



■ José Gabriel Carrasco, de la fintech de Caja Los Andes, aseguró que hay 10 millones de tarjetas de este tipo en el mercado y que la firma cuenta con un millón de clientes.

POR FLORENCIA DONOSO R.

La industria de tarjetas de prepago ha ido creciendo en el último tiempo con la aparición de nuevos actores. En marzo de 2023, Caja Los Andes lanzó este producto a través de Tapp, y actualmente ya cuenta con un millón de clientes.

El CEO de Tapp, José Gabriel Carrasco, se refirió en entrevista con DF al crecimiento experimentado por la firma y el sector en general.

“Hace cinco años empecé el boom de las tarjetas de prepago y ya hay 10 millones de plásticos de este tipo. Desconozco una industria que haya crecido tan rápido como la de prepago”, sostuvo.

Carrasco también preside el gremio FinteChile y celebró la resolución de la Corte Suprema de junio de este año, que estableció que los comercios no pueden hacer distinciones o discriminaciones entre los distintos tipos de plásticos que operan en el mercado.

“Al momento que salió esta instrucción, el uso de la tarjeta se incrementó en un 25% de un mes a otro, lo cual tiene un impacto relevante”, añadió.

Sobre sus expectativas de participación de mercado para el próximo año, detalló que Tapp proyecta alcanzar los dos millones de clientes y aspira a un crecimiento acelerado que les permita estar entre los primeros actores de la industria en dos años. Actualmente, MercadoPago lidera el sector, seguido por Tenpo, que está en camino a convertirse en un neobanco.

Además, Carrasco informó que en los próximos meses Tapp lanzará una tarjeta para empresas y una cuenta para mayores de 14 años, “Tapp X”, que contará con control parental, y un sistema de desafíos e incentivos para el ahorro. Todo esto, con el foco puesto en la misión de la compañía, que es mejorar la inclusión financiera.

Ser “la tarjeta principal”

Uno de los desafíos que enfrenta Tapp, según Carrasco, es lograr que el producto “no se ocupe solo cuatro o cinco veces al mes, sino que sea la tarjeta principal” de sus clientes.

De todas formas, señaló que sus clientes en uso van creciendo fuertemente. Según el ejecutivo, de acuerdo con el último informe de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), la industria muestra un uso de prepago del orden de 13%, mientras que Tapp



El CEO de Tapp, José Gabriel Carrasco.

**CEO de Tapp:
 “Desconozco una industria que haya crecido tan rápido como la de prepago”**

tiene sobre 50%.

“Este indicador se refiere a clientes que han hecho algún movimiento financiero en los últimos 30 días móviles, ya que es distinto a clientes con saldo. Más de un tercio de nuestros clientes tienen saldo”, añadió.

Explicó que muchos de los usuarios de Tapp utilizan la tarjeta para recibir los créditos que da Caja Los Andes “y eso nos vuelve una de las tarjetas de prepago que más saldo por tarjetahabiente tiene”.

Además, dijo que muchas per-

sonas utilizan las tarjetas Tapp para ahorrar a través de la fintech SoyFocus, con la que tienen una alianza.

Tasas de Intercambio

El CEO de Tapp también destacó que, a diferencia de otros productos del mercado, uno de sus principales atributos es que cobran 0% de comisión y 0% de spread.

Para ello, explicó que la empresa obtiene ingresos principalmente de las tasas de intercambio y de inversiones seguras de los saldos.

El 30 de septiembre, el Comité para la Fijación de Límites a las Tasas decidió suspender la nueva reducción de tasas que debía comenzar a aplicarse.

Entre los actores de la industria que podían verse más afectados por la disminución eran los prepagos, cuyo límite pasaba de 0,94% a 0,8%.

“Para quienes hacemos inclusión financiera, pertenecemos a la industria prepago y estamos bajo las cajas de compensación, es importante que se fomente la competencia. Y la única forma de

Uno de los desafíos que enfrenta Tapp, según Carrasco, es lograr que el producto “no se ocupe solo cuatro o cinco veces al mes, sino que sea la tarjeta principal”

“La única forma de fomentar la competencia en una industria tan inicial como prepago es que las tasas (de intercambio) sean altas”.

fomentar la competencia en una industria tan inicial es que las tasas sean altas”, señaló Carrasco.

“Vemos que es una decisión sensata el pedir que se haga un estudio”, agregó.

De todas formas, criticó el momento de la suspensión temporal y advirtió que la decisión podría haber sido tomada antes y no el día previo.

Sobre otras leyes y normas, aplaudió el trabajo e iniciativas como la ley de Deuda Consolidada, la ley de Protección de Datos, Ciberseguridad y la Ley Fintech, entre otras materias, sin embargo, sostuvo que varias de estas suman costos importantes para las empresas.

“Hay buenas intenciones, pero al armonizar toda esta avalancha regulatoria, estás cargando más costos a empresas que en este minuto necesitan poder correr para competir a los incumbentes”, explicó Carrasco.

Obligaciones tributarias

Sobre la nueva Ley de Cumplimiento Tributario, que incluye el reglamento de las 50 transferencias bancarias, y la discusión sobre la no obligatoriedad de las empresas que tienen cuentas prepago a informar al SII, señaló que estas tarjetas no están incluidas en la ley.

“Es importante resaltar que en Tapp tenemos protocolos y un compromiso concreto con la gestión transparente y responsable”, y añadió que están dispuestos a colaborar con las autoridades pertinentes en las discusiones que puedan surgir sobre la materia.