



PAGOS DIGITALES: CÓMO SU USO ESTÁ IMPACTANDO AL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR

Mejorar la experiencia de los clientes y aumentar la competitividad. Estos son algunos de los beneficios que las redes de adquirencia han traído para el ecosistema emprendedor desde su implementación.

El gerente regional de medios de pago de Vigatec, Juan Andrés Bravo, comenta que la expansión de la red de adquirentes "ha aportado dinamismo al ecosistema" y detalla que esto se ve reflejado en un menor costo en las integraciones de las soluciones a los comercios, mayor tecnología en los puntos de ventas (POS) con mPos, QR, links de pago o tarjetas contactless y una fuerte aceptación de los pagos electrónicos y digitales frente al efectivo, sobre todo cuando se trata de montos pequeños.

"Con la creciente preferencia de los consumidores de utilizar las

La adopción de nuevas tecnologías de pago ha abierto una oportunidad a las pequeñas empresas para aumentar sus niveles de venta y disminuir los errores humanos asociados a los procesos de cobro, en un escenario donde el uso de efectivo va en declive.

POR MACARENA PACULL M.

tarjetas como medio de pago, particularmente las de débito, en desmedro del efectivo, los comercios más pequeños necesitan contar con una solución de estas características, ya que, de lo contrario, correrían el riesgo de reducir sus ventas", complementa el country manager de Kushki, Rodrigo Quijada.

En ese sentido, Bravo enfatiza que eliminar el manejo de efectivo reduce riesgos y asegura que herramientas como los POS o botones de pago faciliten la gestión de transacciones y los registros de ventas, "evitando errores manuales asociados con boletas físicas", dice, haciendo alusión a un estudio de Discover® Global Network

que en 2023 reveló que el 85% de los consumidores son menos propensos a interactuar con empresas si la experiencia de pago es negativa, lo que a su juicio "refleja la importancia de proporcionar pagos rápidos, seguros y convenientes tanto para los comercios como para los consumidores". Una visión compartida por el gerente de desarrollo de negocios de Klap, Javier Parra, quien indica que un comercio que acepta tarjetas vende más y facilita el control de las finanzas, "porque puedes ver diariamente el abono

de tus ventas en tu cuenta". Así, la mayor competencia "ha permitido que las pequeñas y medianas empresas puedan acceder a soluciones de pago electrónico con mejor calidad de servicio, mayor innovación, altamente seguras y a precios accesibles", sostienen desde FinteChile. Mientras desde Flow aseguran que se estima que el volumen de pagos electrónicos alcanzará los \$ 8,5 mil millones para 2027, "evidenciando la creciente confianza de consumidores y empresas en estas herramientas".

