



Ricardo Intriago L.

LO BUENO DE USAR Y ACEPTAR TARJETAS

Este mes quisiera escribirles sobre lo ventajoso que resulta para la economía de una sociedad, impulsar la aceptación y uso de los medios de pago como tarjetas de crédito, débito, prepagadas y en general, formas de pago alternas al efectivo o cheque.

Durante el 2008, las compras realizadas con tarjetas de crédito, débito y prepagadas en el mundo sumaron más de 12 trillones de dólares. Esta impresionante cifra nos revela que el uso de estos medios de pago está ampliamente extendido en el planeta, y la principal explicación para eso es que los 7 billones de tarjetas emitidas, resultan convenientes para los 30 millones de comercios que las aceptan y las 190 economías que se benefician del intercambio comercial que generan.

Por ahora, me voy a detener para analizar los cuatro principales beneficios que obtienen los establecimientos comerciales al afiliarse al sistema de pagos con tarjetas.

¿Existirá algún empresario o comerciante formal dueño de un negocio de venta al consumidor que no quisiera contar como posibles clientes a 1,5 millones de ecuatorianos que no necesitan tener efectivo para comprar? Probablemente muy pocos. En Ecuador existen cerca de 2 millones de tarjetas de crédito que hasta la fecha pueden ser aceptadas en casi 18.000 comercios. **Primer beneficio:** amplían sustancialmente el número de posibles compradores con capacidad adquisitiva.

Otro asunto de valioso apoyo es la transferencia de responsabilidad sobre la cobranza de aquella venta realizada por el establecimiento. El sistema de pagos permite ese traslado hacia la institución financiera. **Segundo beneficio:** el comercio no se preocupa por la cobranza. En un mundo sin tarjetas, el que no tiene efectivo no compra, salvo que el local comercial asuma un crédito directo recibiendo cheques, vales, letras o pagarés. Incurrirá en altos costos y desviará su atención de vender hacia cobrar.

Para los comercios que expenden ítems de un valor medio y alto, el crédito que otorga la institución financiera al cliente es fundamental. **Tercer beneficio:** El aceptar tarjetas incrementará la rotación de sus productos ya que los clientes aprovecharán los planes diferidos que en ocasiones se extienden hasta los 48 meses.

Como propietario de un local, ¿cómo se sentiría más tranquilo al cierre del día de ventas? Con una caja registradora llena de billetes y monedas o con vouchers de tarjetas cuyo pago se realizará en 24 horas, directamente en la cuenta bancaria del local? **Cuarto beneficio:** la reducción del riesgo y costo de manejar efectivo. El administrar billetes tiene inseguridades. Hay que contratar seguros, buscar transporte, asumir pérdidas por robo, etc. Todos estos inconvenientes se eliminan a través de las ventas con tarjetas.

Como observamos, los beneficios son contundentes. Además de lo mencionado, este intercambio comercial que se origina de manera más segura, también beneficia a la economía del país. Genera empleo, limita la necesidad de circulante, dinamiza la formalidad del comercio y algo muy importante para una sociedad, transfiere los riesgos a quienes los conocen y pueden administrar. Las instituciones financieras se dedican a evaluar, otorgar y cobrar los créditos junto con la administración del efectivo mientras que los empresarios y comerciantes se enfocan en vender productos y servicios que generen valor al cliente.

Esa es la combinación óptima y está demostrado que sí funciona. Asumiendo los roles que a cada uno le corresponde, seguramente estas ventajas se irán profundizando dentro de una sociedad deseosa de dinamizar su economía.

Cordialmente,

Ricardo Intriago López
Gerente General

