

■ El ejecutivo al mando de la red de adquirencia analizó la creciente industria de medios de pagos y el ingreso de B-Pago de Banco de Chile.

POR FLORENCIA DONOSO R.

Nacida en 2017, Compraquí, la red de adquirencia de BancoEstado, alcanzó los 200 mil comercios en 2023, posicionándose como un actor relevante con presencia en casi todo Chile.

En entrevista con DF, el gerente general de la firma, José Joaquín Urrutia, analizó su primer año y medio al mando de la red.

"Hemos seguido muy enfocados en mejorar la calidad de vida de las personas y apoyar a los comercios con el desarrollo de soluciones innovadoras que estén al alcance de todos, sin importar el tamaño de los negocios, llegando a todo Chile", comentó.

Uno de los últimos hitos de la firma fue habilitar la posibilidad de hacer pagos sin contacto en el transporte público. La iniciativa fue lanzada en abril con Ferrocarriles del Estado (EFE) en Valparaíso y se espera extenderla hacia todas las regiones

JOSÉ JOAQUÍN URRUTIA
GERENTE GENERAL DE
COMPRAQUÍ DE BANCOESTADO

"El ingreso de nuevos actores es desafiante para la industria de medios de pago, pero vemos que hay mercado"





FOTO: VERÓNICA ORTIZ

donde opera la estatal.
 "Compraquí es el primer adquirente en Chile en operar estas soluciones que, básicamente, permiten a miles de pasajeros trasladarse utilizando sus tarjetas de débito, crédito o de prepago, pasando por los validadores, en este caso, de EFE", sostuvo.

- ¿Qué otros proyectos están impulsando?

- Nuevas soluciones que abarcan distintos segmentos, desde la base de la pirámide -que es lo que llamamos los micro comercios-, hasta las empresas de mayor tamaño. En ambos casos llegamos con soluciones para los pagos presenciales y no presenciales.

- A fines de 2022 lanzaron la Súper Compraquí. ¿Cómo les ha ido?

- Este año se consolidó la Súper Compraquí, que es un *smartpost* que destaca por su buena recepción y experiencia. Y eso ha sido un gran éxito, porque ya estamos con poco más de 60 mil comercios con esta máquina.

Este año estamos viendo muy buena transaccionalidad de estas máquinas, y muy buenos indicadores a nivel de satisfacción por parte de los comercios, tanto por el soporte como por la calidad del producto.

- ¿Cómo ha sido el año 2024 para la red?

- Ha sido un muy buen año donde hemos evidenciado un crecimiento importante. Si comparamos lo que

"Hay ajustes normativos que han permitido la incorporación de nuevos modelos de negocio. Lo que ha salido de los pronunciamientos que han emitido los tribunales otorga certezas en ciertos aspectos que son fundamentales para las tarjetas de pago", dijo.

teníamos al primer semestre de 2023 y lo que tenemos el primer semestre de 2024, hemos duplicado nuestras transacciones y por tanto, eso tiene muy motivado a los equipos, y estamos en vista a seguir expandiendo nuestra red de comercio.

- ¿Cuáles son las proyecciones para el segundo semestre?

- Estamos buscando impulsar y masificar estas soluciones en todo Chile. Nuestro foco es estar en todas partes, donde los demás muchas veces no llegan y eso tiene mucho que ver

con el rol que cumple BancoEstado como banca pública.

El ingreso de Banco de Chile al negocio

- ¿Cómo ve el ingreso de nuevos actores como la filial de Banco de Chile, B-Pago?

- El ingreso de nuevos actores es desafiante para la industria de medios de pago, pero vemos que hay mercado. De alguna forma esta entrada va a traer nuevas alternativas para la aceptación de tarjetas y, con ello, beneficiar a los comercios.

- ¿Qué tendencias observa en la industria de medios de pago?

- Vemos que la industria de medios de pago sigue creciendo, impulsado por la creciente adopción de los pagos digitales, en entornos físicos como en plataformas electrónicas.

También, rescato que hay ajustes normativos que han permitido la incorporación de nuevos modelos de negocio. Lo que ha salido de los pronunciamientos que han emitido tribunales otorga certezas en ciertos aspectos que son fundamentales para el funcionamiento de las tarjetas de pago, lo que podría traer una mayor competencia y avanzar hacia una mayor inclusión financiera.

- ¿Cómo podría avanzar la industria?

- Vemos una adopción masiva de los pagos sin contacto, no solamente con tarjetas, sino que con billeteras

digitales. Lo que se busca es generar una menor fricción, buscar una mejor experiencia para el pagador y facilitar las compras de bienes y servicios.

Otra tendencia son sistemas abiertos para la aceptación de nuevos medios de pago, que es positivo porque contribuye a la disminución del efectivo.

También, vemos sistemas de pago integrados donde ya no solamente se ofrecen servicios para la aceptación de pagos con tarjetas, sino que, además, se considera la introducción de servicios de valor agregado, que apoyan a los comercios con herramientas que permiten mejorar la gestión de sus negocios.

Ley Fintech y SFA

- ¿Cómo impulsará la Ley Fintech y el Sistema de Finanzas Abiertas (SFA) al mercado de medios de pago?

- El banco lo ha seguido muy de cerca, participando en mesas. Y, de esa forma, nosotros también somos parte de esta iniciativa, y nos haremos parte en los términos que establece la regulación.

- ¿Es un aporte para el mercado?

- Para la industria, ciertamente. Todo lo que permita la incorporación de nuevos actores a esta industria es un aporte porque introduce nuevas alternativas de pago y con ello, los que debieran verse beneficiados son las personas, los clientes, los comercios.