

## **Síntesis de los principales aspectos señalados por el coordinador del Programa de Inclusión Financiera, Martín Vallcorba, en la Comisión de Hacienda de la Cámara de Representantes el día 31 de mayo de 2017**

-----

### **Situación de los pequeños comercios**

Uno de los temas que ha estado arriba de la mesa en toda la discusión sobre el proyecto de ley *que regula los aranceles de las tarjetas de crédito y débito* tiene que ver con la situación de los comercios, en particular los pequeños. Por eso nos parecía importante comentar cuáles han sido las medidas que se han tomado, porque esta ha sido una preocupación central que ha tenido el Gobierno desde su diseño, previo a la aprobación de la ley, y luego en el proceso de implementación, atendiendo a la situación de los comercios, y en particular de aquellos con menor capacidad económica y de negociación, que eran los que tenían mayores dificultades de acceso o accedían en peores condiciones.

En primer lugar, se han tomado medidas importantes que han permitido una **reducción significativa en los aranceles máximos que se cobran con tarjeta de débito y de crédito**. ¿Por qué ponemos el énfasis en los aranceles máximos? Porque es, precisamente, el arancel máximo el que paga el pequeño comercio. Partiendo de un nivel próximo al 7% de arancel máximo -tanto en crédito como en débito-, hubo una rebaja que inicialmente llevó el arancel de débito a 2,5%, al tiempo que se estableció un cronograma de reducciones futuras -esto comenzó a fines del año 2011, principios del año 2012-, en función del aumento en el uso. Efectivamente eso sucedió y hoy tenemos un arancel máximo del 2,2%, y para las empresas más pequeñas -los monotributistas y los literal E)- el arancel máximo para la tarjeta de débito está en el 2%. Hemos tenido una reducción significativa también en el caso del crédito, con un arancel máximo que hoy está entre el 4% -en el sector del rubro alimentación- y el 4,5% -en el resto-, en la modalidad de pago en una cuota, también con un cronograma de reducciones futuras.

Asimismo, **se redujo el plazo de pago a los comercios por ventas con tarjeta de débito** -hoy se está acreditando en veinticuatro horas hábiles- y se está trabajando para que esto se continúe reduciendo. La tecnología es una aliada en todos estos cambios, tanto en lo que tiene que ver con la reducción de los costos, como con la reducción de los plazos de pago, porque habilita a que esto se pueda implementar de una manera más sencilla y viable desde el punto de vista económico.

También se redujeron las retenciones de impuestos. Para los contribuyentes NO CEDE se pasó del 5% al 2%. Durante el año pasado y este año se eliminaron las retenciones para los negocios comprendidos en el literal E) y los monotributistas, como una medida para facilitar que se empiece a trabajar con medios electrónicos. Estos son elementos importantes.

A partir de un proyecto de ley que fue aprobado por el Parlamento y luego reglamentado, **se estableció un régimen de transición para facilitar la formalización plena de los comercios**. Esta es la principal dificultad que hoy enfrentan los comercios para hacer un uso intensivo de los medios de pago electrónicos. El costo de la formalidad es el costo principal, más allá de los otros costos que pueda tener el sistema. En ese sentido, en

particular para las empresas comprendidas en el literal E) y los monotributistas, cuyo régimen simplificado está atado a determinados montos máximos de facturación anual, empezar a blanquear ventas que se realizan con medios electrónicos podía ser una limitante, en la medida en que podía llevar a estos comercios a pasar los límites de cada uno de estos regímenes simplificados y, por lo tanto, tener que ir al régimen general de tributación. Por eso, se estableció un régimen gradual de cómputo de las ventas con medios electrónicos: 40% para 2017, 60% para 2018 y 80% para 2019. Recién a partir de 2020 se van a computar el 100% de las ventas, lo que da un tiempo necesario y razonable para ir procesando este camino hacia la formalización plena de los comercios.

Otras medidas que hemos tomado tienen que ver con la **reducción del costo del arrendamiento mensual de los POS y, al mismo tiempo, el otorgamiento de subsidios para los comercios más pequeños, para los que facturen menos de 4.000.000 UI al año**. Hoy, el costo del arrendamiento mensual del POS más simple, en el marco del programa de incentivos tributarios es de \$ 316 más IVA. Para los comercios más chicos, los que facturan menos de 4.000.000 UI al año, durante el primer año -entre 2012 y 2013-, el subsidio fue del 100%, y a partir de ese momento está siendo del 70%. Por lo tanto, estos pequeños comercios -que son más que los comprendidos en el literal E) y los monotributistas porque con ese nivel de facturación alcanza a un universo bastante amplio- solo están pagando el 30% del costo del arrendamiento, o sea, menos de \$ 100 por mes.

También **se establecieron beneficios fiscales para facilitar la incorporación de soluciones tecnológicas, soluciones de caja, sistemas de facturación con la factura electrónica incluida**. Nos parecía importante que todo este proceso no solo facilitara la utilización de medios de pago electrónicos, sino que, al mismo tiempo, permitiera la mejora de la gestión por parte de los comercios; la incorporación de tecnología que mejorara la gestión. Para esto también hay subsidios específicos con foco en los comercios más pequeños.

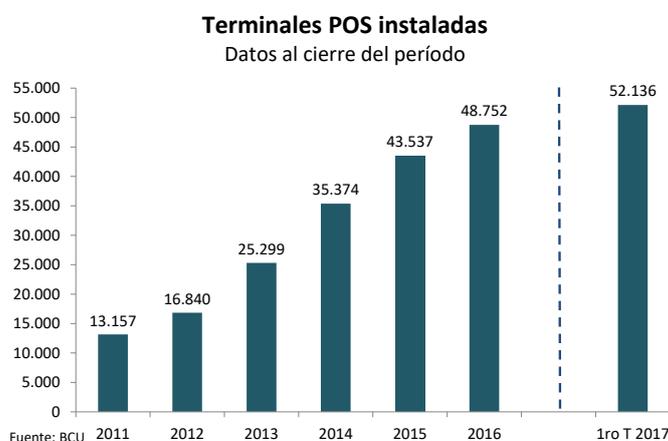
Asimismo, **se reglamentó la interoperabilidad de las redes de POS**. Este era un problema importante, que hace a la competencia. Había determinadas redes que no permitían que algunas tarjetas pasaran por ellas y había tarjetas que no pasaban por determinadas redes. Esto claramente limitaba la competencia y la posibilidad de que surgieran emprendimientos, tanto a nivel de las administradoras de las redes de POS como de las tarjetas. Esto está reglamentado desde hace tiempo y operativo.

También **se estableció la libertad de que el comercio solo acepte tarjetas de débito y no el paquete -débito y crédito-**, que era lo que los emisores imponían.

Finalmente, se dio el **derecho a los pequeños comercios -a los comprendidos en el literal E), a los monotributistas- a tener una cuenta bancaria sin costo y con un conjunto de servicios gratuitos**.

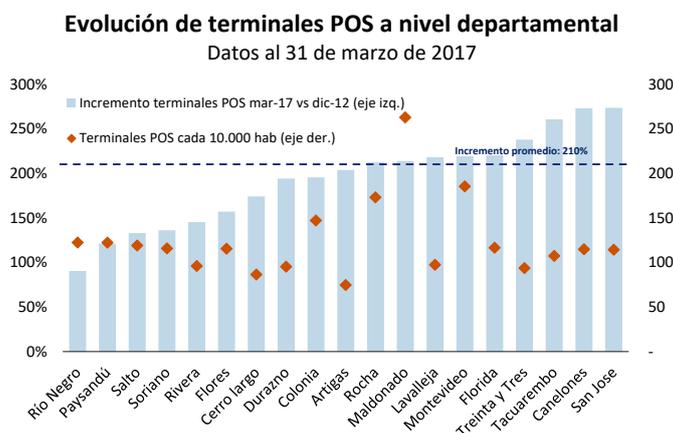
### **Resultados obtenidos**

En la gráfica *a continuación* se observa la evolución de la cantidad de POS que hay en la economía. Ha habido una ampliación muy importante de la plataforma tecnológica que permite el funcionamiento de los pagos electrónicos. Partimos de unos 13.000 POS a fines de 2011, a fines de 2016 estábamos en 48.752 POS y al finalizar el primer trimestre de este año ya estamos en 52.136 POS. En un trimestre se han incorporado aproximadamente unos 3.500 comercios, lo que significa una aceleración del ritmo de crecimiento y de incorporación de comercios al uso de los medios de pago electrónicos. Estos comercios son pequeños, fundamentalmente del interior: comprendidos en el literal E), monotributistas y empresas unipersonales. Más del 80% de los comercios que se están incorporando son los más pequeños.



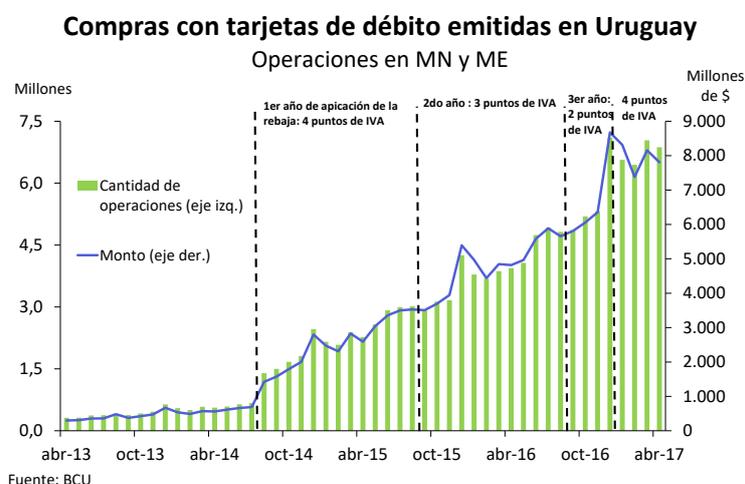
Este es un primer indicador en cuanto a que el despliegue de políticas públicas que se ha realizado para facilitar que los pequeños comercios se incorporen al uso de los medios de pago electrónicos está dando resultado y permite que los comercios empiecen a trabajar con una tecnología que apunta hacia donde va el mundo. En definitiva, se trata de acompañar las tendencias de modernización que el sistema de pagos está siguiendo a lo largo del planeta.

Analizando los datos desagregados por departamento, *en el gráfico a continuación* se ve cómo ha sido la expansión de la cantidad de POS entre diciembre de 2012 y marzo de 2017. A excepción de Río Negro, en todos los demás departamentos el crecimiento ha sido superior al 100%. O sea, se ha más que duplicado la cantidad de POS que había en cada departamento.



También se observa la cantidad de POS cada diez mil habitantes. Los departamentos que han tenido un crecimiento más elevado son San José, Canelones, Tacuarembó, Treinta y Tres y Florida. Ese crecimiento superior que han tenido en estos cinco años permitió que la cantidad de POS se equipare a la media. Dejando de lado los departamentos que tienen una fuerte actividad turística -Colonia, Rocha, Maldonado y Montevideo-, donde el comercio involucra a un conjunto de habitantes que supera ampliamente a los que viven allí, en el resto hay una situación bastante homogénea. Este crecimiento diferente en cuanto a la incorporación de POS ha permitido que los departamentos que estaban con mayor nivel de rezago hayan ido achicando la brecha que había. Y hoy tenemos una distribución de POS por habitante que, con excepción de los departamentos con una fuerte actividad turística, se mantiene en niveles en el entorno de los 100 POS por cada 10.000 habitantes y este es un guarismo que, a nivel internacional, nos posiciona relativamente bien. Consideramos que en este tema es necesario seguir trabajando y profundizando, pero hoy tenemos una plataforma tecnológica que, en la comparación regional, deja al país bien posicionado. Además, a nivel territorial, hemos podido ir cerrando algunas de las brechas que teníamos cuando comenzamos a trabajar en estos temas.

Otro dato importante tiene que ver con la utilización de las tarjetas de débito, y la gráfica es bastante clara. Se puede observar que a partir de agosto de 2014, cuando se empieza a implementar la rebaja del IVA, realmente hubo una explosión en el uso de la tarjeta de débito.

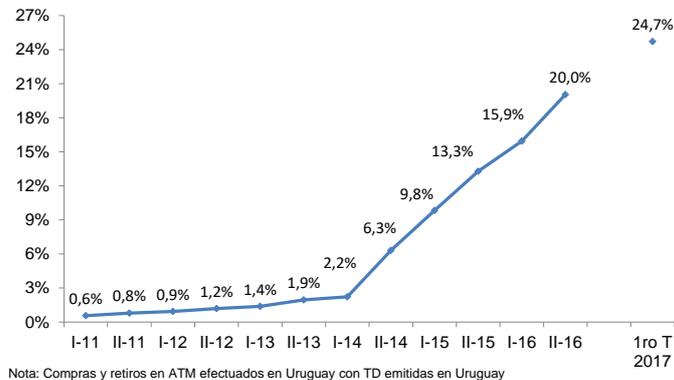


Cuando comparamos los datos actuales con los que teníamos tres años atrás, o sea, antes de que empezara a regir la rebaja del IVA, se aprecia que los montos operados y las transacciones se multiplicaron por trece. Realmente, ha habido un crecimiento que ha sido muy significativo y da cuenta de un cambio en los hábitos de pago de los uruguayos que ha sido muy rápido. Precisamente, cuando se analiza el caso de Uruguay en el exterior, sorprende la velocidad con que se produjo el cambio. Esto tiene su correlato, por ejemplo, cuando analizamos la relación que hay entre el uso de la tarjeta para compras y el uso de la tarjeta para retiros. Antes de que se implementara la rebaja del IVA estábamos en un 2%, o sea que por cada \$ 100 que se retiraba de un cajero, \$ 2 se usaban para pagar directamente en el comercio; hoy estamos en un 25%, tal como se observa en el gráfico en la página siguiente. Esto no incluye todos los pagos electrónicos que se hacen desde una cuenta bancaria porque, por ejemplo, no incluye los débitos

automáticos, pero cuando incorporamos los débitos automáticos esta relación es mucho mayor aún. Sin embargo, la tendencia de crecimiento ha sido muy marcada y entendemos que va en la dirección del objetivo de modernizar nuestro sistema de pagos.

### Compras con tarjeta de débito/Retiro de efectivo

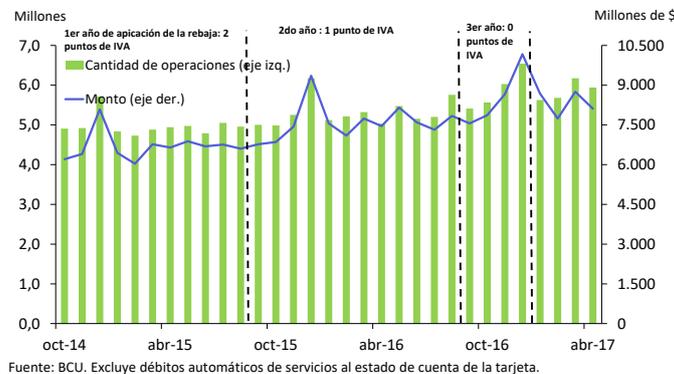
Datos semestrales



También nos importaba presentar gráficamente cuál ha sido la evolución de las tarjetas de crédito porque, a diferencia de lo que veíamos con relación a las tarjetas de débito, las tarjetas de crédito no han cambiado la tendencia de crecimiento que venían registrando en los años previos a la implementación de la rebaja del IVA. Aquí lo que vemos es que no se ha registrado un aumento significativo en el uso de la tarjeta de crédito. Este es un elemento que nos parece central remarcar para tener en consideración en la discusión sobre los aranceles.

### Compras con tarjetas de crédito emitidas en Uruguay

Operaciones en MN y ME



Sin duda, ha explotado la utilización de la tarjeta de débito y hoy tenemos trece veces más de uso del que teníamos hace tres años. En cambio, la utilización de la tarjeta de crédito ha seguido la tendencia de crecimiento que tenía antes, acompañando básicamente el crecimiento del consumo. En efecto, las compras con tarjeta de crédito han mantenido su participación en el consumo privado -en base a las cuentas nacionales- comenzando con un 11,3% en 2011 y ubicándose en 2016 en un 12,7%.. En cambio, la tarjeta de débito pasó del 0,5% al 6,9% en dicho periodo.

Hay un elemento que es importante señalar. Cuando hablamos de tarjetas de crédito, estas cifras incorporan también los débitos en las tarjetas de crédito, o sea, los pagos de facturas que se hacen con ellas, que es una operativa que está muy extendida. Por lo tanto, acá no estamos hablando solo de compras de bienes y servicios en los comercios, que es de lo que hablamos cuando discutimos los aranceles. ¿Por qué digo esto? Porque

si se compara el 12,7% contra el 6,9% parecería que las tarjetas de crédito prácticamente se usan el doble que las de débito. Sin embargo, cuando excluimos los débitos en las tarjetas de crédito, o sea, los pagos de las facturas de servicios públicos y otros servicios, vemos que el uso de la tarjeta de débito y de crédito están en el mismo nivel. En efecto, en la gráfica siguiente podemos observar que la relación entre el uso de la tarjeta de débito y la de crédito para compras de bienes y servicios en comercios pasó de ser un 10%, previo a la implementación de la rebaja del IVA, a estar hoy en el 100%. O sea que tenemos el mismo nivel de utilización de las tarjetas de débito que las de crédito. Este es un cambio radical en el funcionamiento del sistema de pagos y en la buena dirección, porque no es razonable que tengamos un sistema de pagos que se apoye en el uso de las tarjetas de crédito, ya que su uso implica el endeudamiento, aún cuando uno lo pague al cierre de la tarjeta, porque si llega a tener cualquier eventualidad en el medio, esa deuda que fue contrayendo, y que no fue pagando con los recursos que tenía disponible, puede generar alguna dificultad en el funcionamiento de las familias.



Otro elemento que nos parecía importante compartir con los legisladores tiene que ver con los resultados en materia del otro gran objetivo, que es la incorporación de los sectores que estaban excluidos del sistema, que comentamos al principio. En ese sentido, cabe destacar el dinamismo que han tenido los emisores de dinero electrónico, es decir, las instituciones que se crearon con la ley de inclusión financiera para dar participación a los agentes no bancarios. Precisamente, lo que se quería era incrementar la competencia en un mercado bancario que es concentrado, que tiene pocos actores y que, por lo tanto, requiere la incorporación de actores no bancarios para que compitan y dinamicen también el mercado. Era importante que estos actores no bancarios también tuvieran posibilidades de participar en todo este proceso, que se pudieran reconvertir hacia el mundo del dinero electrónico.”

“Lo que vemos es que se han emitido más de 280.000 instrumentos de dinero electrónico, sin considerar los de alimentación. Cuando incorporamos los de alimentación estamos hablando de más de 500.000 instrumentos de dinero electrónico, pero esos tienen un uso específico. Los que son de uso generalizado son más de 280.000: hay 90.000 que el Banco Central define como dinero mixto, que son los que se pueden utilizar para pago de remuneraciones y para otros usos, y 183.000 que el Banco Central define como instrumento de dinero electrónico general, que no se pueden utilizar para el pago de

remuneraciones. Es una tarjeta prepaga que uno carga y que utiliza para pagar y comprar en los comercios, para realizar compras por Internet o para realizar retiros en los cajeros.

Realmente ha habido un crecimiento muy significativo de estos actores. Eso nos alegra, porque era uno de los desafíos que teníamos cuando elaboramos la ley era cómo iban a responder estos actores, y estamos hablando de las cooperativas, de las redes de pagos y de otros actores nuevos que se incorporan y ayudan a dinamizar todo este mercado.

Por otro lado, tenemos 250.000 cuentas bancarias que se han abierto el pago de remuneraciones en el marco de lo que prevé la ley en cuanto al derecho del trabajador a empezar a cobrar a través de un medio electrónico, que se suman a los que comentábamos de dinero electrónico. Estamos hablando de colectivos muy importantes de uruguayos que se han incorporado y que tienen hoy la posibilidad de acceder a un medio de pago electrónico sin costo alguno, que representa un avance notorio en materia de inclusión.

Como síntesis y balance de lo que hemos hecho hasta ahora, entendemos que hemos tenido una adecuada combinación entre los incentivos, la promoción de la competencia y la regulación. Eso es lo que ha permitido que haya transformaciones muy profundas en muy poco tiempo ya sea en términos de universalización de derechos, de universalización del acceso al sistema financiero como del sistema de pagos.

Sin duda, la ley sacudió el *statu quo* y modificó el esquema de funcionamiento de todos los actores, sin excepción, pero generó oportunidades y desafíos. Muchos actores han estado a la altura de las circunstancias, han aprovechado estas oportunidades y, de alguna manera, han permitido que estos cambios pudieran suceder.

Como vimos, se verificaron cambios muy importantes en el funcionamiento del sistema de pagos y se está procesando un impulso muy significativo en materia de universalización de derechos a partir de la incorporación de muchísimos uruguayos y también de muchísimas empresas porque, como decíamos, las pequeñas empresas también tienen la posibilidad de acceder a una cuenta gratuita.

### **Consideraciones generales sobre la regulación de precios**

Desde el punto de vista económico, la fijación administrativa de precios es una política complicada, tiene sus contraindicaciones. Por ese motivo, está reservada a casos muy particulares, que existen en nuestro país. Cada vez tenemos una menor cantidad de precios que se regulan en la economía. Muchas veces sucede que, más allá de los objetivos compartibles que se intentan alcanzar con esa regulación de precios, los resultados que se obtienen terminan siendo diferentes a los buscados. Esto tiene que ver con el hecho de que se regulan precios, pero no las cantidades. Por lo tanto, la respuesta que normalmente se da en las economías con regulación de precios es la generación de situaciones de desabastecimiento. Esa es la experiencia de muchos países de la región y que nosotros también supimos tener en nuestro país. En definitiva, es muy difícil establecer un precio desde el punto de vista administrativo que permita satisfacer las necesidades que se manifiestan en el funcionamiento de la demanda del mercado.

En Uruguay tenemos un antecedente que es muy ilustrativo de los problemas que tiene la fijación administrativa de precios. Me refiero a la regulación de la tasa de usura, que no fija un precio máximo, sino que regula la dispersión respecto de un promedio del mercado.

El caso del microcrédito es un ejemplo de cómo a pesar de que el objetivo era absolutamente compartible, los resultados no fueron los esperados. Ante esa preocupación, en el pasado, cuando de alguna manera se intentó facilitar y mejorar las condiciones de acceso de los microempresarios al crédito, estableciendo tasas de interés más bajas a partir de la implementación de los topes previstos por la ley de usura, el resultado fue que el microcrédito desapareció y que los microempresarios no pudieron acceder al crédito. ¿Por qué? Porque a la tasa de interés máxima que se podía ofrecer ese crédito, no había instituciones que estuvieran en condiciones de ofrecerla de manera masiva. Por lo tanto, se segmentó extraordinariamente y la mayoría de los microempresarios tuvieron que acceder al crédito tomando créditos al consumo, con tasas de interés más altas de las que tenían antes como microempresarios. Ese es un claro ejemplo de cómo hay que ser muy cuidadoso en la regulación de precios, porque se puede perseguir un objetivo compartible, pero los resultados de esa regulación de precios puede estar generando, como en este caso, una restricción en el acceso, que no es otra cosa que un racionamiento. En el extremo, el mercado desaparece, porque no hay instituciones que estén en condiciones de ofrecerlo.

Una de las razones que se pueden plantear para justificar la regulación de precios tiene que ver con la existencia de notorias fallas del mercado. En la ley de inclusión financiera hay un ejemplo en ese sentido. Me refiero a la situación de las transferencias interbancarias. Previamente a la ley de inclusión financiera había una notoria falla de mercado en cuanto al funcionamiento de las transferencias. Las transferencias interbancarias no existían porque, muchas veces, los bancos no permitían que se hiciera una transferencia de una institución bancaria a otra y no porque no existiera la tecnología adecuada -estaba disponible-, sino por razones comerciales. Y cuando lo permitían, establecían precios que eran absolutamente disparatados. El resultado era que el mercado no existía; no existían transferencias. Allí teníamos, claramente, una falla del mercado, producto de problemas de competencia y de actitud de los actores que participan en el mercado. Ello redundaba en un perjuicio para el consumidor porque, en definitiva, se estaba inhibiendo el desarrollo de un instrumento que era mucho más adecuado para los consumidores.

¿Cuál fue la respuesta de las políticas públicas ante una evidente y notoria falla del mercado? La respuesta fue establecer la posibilidad de que el precio se pudiera regular. Así está previsto en la ley de inclusión financiera. Ahora bien, el precio no se reguló, porque a partir de ese instrumento se promovió una transformación del mercado para que los actores buscaran una solución que fuera en beneficio de los consumidores, de los usuarios y también del sistema, de la economía en su conjunto, y resolviera una falla de mercado.

Entonces, no estamos diciendo que nunca haya que regular precios. De hecho, tenemos ese antecedente promovido por el Poder Ejecutivo. Además, una cosa era la situación en el año 2011, cuando se empezó a discutir este proyecto, y otra es la situación que tenemos hoy. Cuando el arancel que pagaban los pequeños comercios por las tarjetas de débito eran de 7% -es cierto, era un instrumento que se usaba poco, pero se usaba-, precisamente, era ese arancel el que limitaba el desarrollo del instrumento. Nuevamente estamos ante una falla del mercado. ¿Qué sucedió? Se empezó el trámite de discusión parlamentaria porque se consideraba que había un problema a resolver, para desarrollar el mercado, pero el mercado le pasó por arriba, porque si se hubiera completado el trámite parlamentario de aquel proyecto que aprobó esta Cámara en la legislatura pasada,

no hubiera introducido ninguna modificación en el mercado, porque el mercado ya funcionaba mejor de lo que preveía el proyecto: los aranceles eran más bajos, la dispersión -que era lo que regulaba aquel proyecto- era más baja que lo que preveía la iniciativa.

Entonces, ese es otro ejemplo de cómo muchas veces la iniciativa política, legislativa, para atender determinadas situaciones genera condiciones -como sucedió en el caso de las transferencias- para transformar un problema -en aquel entonces, 2011, notorio- de aranceles que eran elevadísimos.

Como comentábamos, la situación actual es diferente; los aranceles en crédito pasaron de un máximo de 7% a 4% en el rubro de alimentación, y 4,5% en el general.. Las personas utilizan la tarjeta de crédito en la misma proporción -algo más- que en 2011. Sin embargo el pequeño comercio ahora paga el 4%.

Sí se multiplicó el uso de la tarjeta de débito, siendo notoria la rebaja de los aranceles y según el cronograma establecido en el compromiso que asumieron los emisores, sobre fin de año llegaremos al 1,5%.

Me interesa comparar estos porcentajes con los de la región. Cuando hablamos de un arancel máximo del 1,5% en tarjetas de débito queremos decir que vamos a estar llegando a los niveles de los países más bajos de la región, según la información que obtuvimos. Según esos datos, solamente dos países tienen aranceles máximos más bajos que Uruguay -generalmente el arancel es del 2,2% y el 2% para los literal E) y monotributistas-: Chile y Argentina con 1,5%. Uruguay está yendo hacia ese 1,5%.

Los aranceles en débitos están absolutamente alineados con los del contexto regional. Sin duda se puede mejorar, y las iniciativas legislativas en discusión ayudan. Todo esto permite llegar a resultados que mejoran las condiciones de acceso también de los comercios.

Ir por el camino de la regulación de precios introduce mecanismos que generan una rigidez muy importante provocando que si el arancel que se fija es muy bajo, el mercado no se desarrolle, y si es muy alto se establezca una referencia legal que dificulte las posibilidades de avanzar por la vía de la negociación.

Pero hay un elemento que también es importante. Todas estas actividades tienen fuertes economías de escala y aunque muchas veces se piense que es una mera transacción electrónica, permitir que un pequeño comercio en una localidad chica del interior pueda utilizar medios de pago electrónicos genera costos mucho mayores al sistema a quienes proveen ese servicio que a un gran comercio. Es una realidad, como también la tienen todos los proveedores cuando dejan un producto a un pequeño comercio en una localidad chica a un precio más alto del que lo obtiene una gran superficie.

Las políticas públicas tiene que avanzar reduciendo esas brechas e inequidades, pero reconociendo que hay una base económica porque si forzamos demasiado este proceso el resultado puede llegar a ser que directamente los pequeños comercios de localidades chicas del interior no puedan acceder a este instrumento y a la modernización del sistema de pagos hacia la que el mundo se dirige.

Hay que ser cuidadosos con la regulación de precios administrativa, por eso es que defendemos el camino de la negociación con todos los actores, incluyendo en forma activa a todas las organizaciones representativas de los comerciantes. De hecho hemos

mantenido un par de reuniones con representantes de Cambadu, Anetra, CEDU, Cámara Nacional de la Alimentación y la Asociación de Feriantes del Uruguay, precisamente para ir gestando condiciones y llegar a un acuerdo que signifique una mejora para todos los comercios -en particular para los más pequeños, foco de nuestra preocupación- y que al mismo tiempo permita consolidar y profundizar los avances que hemos presentado al comienzo de la intervención.

### **Consideraciones respecto a la aceptación de tarjetas de débito y al pago de remuneraciones y pasividades en localidades de menos de 2.000 habitantes**

Se aclaró que si alguien va a un comercio con una tarjeta de débito, no hay obligación de parte del comerciante de aceptarla, y éste puede decir que la rechaza. Como existía confusión sobre ese punto, se explicitó -más allá de que estaba implícito- en la nueva redacción del artículo 64 de la Ley de Inclusión Financiera que establece "si el comercio aceptare". Queda claro que el comercio no está obligado a aceptar tarjetas de débito y menos tarjetas de crédito. Hay muchos comercios que no las aceptan y no están infringiendo ninguna norma legal. Sí hay dos disposiciones con relación a si el comercio acepta la tarjeta de débito: no puede establecer mínimos y no puede discriminar la tarjeta de débito respecto al efectivo.

Se señaló que las afirmaciones respecto a que hay ciudadanos que tienen que recorrer 80, 90 o 100 kilómetros para cobrar salarios por la Ley de Inclusión Financiera no son correctas, pues la obligatoriedad no empezó a regir para las localidades pequeñas. Está previsto que no rija para todas aquellas localidades pequeñas (*menos de 2.000 habitantes*) que no tengan un punto de extracción de efectivo a una distancia máxima de 3 kilómetros. Por lo tanto, puede ser que haya un trabajador que tenga que recorrer 80 kilómetros, pero no por la Ley de Inclusión Financiera, sino porque, en definitiva, su patrón decidió pagar así; no está obligado por la ley ni nada por el estilo. Ese fue un elemento central que se tomó en cuenta en la implementación, muy gradual, muy pragmática y muy conversada con todos los actores, precisamente, para evitar que se generaran inconvenientes en la puesta en práctica. De manera que hoy no hay nadie que debido a la Ley de Inclusión Financiera tenga que recorrer 80 kilómetros, ni 5, para cobrar su sueldo. Puede ser que lo haga, pero por otros motivos, independientes de la Ley de Inclusión Financiera.

También se aclaró que no es cierto que el comerciante sí o sí tiene que bancarizarse. Tiene la posibilidad de una cuenta bancaria gratuita, tiene facilidades para incorporar el POS, pero no está obligado.

[Ingresar a la Versión Taquigráfica](#)