaja clave: conoce el negocio por dentro.

En julio se cumple un año desde que Banco de Chile decidió activar un proyecto que llevaba años guardado. El 29 de ese mes, en la 18ª Notaría de Santiago, constituyó la sociedad Operadora de Tarjetas B-Pago S.A., una filial enfocada en el negocio de adquirencia. La decisión no fue improvisada: tres semanas antes, la Comisión para el Mercado Financiero ya le había dado luz verde para entrar a esta industria liderada por Transbank. La idea venía dando vueltas desde hace tiempo. En 2021, de hecho, habían inscrito la marca B-Pago, pero la dejaron en pausa. Hasta que, a mediados del año pasado, la desempolvaron.

Se movieron rápido. Armaron el directorio y pusieron en marcha un equipo ejecutivo. Al principio asumió la gerencia general Francisco Torm, un histórico del grupo Luksic, pero su paso duró apenas tres meses. Hoy la mesa la encabeza Eduardo Ebensperger, gerente general del Banco de Chile, junto a Sandra Guazzotti y Esteban Kemp, este último a cargo del área de marketing, tecnología y digital. En noviembre definieron al gerente general definitivo: Rodrigo Devia, que venía liderando la gerencia de Transformación Digital.

Antes de eso, sumaron una serie de

LITORALPRESS

Fecha: 15-06-2025
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - DF Mas
Tipo: Noticia general
Título: DE SOCIO A RIVAL: COMO SE PREPARA BANCO DE CHILE PARA COMPETIR CON TRANSBANK

Pág. : 13
Cm2: 443,6

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

asesores para diseñar la operación. El año pasado cerraron un acuerdo con Evertec, firma tecnológica con base en Puerto Rico que previamente intentó (sin éxito) quedarse con Transbank. En paralelo, en julio, Banco de Chile activó un fideicomiso ciego. Era una condición clave para avanzar en su proyecto de B-Pago: no podían ser, al mismo tiempo, el principal accionista de Transbank y armar una red propia de adquirencia. Santander y Bci ya habían seguido ese camino.

Por eso Banco de Chile recurrió a PwC, que los representa en todo lo que tiene que ver con ese vehículo: nombrar directores, asistir a juntas, entre otras tareas. El nombre clave ahí es Renzo Corona, socio principal de la consultora.

Durante años, Transbank fue la única plataforma que procesaba pagos con tarjeta. Y como era propiedad de casi todos los bancos, no había espacio para disputas. Pero eso cambió con la llegada de nuevos actores: SumUp, Getnet y otros empezaron a ganar terreno.

Para Banco de Chile, romper el vínculo no es simple. En 1989, la entidad -junto a otros siete bancos- fundó la Sociedad Interbancaria Administradora de Tarjetas de Crédito, hoy conocida como Transbank. Ese mismo año, además, compraron a Sebastián Piñera su firma de procesamiento, que operaba bajo el paraguas de Bancard.

Y hoy, el proceso de venta entra en una fase clave. En los próximos días debería llegar la oferta de los hermanos Marcos y Miguel Infeld —controladores del holding Axxa Corp, con presencia en reciclaje, inmobiliario y rubro químico— para quedarse con la firma. Si la operación prospera, el Chile podrá salir a competir con plena libertad con la compañía que ellos mismos fundaron hace más de 35 años.

El equipo y los asesores

El calendario avanza y Banco de Chile ya tiene una fecha sobre la mesa: el último trimestre de 2025. Ese es el plazo que se dieron para lanzar oficialmente su nuevo proyecto, que en una primera etapa se enfocará en lo más básico: procesar pagos con tarjetas de crédito y débito para comercios, especialmente PYME y empresas del mercado medio.

Para eso, en los últimos meses han reforzado el equipo de B-Pago con fichajes -en su mayoría- venidos desde dentro del propio banco. Según fuentes conocedoras, la filial ya suma más de 40 personas. A comienzos de año se integró Verónica Sepúlveda como gerente comercial, y también Valeria Tomassi, a cargo del área de desarrollo de sistemas. En el mismo período llegaron Andrés De la Maza como *product owner* y María Paz Galilea como líder de operaciones. Esta última venía desde Getnet, la red de adquirencia de Santander, donde era jefa de intercambio y regularizaciones. Justamente una de las competencias directas que deberá enfrentar el nuevo negocio del banco.

Clave en este proceso ha sido la consultora CYBS, especializada en medios de pago, con oficinas en Miami, Panamá y Santiago. De acuerdo a personas conocedoras, empezaron a trabajar en enero. Esta firma conoce bien el mercado chileno: estuvo a cargo de la implementación del modelo de cuatro partes, coordinando a una docena de emisores y cuatro bancos. En su lista de clientes figuran Mastercard, Bradesco, BBVA, Itaú, Cencosud y Bancolombia.

Banco de Chile ya tiene experiencia en el mundo de los pagos. Aunque no es lo mismo, varios consultados coinciden en que su rol como accionista en Servipag -junto a Bci- le ha dado un conocimiento relevante en temas de transacciones, recaudación y servicios asociados. Una base que no parte desde cero.

Según los últimos estados financieros de B-Pago, al 31 de diciembre de 2024 la sociedad registró gastos administrativos por $ 104 millones y $ 27 millones en ingresos por intereses y reajustes. Cerró el año con una pérdida de $ 56 millones. En paralelo, reportó activos por $ 16.000 millones, cerca de US$ 16 millones.

El foco, hasta ahora, ha estado en levantar la tecnología, definir el gobierno corporativo y armar desde cero una operación que, cuando entre en marcha, tendrá que competir con los mismos actores que hoy dominan el mercado.

EL VIAJE CON BILL GATES

En mayo pasado, el gerente general de Banco de Chile, Eduardo Ebensperger, y su par de Quiñenco, Francisco Pérez Mackenna, viajaron a Redmond, Washington, para participar del Microsoft CEO Summit 2025. La cita, organizada en la sede central de la tecnológica, reunió a 150 ejecutivos de alto nivel. Durante el encuentro compartieron con Bill Gates -con quien se tomaron una selfie que capturó el propio Pérez Mackenna- y también con Satya Nadella, actual CEO de Microsoft. Pero no todo fue Silicon Valley: también hubo espacio para conversaciones con empresarios de la región. Entre ellos, Stanley Motta, uno de los hombres más ricos de Centroamérica y controlador de Copa Airlines, y Gianfranco Ferrari, CEO de Credicorp.

La oferta

Según fuentes cercanas, en los próximos días debiera concretarse la oferta final de los hermanos Infeld por Transbank. JPMorgan, el banco de inversión a cargo de la operación, recibió el mandato de venta, pero aún no logra cerrar un acuerdo.

Cuando la oferta esté sobre la mesa, el rol de JPMorgan será presentarla a cada uno de los accionistas de Transbank. Ese proceso tomará unos 20 días. Hoy la propiedad de la firma está repartida entre seis entidades: Banco de Chile con el 26,16%; Santander con el 25%; Scotiabank con el 22,69%; e Itaú, BCI y el Estado, con un 8,72% cada uno.

Según explican personas conocedoras del proceso, un punto clave es la confidencialidad: cada banco debe revisar la oferta por separado.

Transbank: acechado por sus dueños

Distintas voces del mercado coinciden en que los accionistas de Transbank tienen apuro por cerrar. A medida que los bancos avanzan con sus propias redes de adquirencia, el espacio para Transbank se achica. Y con eso, también su valor. Por eso, dicen las mismas fuentes, el tiempo juega en contra: mientras más se demore el proceso, más difícil será cerrar a buen precio.

Además, Transbank ya no opera con la holgura que tuvo durante décadas. Sus principales competidores -como Getnet, de Santander, o BancoEstado- han ganado terreno, tanto en participación como en funcionalidades. A mediados del año pasado, por ejemplo, la empresa habría pasado de controlar el 95% del parque de terminales en 2019 a un 45%. A principios de mayo, Feller Rate ratificó su calificación AA, pero mantuvo el "creditwatch negativo" por el proceso de venta. El motivo: hay incertidumbre respecto a eventuales cambios en la propiedad.

A pesar de todo, los resultados recientes mostraron señales positivas. En 2024, los ingresos por comisiones y servicios crecieron un 7,2% respecto al año anterior. En el primer trimestre de 2025, reportaron un aumento de 3,1% en sus ingresos totales con respecto al mismo periodo del año anterior.

Muchos coinciden en que el valor agregado de Transbank ha ido cayendo en el tiempo, aunque sí destacan el orden y "track record" de la firma. También hay consenso en otro punto: lo más valioso sigue siendo su marca. En comercio electrónico, dicen en la industria, ver el botón de WebPay todavía genera más confianza que otros operadores. Pero esa ventaja también se ha ido desgastando. Competidores como Santander y Flow han ganado terreno en e-commerce. Y hay señales: en mayo, Transbank salió del listado de marcas ciudadanas, según el último sondeo de Cadem.

Ese desgaste también se siente puertas adentro. Transbank lleva más de un año con un gerente general interino, Vicente Tredinick, y hace pocas semanas renunció su gerente legal, José Miguel Bellagamba, quien dejó la firma para sumarse a Tánica. Según fuentes al tanto, la empresa ha reducido levemente su dotación y ha retrocedido en algunos indicadores. Uno de ellos: su participación como proveedor de MiPymes, que cayó del 57% en 2023 al 55% en 2024. También la evolución de ventas en comercios ha caído desde 2022.