

Elección del cliente



José Luis Martínez Campuzano
Portavoz de la Asociación
Española de Banca (AEB)

Sales de viaje. Compruebas que llevas las tarjetas de crédito y débito. También confirmas que tendrás cobertura para el móvil y wifi en su lugar de destino. Y, naturalmente, llevas una cantidad de efectivo apropiada.

¿No proceden ustedes de forma similar cuando van a viajar?. Nunca se sabe. Aunque, lo realmente importante es que tengamos todas las opciones de medios de pago anteriores disponibles. Luego, ya decidiremos como pagamos en función de las circunstancias. De hecho, es una elección que llevamos a cabo de forma natural en nuestra vida diaria. Y las entidades financieras así lo garantizan. Pero, la elección final de la forma de pago siempre será del cliente. No puede ser de otra forma.

Recientemente han surgido numerosos debates y hasta simulaciones sobre la posibilidad de un mundo sin efectivo. De hecho, algunos países europeos de forma puntual ya lo presentan como un «logro» conseguido. Pero, ¿lo es realmente?. Sigo pensando que, más que una imposición, debe ser una decisión personal la de optar por un medio de pago u otro. Y los bancos así también lo consideran, como facilitadores de medios de pago siempre al servicio de sus clientes. Por cierto, estudios recientes muestran que en el conjunto de Europa los pagos por efectivo suponen más del 80 por ciento del total. Y mantienen este peso significativo tanto en número de operaciones como en volumen.

¿Consideran tras todo lo anterior que rechazo el avance de la tecnología aplicado a las finanzas? No es así. La «era de la inmediatez» que nos domina en cada instante de nuestra vida a través del desarrollo tecnológico tiene también un claro reflejo en los pagos. Pero, por otro lado, los datos por el momento son claros sobre la importancia que sigue teniendo el efec-

tivo como medio de pago. Al final, es importante valorar en su justa medida los datos. Por ejemplo, hace unas semanas las estadísticas del Banco de España mostraban que por primera vez las extracciones de efectivo de los cajeros habían sido superadas por los pagos por tarjeta. Aunque con una importante matización: crecimiento anual en ambos casos. Otro ejemplo, a nivel europeo el crecimiento del efectivo durante el último año ha sido superior al propio crecimiento nominal de la economía. La conclusión es obvia: complementarios, tanto la utilización de efectivo como de otros medios de pago alternativos como las tarjetas, pagos por internet o por móvil. Con todo, esto no significa que no valore en su justa medida los argumentos que se proponen para la paulatina desaparición del efectivo: la lucha contra la economía sumergida y las actividades ilícitas, aumentar el margen de maniobra en la política monetaria en un escenario de tipos de

interés nulos y naturalmente también facilitar pagos al mismo tiempo que se reduce el coste de la emisión de moneda. Poderosos argumentos, aunque no por encima de la decisión final de cada persona.

Medio de pago, pero también depósito de valor. Esta es la definición del dinero. Y el argumento de depósito de valor no es menor en un contexto como el actual de tipos de

interés nulos o negativos. Según los datos del Banco de España el efectivo en manos de las familias suponía a finales del año pasado un 3,1 por ciento del total de sus activos financieros. Y se ha reducido con respecto al nivel del año pasado. Con todo, más de 65.789 millones de euros. Si consideramos los depósitos en entidades de crédito, el porcentaje anterior subiría hasta un 41,1 por ciento del total. Nada menos que 860.755 millones. Al final, ahorrar en forma de efectivo o depósitos es una decisión personal que se apoya en argumentos como la rentabilidad, la seguridad y la confianza. ¿Qué estamos hablando de una situación anómala y excepcional en los tipos de interés oficiales? También lo creo yo. Aunque el BCE repite sin cesar que aún no se dan las condiciones para pensar en una futura normalización monetaria. No será yo el que le lleve la contraria. ■

**MÁS QUE UNA
IMPOSICIÓN DEBE SER
UNA DECISIÓN
PERSONAL LA DE
OPTAR POR UN MEDIO
DE PAGO U OTRO**