

E

Editorial

Crédito, débito y billeteras digitales

Las nuevas dinámicas de compra son interesantes de analizar. Hay factores como la desconfianza en el futuro.

Un informe de NubeCommerce mostró el estado actual de las formas de pago en el comercio electrónico, los cuáles son perfectamente replicables al comercio físico. Según su análisis, el uso de tarjetas de crédito cayó de un 34,9% a un 20,7%, mientras que el débito creció de 19,4% a 32,5%, a lo que se suma que las billeteras digitales saltaron del 1,5% al 13,4% de las transacciones.

Estamos con certeza ante nuevas dinámicas en los pagos y ventas que deben ser mirados con mucha atención porque pueden dar luces de lo que pasa en la economía en general y en la banca en general.

En cuanto a la preferencia del débito, se interpreta por la desconfianza en el futuro y manejarse con lo que se cuenta mensualmente. Y es que sin duda el pagar intereses por cuotas de crédito no está siendo atractivo para los atacameños y los chilenos, a diferencia de lo que pasaba hace décadas cuando este sistema se hizo muy fuerte. ¿Cuántas tarjetas hay por familia? Seguramente son menos a las que se tenían hace años, dado los costos de mantener dos, tres o más y la desconfianza en el pago de mantención y comisiones.

En cuanto a las billeteras digitales parece inevitable que sigan creciendo. Y es que ya han instalado en el país el concepto de que el dinero crece al mantenerlo en la cuenta, lo que las hace muy competitivas versus los bancos que han establecido estrategias que no parecen muy efectivas para clases sociales como la media, que ve la inmediatez en un resorte de generar ingresos extra y no en planes que pueden parecer enredados.

Junto a esto, el grado de inversión es brutal. Por ejemplo Mercado Pago es patrocinador del campeonato profesional de fútbol chileno de Primera A.

Pero también hay un tema tecnológico. Transferir y pagar cuentas puede ser muy engorroso en ciertos bancos y comercio, los cuáles confunden seguridad con procesos que pueden ser igual de seguros como expeditos como el uso de la cara como "pin pass" para concretar transacciones.

El cambio del comercio digital llegó para quedarse. La banca tradicional se debe adaptar porque al fin y al cabo son un eje de la economía en general.