

**TARJETAS MAGNÉTICAS
DE DÉBITO Y DE CRÉDITO:
EL PIONERISMO
DE "EL HOGAR OBRERO"**

por el Dr. Ing. Rubén Emilio ZEIDA

Ante la reciente implantación obligada de la "**bancarización**" y del uso de la denominada "**tarjeta de débito**", como consecuencia de lo que popularmente ya se denomina "**el corralito**", vale la pena reivindicar el **rol pionero** que tuvo la **Cooperativa "EL HOGAR OBRERO"** a mediados de la década de 1980 en el desarrollo de tal tipo de tarjetas para realizar pagos denominados electrónicos mediante débitos inmediatos en las cuentas de ahorro habilitadas a tal efecto por los asociados de la cooperativa.

Desde sus orígenes como cooperativa de consumo, los asociados de EHO disponían de cuentas de ahorro y de cuentas de crédito para realizar sus operaciones de consumo en los locales de la cadena SUPERCOOP. En 1983, EHO decidió encarar un desarrollo tecnológico y administrativo innovador para aprovechar las ventajas de los adelantos tecnológicos ofrecidos por la informática disponibles en esa época, representada por los sistemas de computación, de transmisión de datos y de tarjetas magnéticas interactivas.

Hasta ese momento los asociados con cuentas de ahorro y con cuentas de crédito disponían de "libretas" de papel con las que podían cancelar sus compras. En el caso de las cuentas de ahorro, los asociados podían retirar dinero efectivo en las cajas de la administración de la sede donde tenían abierta la cuenta y con ese dinero luego podían pagar sus consumos en las cajas del supermercado o de otros sectores, como ser tienda y artículos del hogar. En el caso de las cuentas de crédito, las "libretas" tenían "cupones" con valores preimpresos, que servían para cancelar compras "a crédito" en todos los sectores excepto en el supermercado. Por razones de seguridad, los asociados sólo podían operar en la misma sede en la que habían abierto las cuentas, y en caso de querer utilizar los saldos en otras sedes, debían avisar con 72 hs de anticipación para que la administración pudiera efectuar la "transferencia" temporaria del saldo de las cuentas.

En ese entonces el uso de las tarjetas magnéticas (léase tarjetas plásticas con banda magnética) en Argentina estaba limitado a las primeras experiencias de cajeros automáticos en el sistema bancario, y sólo se utilizaban para retirar efectivo de los mencionados dispositivos del propio banco. En el caso de las tarjetas plásticas de crédito, si bien algunas poseían banda magnética, la misma no tenía ningún uso.

Para EHO, que tenía locales de consumo y de administración en casi todo el país, era esencial dar a sus asociados el servicio de "portabilidad" de sus saldos, ya que ellos estaban acostumbrados a consumir en más de una sede de su propia localidad y también en las de las localidades de las zonas de vacaciones a las que concurrían, especialmente en la costa atlántica.

Fue así que los técnicos en computación y sistemas de EHO, en base a la información y tecnologías disponibles, diseñaron un sistema informático considerado creativo y pionero en la Argentina, para cuya ejecución seleccionaron proveedores y desarrolladores externos de tecnología electrónica reservándose internamente una parte importante del desarrollo del software y de los sistemas administrativos necesarios.

EHO le encargó a la empresa **Autotrol S.A.**, perteneciente a un grupo económico de capitales nacionales y de vanguardia en la fabricación de puestos de venta y de facturación, la tarea de adaptar inicialmente las cajas registradoras electrónicas localizadas en las sedes comerciales para incorporar un lectograbador de tarjetas magnéticas que simultáneamente con la función específica de registrar los consumos y de emitir los "tickets", pudiera incorporar, en la banda magnética de la tarjeta, en las cajas de la administración y en las cajas de los sectores de consumo, los importes de las operaciones de débito y de crédito y los saldos disponibles para su posterior uso.

La prueba piloto realizada exitosamente en 1984 en un par de sedes (Avellaneda y Bernal), permitió que la empresa Autotrol desarrollara dispositivos totalmente originales, de fabricación nacional, que permitieron extender geográficamente el servicio durante 1985. Así, EHO se convirtió en la **primera empresa argentina**, y una de las primeras en el mundo, en utilizar las hoy denominadas "tarjetas de débito", que permiten cancelar consumos en el punto de venta mediante el simultáneo débito del importe en el saldo disponible de una cuenta, previamente grabado en la tarjeta, en la que previamente se han efectuado depósitos. También, mediante las tarjetas asociadas a las cuentas de crédito, EHO también fue pionera en la automatización de los pagos efectuados mediante la información registrada en la banda magnética en dichas tarjetas.

En "La Cooperación libre", la revista de difusión y divulgación destinada principalmente a los asociados de EHO, se publicaron varios artículos explicativos de los cuales hemos seleccionado los siguientes:

- 1) TARJETA DE PREVISIÓN: una alternativa de protección para el consumidor al alcance de todos** (*Documento Informativo Nº EHO/2001/165 del 3/11/2001 – VER ANEXO*)
- 2) TARJETA MAGNÉTICA DE PREVISIÓN** (*Documento Informativo Nº EHO/2001/166 del 13/11/2001 – VER ANEXO*).
- 3) TARJETA MAGNÉTICA DE PREVISIÓN** (*Documento Informativo Nº EHO/2001/167 del 13/11/2001 – VER ANEXO*).
- 4) EL DINERO ELECTRÓNICO ESTÁ ENTRE NOSOTROS** (*Documento Informativo Nº EHO/2001/183 del 18/12/2001 – VER ANEXO*).
- 5) HACIA LA DESAPARICIÓN DEL DINERO EN EFECTIVO** (*Documento Informativo Nº EHO/2001/184 del 18 de diciembre de 2001 – VER ANEXO*).
- 6) HACIA LA APARICIÓN DEL DINERO ELECTRÓNICO: la tarjeta SOCIO** (*Documento Informativo EHO/2001/185 del 18 de Diciembre de 2001 – VER ANEXO*).
- 7) DINERO ELECTRÓNICO** (*Documento Informativo Nº EHO/2001/186 del 18 de Diciembre de 2001 – VER ANEXO*).

El desarrollo posterior fue vertiginoso. A las Tarjetas Magnéticas de Previsión (TMP) de débito y a las Tarjetas Magnéticas de Crédito (TMC) (ver *Documento Informativo*

Nº **EHO/2001/165** del 3/11/2001, **punto 1 del Anexo**), de uso en la Cooperativa, les siguió el desarrollo de los dispositivos y sistemas correspondientes para la tarjeta socio (ver *Documento Informativo Nº EHO/2001/183* del 18/12/2001, **punto 4 del Anexo**) emitida inicialmente por el Banco Roca Cooperativo Limitado, que operaba sobre cuentas bancarias y que fue la primera tarjeta asociada con saldos de cuentas corrientes para permitir girar en descubierto. El sistema Red de Socios, lanzado en 1986 por el Banco Roca, incorporó rápidamente a otros bancos cooperativos permitiendo así la operación en red compartida de los cajeros automáticos de los distintos bancos, anticipándose en varios años a otras redes bancarias. Para el desarrollo y la producción local de los dispositivos electrónicos necesarios para el funcionamiento de la red bancaria compartida, EHO y su proveedor AUTOTROL S.A. se asociaron para crear **AUTOREDE S.A.**, la empresa gestora de la red y sus dispositivos. Un ejemplo más de la vocación de EHO por el desarrollo industrial integrado y local (ver una amplia explicación en los *Documentos Informativos EHO/2001/185* y *EHO/2001/186* del 18 de Diciembre de 2001, **puntos 6 y 7 del Anexo**).

Otro desarrollo original y pionero vinculado con el uso de las tarjetas TMP y SOCIO fue el de los surtidores de combustible de autoservicio y autopago, desarrollado en conjunción con la empresa **GILBARCO**, representante local de los proveedores internacionales de surtidores electrónicos. El siguiente paso fue el uso de las tarjetas en los teléfonos públicos, para lo cual se pensó un sistema de "tarjeta inteligente" similar al actual y se contactó a la empresa BULL, por entonces proveedora internacional de los "chips" necesarios. Las dificultades provenientes de las regulaciones del servicio telefónico y del entonces elevado costo de los chips impidieron su implementación.

Posteriores acuerdos con la red BANELCO y con los sistemas de tarjetas de cajeros de los bancos DEL BUEN AYRE y ALAS convirtieron a EHO en el impulsor de una "Red de Redes", para la que se registró la hoy usual denominación de "Dinero Electrónico", mediante la cual todas esas tarjetas operaban como tarjetas de débito en las cajas de consumo de las sedes de EHO en todo el país. Posteriormente, se agregaron al sistema las tarjetas de crédito CARTA FRANCA, CABAL y CREDENCIAL, permitiendo así el uso del "dinero electrónico" a sus poseedores para las compras en las sedes de EHO.

La hiperinflación y la confiscación de depósitos bancarios del plan Bónex de 1989, y la crisis de iliquidez financiera subsiguiente condujeron a la presentación en concurso de acreedores de EHO en 1991, frustrándose así varios proyectos de desarrollo tecnológico vinculados con los procesos de privatizaciones y desarrollos bancarizables que hubieran permitido incursionar en el uso de las tarjetas para el pago electrónico de pasajes de subterráneos, trenes y colectivos, los dos primeros hoy existentes a medias mediante los boletos magnéticos y el tercero aun sin resolver.

Confiamos en haber suministrado suficientes datos respecto del pionerismo de EHO en el desarrollo y uso en 1985 de las tarjetas de débito en la República Argentina

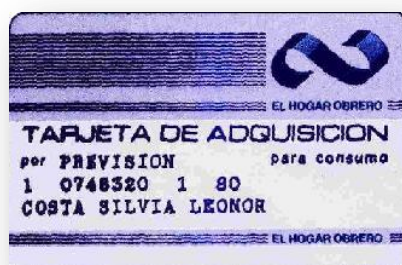
Anexo

1)

TARJETA DE PREVISIÓN: UNA ALTERNATIVA DE PROTECCIÓN PARA EL CONSUMIDOR AL ALCANCE DE TODOS

(Documento Informativo N° EHO/2001/165 del 3/11/2001)

(Publicado en "LA COOPERACIÓN LIBRE", febrero de 1985, N° 761, pág. 47)



Ante el deterioro de la moneda, los consumidores tratan de protegerse utilizando distintos medios de pago.

El más difundido, aunque limitado a un sector de la población con ingresos y patrimonio por encima de ciertos niveles, es la tarjeta de crédito.

En una economía de alta inflación, la posibilidad de comprar sin dinero y pagar entre veinte y cuarenta días después, permitió en nuestro país a los poseedores de tarjeta de crédito "ganarle un mes" a los aumentos en casi todos los rubros. Sin embargo, en los últimos meses de 1984, el sistema dejó de ser soportable para los productos de bajo margen y los consumidores perdieron la posibilidad de utilizar la tarjeta en los supermercados.

El Hogar Obrero, que había lanzado su propia tarjeta de adquisición por crédito para sus asociados, exceptuando los artículos de almacén, por considerar que conduciría a la situación mencionada; trabajó mientras tanto en una alternativa factible.

Como resultado de ello surge la **TARJETA DE PREVISIÓN PARA CONSUMO** que funciona como medio de pago.

Mediante la misma los asociados depositan en su cuenta el dinero que previsionan, para sus gastos del mes y efectúan sus pagos a medida que necesitan adquirir.

Durante el tiempo que no utilizan sus fondos, reciben un estímulo similar al de la cuenta especial de crédito recíproco, pudiendo efectuar cuantos pagos quieran y aún retirar en efectivo lo que no necesiten para adquirir.

Por sus características, la TARJETA DE PREVISIÓN es accesible a todos, ya que no requiere el depósito de montos mínimos ni requisitos de responsabilidad patrimonial.

En otras notas se dan detalles de cómo obtenerla, sus normas de uso y las sucursales habilitadas.

Las nuevas tarjetas que “El Hogar Obrero” ha puesto en circulación para compras por PREVISIÓN O CRÉDITO poseen una banda magnética al dorso que permite registrar información. En dicha banda se graban inicialmente datos tales como el número de cuenta, la fecha de validez, etcétera. Además, se registra una clave imprescindible para operar con la tarjeta, que sólo conocerá el asociado.

La administración y los sectores de consumo poseen cajas registradoras especiales, capaces de leer la información de la banda y también grabar nuevos datos en la misma.

Estas cajas tienen además un teclado numérico especial para que los asociados ingresen con total privacidad su clave secreta.

EN BERNAL Y AVELLANEDA YA PUEDEN OBTENERSE LAS NUEVAS TARJETAS PLÁSTICAS DE ADQUISICIÓN.

Hay dos tipos de tarjetas: DE PREVISIÓN Y DE CRÉDITO.

La tarjeta de **PREVISIÓN**, puede utilizarse para adquirir todo tipo de artículos, incluyendo alimentos y también para abonar servicios. La tarjeta de **CRÉDITO** es conceptualmente igual a la existente bajo la forma de una libreta de papel y es aceptada para pagar los mismos tipos de artículos que ella.

Para obtener las tarjetas, los asociados deben llenar una solicitud en la administración respectiva; el trámite más rápido es el de la de PREVISIÓN y dependiendo de las garantías el de la de CRÉDITO. En caso de contar ya con la de CRÉDITO tradicional, el reemplazo es también rápido.

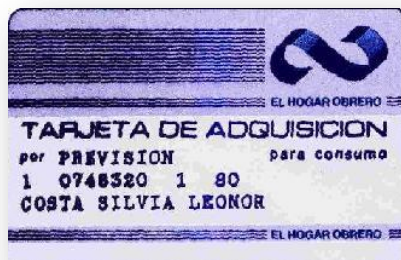
Una vez obtenida una o ambas, se utilizan como medio de pago y mensualmente, el titular deberá concurrir a la sucursal que la otorgó a retirar el resumen de cuenta. Con el mismo, una vez acreditados los estímulos correspondientes en el caso de PREVISIÓN o abonados los servicios en el de CRÉDITO, se habilitará la tarjeta para un nuevo período.

2)

TARJETA MAGNÉTICA DE PREVISIÓN

(Documento Informativo N° EHO/2001/166 del 13/11/2001)

(Publicado en "LA COOPERACIÓN LIBRE", abril de 1985, N° 763, pág. 49)



ALGUNOS ANTECEDENTES

Cuando a principios de los años '80 se comenzó a extender el uso de las tarjetas de crédito o compra en la Argentina, la Cooperativa advirtió dos circunstancias por las que no compartió su desarrollo.

La primera de ellas, particularmente importante, era de carácter social. Nos referimos a que las tarjetas tradicionales (sin saldo a la vista) exigen de su poseedor una sólida garantía en términos de ingresos mensuales y patrimonio, para afrontar las compras que realice sin control de saldo. En los países desarrollados estas características (ingresos seguros y por ejemplo vivienda propia) son comunes a la mayor parte de la población, pero en el nuestro, afectado por largos años de crisis económicas y empobrecimiento, excluirían del servicio a la mayor parte de los consumidores integrada por obreros y empleados de ingresos medios y bajos y por la clase pasiva.

La segunda circunstancia era de carácter económico. Dada la alta inflación que caracteriza desde hace muchos años a nuestra economía, el diferimiento que genera la tarjeta, significaría para sus usuarios una reducción equivalente a medio mes y más de inflación sobre el precio final. Ahora bien: ¿quién cubriría esa reducción de ingresos que sufriría el vendedor? Las alternativas eran dos: que ningún tercero las cubriera, en cuyo caso al aumentar significativamente el número de usuarios la caída de ingresos provocaría la descapitalización del vendedor y la crisis del sistema; o bien, que el vendedor compensara la caída de ingresos elevando el nivel general de precios con lo que quienes pagaran al contado subsidiarían la reducción efectiva que recibiría el pagador en tarjeta.

Así es que, sintetizando, por esas dos circunstancias se advierte que los potenciales usuarios serían los ciudadanos de más altos ingresos, y que los no usuarios - los de más bajos- subsidiarían sus compras. Es decir que el desarrollo del sistema, tal como es conocido en otras partes del mundo pero con la inflación argentina, promovería una redistribución regresiva del ingreso más.

Por ello, la Cooperativa decidió desarrollar su propio sistema atendiendo principalmente a dos objetivos:

1) **Debería ser universal.** Es decir no restringido a quienes estuvieran por encima de un cierto nivel de propiedad o ingreso.

2) **Debería ser justo.** Es decir que, aun sin limitaciones para adherir a él, los no adherentes no tuvieran que subvencionar a los adherentes.

LA BÚSQUEDA Y EL DESARROLLO

Cuando se hubo precisado claramente los objetivos que debía satisfacer el "medio de pago" a desarrollar, la Cooperativa inició las averiguaciones entre proveedores internacionales de computación y electrónica en busca de equipos que los cumplieran.

Si bien en principio no hubo éxito, con el transcurso del tiempo se obtuvieron propuestas que se aproximaban a lo solicitado, particularmente las de una empresa norteamericana (N.C.R.) y una francesa (BULL). No obstante, por tratarse entonces de productos que no integraban sus líneas standard, el elevado costo de desarrollo y experimentación debía ser compartido por la Cooperativa.

Ante esta perspectiva, se optó por afrontarlo plenamente trabajando sobre los propios diseños y ya que debía soportarse la inversión inicial, se consideró oportuno encomendar la tarea a una empresa electrónica nacional. Así se hizo y los primeros prototipos de caja registradora para el nuevo sistema estuvieron funcionando con éxito a mediados del pasado año 1984. Simultáneamente -entre fines de 1983 y principios de 1984- los proveedores internacionales anunciaban instalaciones semejantes funcionando exitosamente -aunque aún a modo experimental y promocional- en algunas ciudades de Bélgica, Francia y EE.UU.

VENTAJAS PARA EL ASOCIADO.

Simple de uso. Al hacer una compra entrega la tarjeta al cajero y digita su clave secreta. El cajero hace el resto.

Segura. Reemplaza el uso del efectivo y a través de una clave secreta, que el propio asociado graba, es inviolable.

Irrestricta. Cualquier persona con ingresos mensuales puede obtener crédito en condiciones semejantes a los vigentes en la Cooperativa. Sobre saldos propios no tiene límites.

Transferible. A las personas de su confianza, el asociado con solo entregarle la tarjeta y comunicarle la clave secreta las habilita para operar.

Justa. Las operaciones que el asociado haga a crédito computarán intereses desde la fecha en que se efectúen. Los saldos propios que el asociado previsione le reportarán intereses hasta el día en que los use.

Cómoda. Permitirá que el asociado haga uso de sus fondos o capacidad de crédito en su sede habitual o en cualquier otra de la Cooperativa sin anuncio previo.

SEDES EN LAS QUE SE ENCUENTRA FUNCIONANDO.

Las máquinas prototipo han sido instaladas en Bernal y Avellaneda. No obstante, ya están próximas a instalarse las primeras de la línea de producción continua que se montó a fin de permitir la rápida extensión a toda la Cooperativa.

Durante el mes de abril, quedarán instaladas las restantes sedes del sur del Gran Buenos Aires y la Casa Matriz. Desde entonces, mensualmente, se habilitarán nuevas sedes con este servicio a un ritmo de aproximadamente diez por mes.

3)

TARJETA MAGNÉTICA DE PREVISIÓN

(Documento Informativo N° EHO/2001/167 del 13/11/2001)

(Publicado en "LA COOPERACIÓN LIBRE", junio de 1985, N° 765, pág. 54)



De acuerdo con los planes previstos, comenzó la instalación de las cajas para uso de la tarjeta magnética.

Las sedes ya instaladas son Bernal, Avellaneda, Casa Matriz, Lomas de Zamora, Sarandí, Escalada, Lanús Este y Florencio Varela, hallándose en instalación Adrogué, Autopista, Vicente López, Martínez y San Fernando.

COMO FUNCIONA LA T.M.P.

El asociado que desee utilizar el sistema, deberá llenar una simple solicitud y algunos días después la hallará a su disposición en la sede en que inició el trámite.

A partir de ese momento, la podrá usar en la administración o cualquier sección de consumo, de las sedes en que se halla instalado el sistema.

Para hacer uso de la T.M.P, el asociado deberá ingresar mediante un teclado a su disposición, una clave secreta de cuatro dígitos que él mismo graba y modifica cuando quiere. De esa manera, si extraviara la tarjeta, ésta será inutilizable mientras no se haya difundido la clave vigente.

Con la T.M.P. el asociado podrá hacer depósitos, compras, extracciones y transferencias con otras cuentas de la Asociación Mutual y la Cooperativa.

Como ejemplo, relataremos los pasos que se cumplirían en una compra en el supermercado. El asociado realiza su compra del modo habitual. Elige luego el pasillo de caja para T.M.P.

Preferentemente antes de comenzar la cajera el fichado y sino, en cualquier momento hasta el pago, le avisa a ella que pagará con T.M.P. y se la entrega. La cajera introduce la tarjeta en el lector magnético y el asociado digita sus cuatro números clave en un teclado similar al de un teléfono digital. Si la clave es correcta, la operación continúa; si no, le permite intentar dos veces más.

En caso de haber ingresado la clave correcta y que la tarjeta tenga registrado un saldo disponible suficiente, se toma de él el pago, y se regraba la tarjeta con el nuevo saldo remanente. La caja emite un comprobante para el socio en el que le indica, entre otros datos, el monto de la operación

registrada y el disponible. Conservando esos talones que serán numerados correlativamente por cada uso de la T.M.P., el asociado podrá llevar un registro de sus operaciones. No obstante, mensualmente se le entregará un resumen de cuenta, con todas las operaciones registradas. Similar procedimiento deberá realizar para el pago de servicios y efectuar depósitos o retiros en la administración, dirigiéndose directamente a la caja y sin tener que pasar por el mostrador de atención.

QUE VENTAJAS PROVEE LA TMP

La T.M.P. debe interpretarse como un sencillo y seguro medio de pago, que actúa como extensión de la Cuenta Especial de Crédito Recíproco de la Asociación Mutual "El Hogar Obrero" y de los diversos sistemas de crédito que ella ofrece.

Las operaciones que realice el asociado con su T.M.P. generarán un estímulo a su favor o el cobro de un servicio la A.M.H.O. a tasas equivalentes a las que se hallen vigentes en los otros sistemas. De esta manera, ya sea utilizando fondos propios provisionados por el asociado o de la Mutual obtenidos a crédito, será tratado con el procedimiento más justo posible que es considerar los tiempos intervinientes hasta y desde el momento en que usa los fondos.

Las operaciones con T.M.P. no tendrán límites en cantidad ni frecuencia. Adicionalmente mediante la comunicación de la clave secreta -que puede ser luego reemplazada- podrá ser usada por cualquier persona a la que el asociado la entregue.

Los fondos transferidos a la T.M.P. estarán disponibles en cualquier sede que tenga instalada las cajas especiales, de este modo, el asociado podrá trasladarse a lugares donde haya sedes de la Cooperativa sin llevar efectivo y obteniéndolo en ella.

Las transferencias entre la cuenta Especial de Crédito Recíproco y la T.M.P. serán también sin límites de cantidad o frecuencia, lo que permitirá al asociado ir llevando a su T.M.P. la provisión de sus gastos de una semana o, si lo desea, de un mes o más, o aún de sólo un retiro.

4)

EL DINERO ELECTRÓNICO ESTÁ ENTRE NOSOTROS

(Documento Informativo N° EHO/2001/183 del 18/12/2001)

(Publicado en "LA COOPERACIÓN LIBRE", 2da. quincena de mayo de 1987, N° 788, pág. 34)



Ser Socio está en sus manos

Por primera vez, todo a su alcance:
**depósitos, extracciones,
transferencias, crédito, compras,
pago de servicios, consulta de
saldo.**
**Y una exclusiva red de cajeros
automáticos.**
Para resolver cada operación al
instante.
Con agilidad, precisión y absoluta
seguridad.
Todo con una sola tarjeta.
Porque RED DE SOCIOS es el sistema
de mayor avance tecnológico creado
hasta el presente.
Un nuevo concepto en Banca
Electrónica.
Ahora, ser SOCIO está en sus manos.

"El dinero no es todo en la vida, pero ayuda", a veces para aumentarla, otras para aliviarla. En ciertas oportunidades, las frases hechas derrotan toda especulación. Y la realidad, transparente aunque se lo niegue, elige su camino para darle sentido a las palabras. Hoy, el dinero ya no es todo; existe una fórmula superior, más cómoda, avanzada y segura: el dinero electrónico.

El **dinero electrónico** es un nuevo sistema que se apuntala en los desarrollos tecnológicos de mayor avance producidos en el terreno de la informática. Una materia de cambios bruscos y sorpresas permanentes que está dejando pequeña la ficción futurista imaginada hace escasos años.

Mientras algunos desprevenidos tropiezan a diario con esta nueva posibilidad de relacionamiento económica y social, el **dinero electrónico** se está adoptando, como en Europa, a una velocidad poco frecuente. Entre los dos primeros sistemas que se lanzaron al mercado argentino de estas características, en dos años se han sumado al sistema más de 230.000 personas.

El primero en inaugurar esta nueva personalización del dinero, fue la **Cooperativa El Hogar Obrero**, con el lanzamiento de un sistema que denominó **Tarjeta Magnética de Previsión (TMP)**.

Desde entonces, una parte cada vez más importante de los consumos que realizan sus clientes, se efectúan con una simple instrucción electrónica y sin mediar el intercambio de papel moneda, lo cual agiliza la operación de caja permitiendo una más rápida descongestión y facilita, siempre con la mayor seguridad, la compra de bienes y servicios, que de otro modo quizá no se hubieran adquirido por las limitaciones que impone el efectivo transportado.

Con **Red de Socios S.A.** nació el segundo exponente de esta nueva generación en materia de tarjetas. Lo hizo adoptándola para un empleo más amplio y generalizado, en distintas entidades financieras y comerciales. **Socio** apostó a ofrecer todo en una sola tarjeta; a ser, por lo tanto, tarjeta de compra, crédito, débito y efectivo, permitiendo adquirir bienes y servicios al contado o a crédito y realizar toda clase de movimientos entre cuentas y entre bancos, aún con nuevos puntos de atención que operan las 24 horas del día, gracias a su importante red de cajeros automáticos.

Ambos sistemas trabajan mediante la emisión de una tarjeta plástica a todos sus clientes que no sólo permite el reconocimiento del mismo, sino también la instrumentación de todas las operaciones. El usuario recibe una clave de seguridad PIN (Número de Identificación Personal) que sólo él conoce y sin la cual es imposible efectuar movimiento alguno, lo cual brinda completa protección y seguridad. **Es una tarjeta más.**

En su banda magnética se esconden todos los elementos necesarios de identificación, como así también el saldo disponible del usuario permanentemente actualizado con la realización de cada movimiento, papeles o autorizaciones telefónicas, lo cual significa mayor agilidad y menor pérdida de tiempo.

La memoria magnetizada de la tarjeta es leída e interpretada en cada uno de los equipos que ya integran la red en distintos puntos del país. Se trata de terminales inteligentes, capaces de evaluar con asombrosa velocidad la información condensada y determinar en una fracción de segundo, la autorización o no del movimiento que se pretende efectuar.

Al concluir la jornada se procesan todas las operaciones realizadas y se remite la información a las entidades donde el usuario tiene radicada su cuenta. De ellas se extrae o deposita el efectivo resultante de cada movimiento girándolo de inmediato a quien corresponda. Un sistema que responde con acitada precisión, y a bajo costo, sobre los más de 600.000 movimientos por mes que ya generan TMP y Socio.

Habrá que aceptar el ritmo de la época y comenzar a ensayar nuevas partituras hasta para las frases hechas. "El **dinero electrónico** no es todo en la vida", podría entenderse como un ejemplo lógico de la evolución. Aunque poco se sospeche sobre lo que esto signifique en el futuro.

5)

HACIA LA DESAPARICIÓN DEL DINERO EN EFECTIVO

(Documento Informativo N° EHO/2001/184 del 18 de diciembre de 2001)

(Publicado en "LA COOPERACIÓN LIBRE", febrero de 1988, N° 804, pág. 46)

Hace años que los economistas y los periodistas vienen diciendo que Estados Unidos poco a poco se está convirtiendo en una sociedad donde no hace falta el dinero en efectivo. Y parece ser que tienen razón. Si bien el dinero al contado nunca desaparecerá del todo, cada vez son más los comercios en todo el país que aceptan la tarjeta bancaria del cliente en lugar de los billetes de curso legal.

Esas transacciones sin dinero en efectivo, los llamados "pagos electrónicos en tienda", utilizan la misma tecnología de los bancos para deducir automáticamente el valor de la compra de la cuenta corriente del cliente. No sólo se evita que el consumidor tenga que ir al banco antes de salir de compras, sino que la transacción es de por sí muy rápida, lo que granjea a este sistema el favor del comercio minorista.

En más de 300 de los supermercados Lucky Stores, de California, ya no es necesario pagar en efectivo. En menos de 30 segundos se resta el monto de la compra de la cuenta bancaria del cliente que presenta su tarjeta. De esta manera el cliente se ahorra la mitad del tiempo que requieren los pagos por cheque, que tienen que autorizarse personalmente uno por uno.

Lucky ofrece asimismo al cliente la opción de retirar hasta 200 dólares en efectivo de su cuenta, además de lo que pague por la compra. Si el sistema electrónico deja de funcionar, la transacción entonces se autoriza personalmente.

La mayoría de los 31.000 terminales para pagos electrónicos en tienda están en las estaciones de servicio, los negocios de horario amplio y los supermercados. Desde 1986 la compañía Exxon lleva instalados, o está a punto de instalar, terminales de pagos electrónicos en 4.000 bocas de expendio en diversas partes del país.

Los 110 terminales que la Mobil Oil tiene en sus estaciones de servicio en la zona de Washington y Baltimore llevan a cabo unas 27.000 transacciones cada mes. En todo el país hay numerosas cadenas de supermercados (por ejemplo, Pick'n Save en Wisconsin, Basha's en Arizona y Publix en Florida) que ofrecen la posibilidad del pago electrónico, en lugar del pago al contado.

Ha sido la enorme popularidad de los cajeros electrónicos (168 millones de tarjetas y 4 mil millones de transacciones en 1986) lo que ha impulsado la instalación de estas terminales en las tiendas. En 1986 el número de terminales para los pagos electrónicos en tienda aumentó en un 120 por ciento. La rapidez de este aumento se atribuye a que se han formado unas redes electrónicas para la transferencia de fondos tan completas que cada negocio puede aceptar las tarjetas de numerosos bancos.

Por ejemplo, la red interlink, propiedad de cuatro bancos de California, da acceso a sus nueve millones de clientes a las terminales de casi 7.000 tiendas. Las terminales de Interlink realizan unas 2 millones de transacciones por mes.

El beneficio que esas transacciones suponen es evidente. El comprar sin necesidad de papeleo elimina el costo de tramitar los cheques y de manejar el dinero en efectivo. Los pagos con tarjetas bancarias asimismo aumentan las ventas, opinó Tom Brennon, presidente de Honor System, una empresa de compensación bancaria de fondos electrónicos de Florida. En los establecimientos pequeños, dijo Brennon, la transacción media en efectivo es de tres dólares, en tanto que la electrónica asciende a nueve; en los supermercados, el promedio de las ventas en efectivo es de 9,50 dólares, y de las electrónicas, de 35 dólares.

Sin embargo, la inversión inicial en el instrumento para los pagos electrónicos a veces resulta prohibitiva para los comerciantes o bancos que la financian. Aparte del aparato, hay que considerar el costo de tramitar las transacciones y de elaborar un estado de cuenta periódico para cada cliente, como era obligatorio por ley.

Sin embargo, en agosto de 1987, la Junta de la Reserva Federal (el Banco Central de Estados Unidos), enmendó el reglamento por el cual se exigía a las instituciones que expiden estas tarjetas de venta o que ofrecen los servicios de pago electrónico, que preparasen estados de cuenta periódicos. Esta enmienda permite que ahora el minorista ofrezca el servicio de pago electrónico sin necesidad de enviar un estado de cuenta mensual a cada cliente; la transacción aparece sólo en el estado de cuenta que el cliente recibe, de todas maneras, de su banco.

A fin de estimular la participación del consumidor, la mayoría de los bancos y comerciantes por ahora no cobran comisión a sus clientes por las ventas que se pagan electrónicamente. Sin embargo, es probable que con el tiempo el costo de las transacciones electrónicas recaiga sobre el consumidor, de la misma manera que ahora tiene que pagar el por el uso de los cajeros automáticos de 50 a 75 centavos por cada transacción.

La tendencia de la época está claramente en favor de las transacciones en las que no media el dinero en efectivo.

La demanda del consumidor por la comodidad de los pagos electrónicos en tienda ya ha inducido a algunas grandes cadenas de minoristas (como J.C. Penney y Sears), y a diversos hoteles, líneas aéreas y grandes servicios de tarjeta de crédito, a ponerse a estudiar las ventajas que les reportaría valerse también de ellos.

Desde Washington, por Susan Dillingham (Insight – USIS)

6)

HACIA LA APARICIÓN DEL DINERO ELECTRÓNICO

(Documento Informativo **EHO/2001/185** del 18 de Diciembre de 2001)

(Publicado en "LA COOPERACIÓN LIBRE", 1ra. quincena de marzo de 1988, Nº 805, págs. 44 y 45)



En el número anterior bajo el título "**Hacia la desaparición del dinero en efectivo**", transcribimos una crónica referida al estado de evolución en los EE.UU. de la denominada Transferencia Electrónica de Fondos.

Como los 300.000 asociados usuarios de **T.M.P** y **Socio** habrán advertido, se estaba describiendo en ella algo conocido. Deliberadamente, para preservar su pintoresquismo, preferimos no intercalar nuestra propia experiencia, dejándola para este comentario posterior.

El grado de avance en la evolución hacia el dinero electrónico resulta, paradójicamente, similar en EE.UU., Europa, Japón y Argentina. El servicio de que se trata, para ilustración de los asociados que aún no lo usan, consiste en la facilidad de comprar o retirar efectivo contra cuentas personales de ahorro o créditos mediante el uso de una tarjeta magnética personal.

Para ello, desde luego, el lugar donde el consumidor adquiere sus productos debe contar con un dispositivo capaz de reconocer la tarjeta, identificar al usuario y debitar la operación correspondiente.

Las ventajas de este servicio son evidentes. En primer lugar, permiten evitar que el consumidor deba acarrear efectivo; además, la operación se realiza en un tiempo mucho menor a la efectuada con billetes y monedas, evitándose también los contratiempos por falta de cambio. Desde el punto de vista de quien lo atiende, las ventajas no son menos: acreditación inmediata de los fondos sin los riesgos que implican los cheques, reducción del efectivo en caja y los costos de seguros asociados, y ahorro de tiempo por cada operación, y de tiempo y riesgo por cierres de caja. Pero decíamos que, paradójicamente, nuestro país, tan relegado en múltiples aspectos, se encontraba en este incipiente desarrollo mundial entre los de vanguardia. La razón de ello, es que la Cooperativa avanzó en ese camino independientemente y aún antes de las experiencias externas, llegando a un grado similar de evolución.

Sin embargo, los motivos que impulsaron ese desarrollo fueron distintos en aquellas sociedades y en nuestra institución. Pero antes de referirnos a ellos, que hacen a nuestra propia esencia, vamos

a detenernos en la circunstancial paradoja que nos ubica a la vanguardia internacional en un tema de alta tecnología.

Para dimensionar adecuadamente los avances relativos, conviene comparar prestaciones y volúmenes. Desde el punto de vista de las prestaciones, el sistema de la Cooperativa provee atención en 1.300 equipos distribuidos en 300 lugares del país que permiten compras de supermercado, compras de indumentaria, farmacia y semidurables, retiros automáticos de efectivos y carga en autoservicio-autopago de combustibles. Estas prestaciones cubren todo el espectro de las desarrolladas en EE.UU. Con relación a los volúmenes, adviértase que la cadena más extensa instalada en U.S.A. con este servicio es Lucky Stores con 300 supermercados, lo que iguala a la Cooperativa; y la red más activa es Interlink, que realiza 2.000.000 de transacciones mensuales mientras nuestra institución atiende ya casi 1.000.000 en igual periodo.

Pero este grado de evolución, que iguala casi en cantidad y calidad de servicio al obtenido en EE.UU. - cuyos comentaristas lo exhiben como una avanzada hacia el futuro - resulta más sorprendente si se atiende al equipamiento involucrado.

Aumentado la paradoja, no solo las características de la prestación son equivalentes, sino que el hardware que las soporta, en su concepción, diseño lógico, diseño electrónico y producción, ha sido íntegramente realizado en el país por profesionales, técnicos y operarios argentinos.

Se trata de productos de alta tecnología (cajas registradoras con procesamiento de tarjetas magnéticas, surtidores de nafta y dispensadores de billetes automáticos) que parece difícil producir localmente aún bajo licencia, y que, en este caso, no solo se fabrican sino que son de diseño original.

Las características del sistema así como la confiabilidad de sus componentes son tales que, dada la poca distancia existente en escala entre nuestra experiencia y la de los países líderes, nos permiten competir con estándares internacionales.

Así es que en la actualidad se han producido novedades importantes. Una de ellas, es que se encuentran en curso conversaciones muy avanzadas con el Perú para instalar el sistema en el país hermano, incluyendo la provisión de equipamiento para 2800 puestos de atención. En el orden interno, se hallan adelantadas tratativas con las principales marcas de tarjetas de crédito y compra para que ellas utilicen las prestaciones, y está en etapa de preinstalación una experiencia piloto con una petrolera para dotar a todas las estaciones de su marca con el servicio de autopago.

Adicionalmente, se han firmado acuerdos con redes de tarjetas bancarias que permitirán el acceso de sus usuarios a los puntos de atención automática de la Cooperativa. El primero de ellos en entrar en servicio será, durante el presente mes, el efectuado con Multibanco.

Bien, hasta aquí hemos reseñado las características de un emprendimiento de nuestra Cooperativa que la coloca a la vanguardia en una tecnología que universalmente recién asoma; sin embargo, dijimos antes que los motivos que originaron los desarrollos fueron distintos, y a ellos nos referiremos ahora.

En los EE.UU., Francia, Inglaterra y Japón, países que tienen economías desarrolladas, la evolución hacia la Transferencia Electrónica de Fondos en Punto de Venta (T.E.F/P.V.), fue consecuencia de la tendencia hacia los servicios cada vez más sofisticados que sus sociedades reclaman. El origen de esa evolución se encuentra en la expansión, durante algo más que los últimos diez años, de los A.T.M. (cajeros automáticos), que generaron un parque de decenas de millones de tarjetas magnéticas bancarias. Ante esa realidad, los supermercados, las

organizaciones de consumidores y algunas de las propias entidades financieras, comenzaron a impulsar la producción e instalación de terminales/ cajas de ventas que las recibieran como medio de pago.

Esa forma de evolución, que se produjo coincidentemente con nuestra experiencia en el último lustro, dio lugar a conflictos de intereses - en algunos casos aún no resueltos - entre los supermercados y los bancos respecto a quienes serían las partes dominantes del sistema. A esta puja inicial, se agregaron con el correr del tiempo los expendedores de combustibles con una posición semejante a la de los supermercados y también las entidades emisoras de tarjetas de compra o crédito tradicional.

Como debía haber sido previsible, el conflicto se fue resolviendo en los casos hoy exitosos mediante la creación de consorcios formales de hecho entre organizaciones de las diversas actividades con compromisos de: distribución de costos, funciones reservadas, exclusividades recíprocas, etc. No obstante, como aún subsisten diferencias, las combinaciones existentes permiten aún la unificación de los sistemas, y los desarrollos son relativamente insulares. La tendencia prevaleciente, sin embargo, es a la integración y seguramente, en pocos años más, el tenedor de tarjetas de cualquier entidad emisora (banco o sistema de compra) podrá adquirir en cualquier comercio (supermercado o estación de servicio) equipado con las terminales adecuadas.

En nuestro país, en **El Hogar Obrero**, la evolución hacia T.E.F/P.V. tuvo otro origen. A fines de los años '70 y principio de los '80 comenzó a extenderse en el país el uso de tarjetas de compra y crédito.

Si bien desde muchos años antes algunas de ellas venían operando, es recién en ese momento cuando las tarjetas internacionales deciden ampliar su actividad local y cuando surgen varias tarjetas internas administradas por grupos bancarios.

La Cooperativa, por entonces, interpretó que las condiciones de la Argentina no eran socialmente adecuadas para esa expansión. Las tarjetas de compra o crédito, que funcionan a sola firma, exigen que su poseedor tenga un nivel de ingresos y propiedades tal que aseguren el cobro posterior. En los países centrales, el 90% o más de la población reúne esas condiciones para alguna de las diversas tarjetas; sin embargo, en la Argentina, ese porcentaje difícilmente excediera del 10% o 15% de la población y excluiría al resto. A esa restricción al acceso, en nuestro caso, debería agregarse la existencia de una persistente inflación que convierte en la práctica a la tarjeta de compra con pago diferido en una tarjeta de descuento. Como se advierte, la conjunción de ambos factores - restricción por nivel de ingresos y descuento por efecto de la inflación - convertían el sistema en socialmente injusto, ya que los poseedores de tarjeta pagarían menos y serían los de más altos ingresos.

Contrariamente, los sectores menos pudientes deberían continuar pagando al contado y, a la larga, en la medida que el nivel de precios se elevara - ya que el costo inflacionario del diferimiento no lo podrían soportar los comercios - subsidiarían a los poseedores de tarjetas.

Ante esa situación, la Cooperativa resolvió no adherir en el sector supermercados a las tarjetas de compra, y entre tanto, desarrollar un sistema universal y justo. Es decir, un sistema que permitiera acceder a las tarjetas con cualquier nivel de ingreso o propiedad y no generara descuentos por inflación.

Para ello, sería necesario conocer en cada transacción el saldo disponible del usuario, limitando el crédito a su capacidad de repago, y llevando un registro diario de las operaciones que permitiera compensar el efecto inflacionario.

Tras explorar las alternativas tecnológicas existentes para proveer el equipamiento y advertir la ausencia, por entonces, de equipos de provisión estándar para los fines buscados, se intentaron otros caminos.

Sustancialmente, estos fueron participar en la experimentación piloto del producto más semejante al buscado, que estaba desarrollando una firma francesa, o coparticipar en la financiación del desarrollo en un producto especial, que llevaría a cabo un importante proveedor de cajas registradoras de EE.UU. Analizadas ambas, se llegó a la conclusión que si bien la excelencia del producto francés (Tarjetas Inteligentes) lo explicaba, el costo del mismo era muy alto y el desarrollo era experimental; por lo tanto no era ese el camino. Con relación al producto a desarrollar en EE.UU., resultaba que si la financiación del proyecto debía ser a nuestro cargo y riesgo, esto daba lugar a una alternativa distinta; es decir asumirlos plenamente.

Así fue que decididos a llevar a cabo la experiencia sobre un producto concebido por nuestra institución resolvimos confiar en nuestra propia capacidad de realización y tras diseñar funcionalmente en detalle los equipos, encomendamos la producción electrónica a una de las más importantes empresas argentinas en el rubro.

Los resultados de ello son los que los asociados conocen y usan y cuya comparación señalamos al principio. Es importante notar, entonces, que el éxito obtenido en un terreno de alta tecnología aparentemente vedado a las posibilidades locales, responde a alguna razón. Especialmente si se advierte que todo el emprendimiento se llevó a cabo sin gozar de ningún tipo de protección, promoción o estímulo - que para estos rubros aparecerían después - y logrando precios internacionalmente competitivos.

La razón a que nos referimos es que la Cooperativa dirige su acción, siempre, a atender necesidades preexistentes y este caso no fue una excepción.

Más allá de la oportunidad, que si nuestro país hubiera tenido una planificación social adecuada seguramente debía haber esperado, la realidad era que nuestro mercado había generado la necesidad de los medios de pago alternativo al efectivo. Y ante esa necesidad, insatisfactoriamente resuelta con los sistemas tradicionales para la mayoría de la población, la Cooperativa diseñó su respuesta. Dio una solución concreta utilizando la tecnología disponible, y atendiendo a los principios de universalidad y justicia que son componentes esenciales de su razón de ser.



DINERO ELECTRÓNICO

Este mes hace su aparición en la Argentina algo más que un nuevo concepto en integración de servicios bancarios.

Hace su aparición el Dinero Electrónico.

Con Dinero Electrónico, usted puede operar con los cajeros automáticos de su red y con los de otras redes adherida al servicio.

Pero con Dinero Electrónico usted también puede hacer sus compras de supermercado, cargar nafta, pagar servicios y retirar efectivo en casi todo el territorio del país.

Desde este mes MULTIBANCO y RED DE SOCIOS, para sus tarjetas V.I.P. y SOCIO (*), comparten el DINERO ELECTRÓNICO.

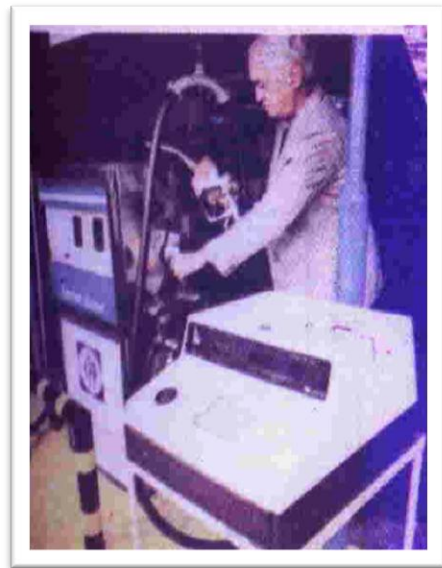
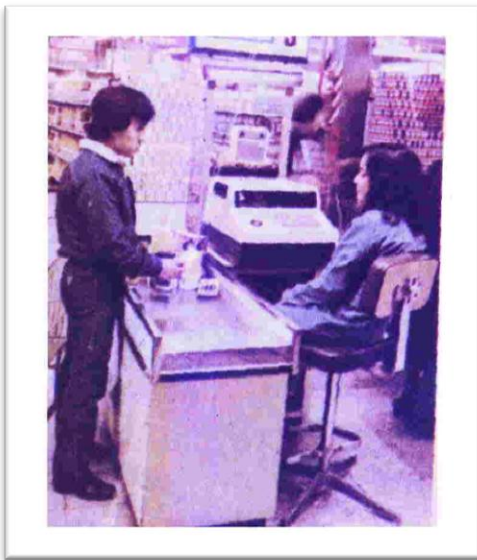
Cajeros automáticos

Cajas en supermercados

Cajas en farmacias y tiendas

Surtidores automáticos

(*) Los usuarios de las tarjetas V.I.P. y SOCIO recibirán comunicación acerca de las características y modalidades de la prestación conjunta.



7)

DINERO ELECTRÓNICO

(Documento Informativo N° EHO/2001/186 del 18 de Diciembre de 2001)

(Publicado en "LA COOPERACIÓN LIBRE", 1ra. quincena de julio de 1988, N° 812, pág. 41)



La transformación de los medios de pago convencionales en sistemas de transferencia electrónica de fondos continúa operándose en unos pocos países del mundo. Argentina entre ellos.

Como los asociados a **El Hogar Obrero** saben, la T.E.F. se produce cuando una tarjeta personalizada a nombre del usuario es usada en una terminal apropiada en el supermercado, la estación de servicio o el cajero automático de la vía pública, entre otros sitios. En la Argentina, este sistema de vanguardia ha sido desarrollado por la Cooperativa de modo integral. Son de origen propio: la concepción del sistema, el diseño lógico y funcional, y hasta el diseño y producción del equipamiento involucrado.

El inicio de este emprendimiento ha sido – como todos los que realiza **El Hogar Obrero** motivado en razones sociales. La Cooperativa no quería contribuir a la expansión del dinero plástico tradicional que en nuestro país, excluiría a la mayoría de la población, y por eso diseñó un sistema con inteligencia en el punto de atención que pudiera evaluar, y atender en consecuencia, a cualquier usuario. Sin embargo, más allá de las causas iniciales y de la humildad con que se desarrolló, hoy, **El Hogar Obrero** y la Argentina en consecuencia, están entre los pioneros en T.E.F. en el mundo.

El sistema de T.E.F. de la Cooperativa, ha sido basado en tarjetas con banda magnética si bien, para su desarrollo, se tuvieron en cuenta las experiencias internacionales sobre tarjetas con microprocesadores y en particular la CP-8 de Bull. Así fue que desde el origen, el diseño de sistemas y equipamiento de **El Hogar Obrero** contempló el soporte alternativo de banda magnética o microprocesador. Por eso actualmente, con más de 300.000 tarjetas propias emitidas, la Cooperativa ha iniciado la planificación del uso de tarjetas inteligentes que seguramente incorporará durante el próximo año a sus equipos.

Las alternativas actuales de tarjetas con chips son mucho más amplias que hace solo cinco años y la gama de productos entre los que optar, va desde la CP-8 hasta un símil japonés de 5 veces más capacidad de almacenamiento y facilidad de reutilización. En cuanto a equipamiento propiamente dicho, el sistema desarrollado por la Cooperativa cuenta ya con cajas de supermercado, terminales bancarias, surtidores autopago de combustibles y cajeros automáticos, todos ellos capaces de realizar automáticamente el tratamiento de las tarjetas y la Transferencia Electrónica de Fondos.

Todos esos equipos, que son de alta tecnología, responden a diseños propios y su producción ha sido realizada en el país por ingenieros, técnicos y operarios argentinos. Adicionalmente, ese equipamiento en uso, se complementa con otros en avanzado estado de desarrollo tales como unidades postales automáticas y teléfonos autopago.

En cuanto a la aceptación del servicio, se debe señalar que en la Cooperativa los asociados realizan ya aproximadamente 1.000.000 de transacciones mensuales y que los tenedores de tarjetas de otros sistemas han comenzado a usarlo también.

En la actualidad el servicio compartido de Dinero Electrónico, que permite acceder a las terminales de supermercados y combustibles instaladas por la Cooperativa, está disponible, - como consecuencia de acuerdos firmados entre redes y sistemas de tarjetas – para los tenedores de tarjetas **SOCIO** y **MULTIBANCO**. Desde el próximo mes de agosto se sumarán a ellos los usuarios de la Red **ALAS-365** y desde setiembre los tenedores de tarjeta CARTA FRANCA.

Con ello, serán usuarios en la Argentina de este sistema de vanguardia, desarrollado locamente, casi 1.000.000 de personas. Y como siempre, ese es sólo el principio.
