

Análisis de herramientas de pagos en línea en el Ecuador

Analysis of online payment tools in Ecuador

Andrés Eduardo Caina Guamán*
HOMEOFFICE S.A.S.
Riobamba-Ecuador.
cainaand123@gmail.com
<https://orcid.org/0009-0006-6557-3768>

*Correspondencia:
cainaand123@gmail.com

Cómo citar este artículo:
Caina, A. (2023). Análisis de herramientas de pagos en línea en el Ecuador. *Esprint Investigación*, 2(2), 14-25.
<https://doi.org/10.61347/ei.v2i2.54>

Recibido: 14 de julio de 2023
Aceptado: 14 de agosto de 2023
Publicado: 8 de septiembre de 2023

Resumen: El artículo aborda el contexto del comercio electrónico en Ecuador, donde el uso de herramientas de pagos en línea ha demostrado ser escaso, mientras se destaca el crecimiento significativo del comercio electrónico en todo el mundo, esencial para el éxito de las transacciones comerciales. En Latinoamérica se continúa usando efectivo como forma de pago, factor que frena el desarrollo de la economía de la región de forma más rápida, sumado a eso se destaca la falta de estudios similares al presente que guíen a empresarios o emprendedores. El objetivo de la investigación se conecta con establecer herramientas de pago en línea en Ecuador, proporcionando información sobre costos, comisiones, requisitos, métodos de pago, servicios y casos de uso. La metodología utilizada es de enfoque cualitativo descriptivo con método analítico y tipo transversal. El estudio reveló una variedad de herramientas de pago en línea en Ecuador, tanto gratuitas como pagadas, para empresas ya constituidas o emprendimientos, facilitando transacciones digitales e inclusión financiera. Se reconoce la utilidad de este tipo de estudios para las empresas debido a que les permitirá elegir una opción adaptada a sus necesidades y la consecuente optimización de recursos. Además, el efectivo sigue siendo una forma de pago común en Ecuador; no obstante, el empleo de herramientas de pago digitales lo reducirá y generará oportunidades comerciales.

Palabras clave: Características, comercio electrónico, costos, pagos en línea, requisitos.

Abstract: The article addresses the context of electronic commerce in Ecuador, where the use of online payment tools has proven to be scarce, while highlighting the significant growth of electronic commerce throughout the world, essential for the success of commercial transactions. In Latin America, cash continues to be used as a form of payment, a factor that slows down the development of the region's economy more quickly, added to this, the lack of studies similar to the present that guide businessmen or entrepreneurs stands out. The objective of the research is connected with establishing online payment tools in Ecuador, providing information on costs, commissions, requirements, payment methods, services and use cases. The methodology used is of a descriptive qualitative approach with an analytical method and a cross-sectional type. The study revealed a variety of online payment tools in Ecuador, both free and paid, for already established companies or start-ups, facilitating digital transactions and financial inclusion. The usefulness of this type of study for companies is recognized because it will allow them to choose an option adapted to their needs and the consequent optimization of resources. Also, cash is still a common form of payment in Ecuador; however, the use of digital payment tools will reduce it and create business opportunities.

Copyright: Derechos de autor 2023 Andrés Eduardo Caina Guamán.



Esta obra está bajo una licencia internacional Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0.

Keywords: Costs, e-commerce, features, online payments, requirements.

1. Introducción

En el entorno actual, el comercio electrónico ha experimentado un crecimiento significativo en todo el mundo y Ecuador no es la excepción. Con el aumento de la digitalización y el cambio en los hábitos de consumo, las herramientas de pagos en línea se han convertido en un componente crucial para el éxito de las transacciones comerciales en el país. En este contexto, es de vital importancia realizar un análisis exhaustivo de las herramientas de pagos en línea en el Ecuador, con el fin de comprender el funcionamiento de las más usadas.

Si partimos del concepto tradicional el comercio, según Balado (2005), es el intercambio de bienes o servicios a cambio de una cantidad específica de dinero, lo cual necesariamente implica la necesidad de un “contacto físico” entre comprador y vendedor. En tanto, Azkue (2023) añade que, en el ámbito de la Economía, se clasifica en el sector terciario y se encarga de satisfacer las necesidades de los consumidores a través de productos obtenidos de la naturaleza y manufacturados por las industrias, a cambio de un rubro, a diferencia del sector primario, centrado en la extracción de materias primas, y del secundario, enfocado en el procesamiento industrial.

Con el tiempo, el comercio ha evolucionado hacia el comercio electrónico o e-commerce que de acuerdo con Liberos et al. (2010), su característica fundamental es que la oferta y su aceptación se realizan en línea, con la posibilidad de efectuarse el pago de la misma forma. Es decir, según Robleto (2004), se beneficia de ventajas proporcionadas por las tecnologías de la información como: la aplicación de la oferta, interactividad y rapidez en las compras. Una de sus particularidades es que se puede comprar y vender a cualquier persona y en cualquier lugar dejando de lado el “contacto físico”.

De la misma forma, Yunga et al. (2022) después de analizar varios conceptos de Economía concluyen que el comercio electrónico implica el uso de Internet y tecnologías para facilitar las transacciones, al permitir operaciones comerciales más eficientes, a un costo reducido y expandiendo su alcance, beneficiando a las pequeñas y medianas empresas (PYMES), abriendo nuevas oportunidades para su crecimiento.

Históricamente, según Esparza (2017), a partir de 2002 en Ecuador se aprobó la Ley del Comercio Electrónico, firmas electrónicas y mensajes de datos por el Congreso Nacional, que establece la normativa que regula las operaciones comerciales en internet e impulsó el crecimiento del comercio electrónico; no obstante, la evolución tecnológica es constante, por lo que resulta fundamental mantener esta legislación actualizada y adaptable.

De acuerdo con Pesantes (2017) cuatro factores influyen en el desarrollo del e-commerce en Ecuador: el aumento de tiendas en línea, el acceso en constante aumento a Internet, el incremento de dispositivos móviles, y la gran cantidad de portadores de tarjetas de crédito en el país. Sin embargo, en el contexto del COVID-19, se lo podría considerar como factor importante y universal que impulsó aún más el e-commerce.

En el evento online organizado por eComerce Day (2020), enfocado en Ecuador y hecho durante la pandemia COVID-19, se resaltaron varias razones por las cuales las personas realizan compras por Internet. Estas razones incluyen evitar riesgos de contagio (60 %), cumplir con las restricciones de circulación (44 %), adaptarse al cambio (26 %) y tener acceso a una mayor variedad de servicios (13 %). Además, identificaron que el canal de compra más usado es WhatsApp con un 49 %, seguido de otras aplicaciones (44 %) y páginas web (35 %). Es decir, y de acuerdo con Branscombe (2020), el impacto del COVID-19 ha generado un aumento significativo de usuarios en diversas plataformas. Como consecuencia, el tráfico del comercio electrónico también es elevado. Yunga et al. (2022) lo consideran como una de las principales tendencias en el contexto de la pandemia.

Las herramientas de pago son soluciones tecnológicas que permiten realizar transacciones comerciales de forma electrónica, facilitando el intercambio de dinero por bienes o servicios. Engloban diferentes métodos de pago como tarjetas de crédito y débito, billeteras electrónicas, transferencias bancarias en línea y plataformas de pago móvil. Su objetivo es facilitar y garantizar las transacciones, ofreciendo conveniencia y seguridad tanto para comerciantes como para clientes, al posibilitar pagos de manera rápida, cómoda, confiable, evitando el uso de efectivo físico y brindando protección contra posibles fraudes o robos.

Se investigaron estudios previos similares a este artículo, pero no se encontró un artículo en específico que detallara la información sobre las diversas herramientas actuales utilizadas en e-commerce. A pesar de que existen varios estudios en blogs, videos y fuentes en páginas web no formales que abordan este tema, carecen de información actualizada. Sin embargo, se encontraron diversos artículos que abordan el conocimiento actual acerca de algunas herramientas usadas en Ecuador:

Tapia-Bonifaz et al. (2021) observaron en Riobamba un incremento del 19.59 % en el uso de medios digitales de pago entre 2019 y 2020, utilizados para llevar a cabo actividades cotidianas, donde se identifica una oportunidad de crecimiento para las plataformas digitales. También mencionan algunas de las aplicaciones móviles más novedosas en ese momento como Paypal, presente en el comercio electrónico mundial, mientras que en Ecuador se nombran a Payphone, Skrill, Kushki y Placetopay, de las que se destacan características como la facilidad de uso, la seguridad y la adaptabilidad a diferentes necesidades comerciales.

De la misma forma, Angulo (2022) menciona la existencia de BIMO (Billetera móvil), una plataforma de cajeros y transacciones operada por BanRed, en un principio, incentivaron alianzas con pequeños negocios como cooperativas de taxis para proporcionar un medio de pago electrónico. Por otro lado, también habla de BICO (Billetera de las Cooperativas), herramienta que surge de la unión de grandes cooperativas que sumados a BIMO no han logrado posicionarse en el mercado, lo que ha dado lugar a la aparición de otras aplicaciones similares, como la de la Asociación de Bancos Privados del Ecuador (Asobanca).

Esparza (2017) indica que en Ecuador ya se ha implementado el comercio electrónico a través de plataformas en línea, entre ellas destacan Mercado Libre, OLX, Yaesta.com y www.deprati.com, que incluso han invertido en el desarrollo de aplicaciones móviles, pero se reconoce que no se da la acogida necesaria debido en gran parte a la brecha digital, el difícil acceso a Internet e incluso la desconfianza hacia empresas a pesar de que estas le ofrezcan las condiciones de seguridad óptimas para salvaguardar sus datos. Esto hizo que el perfil de los compradores sean personas con estatus medios y altos con edades entre 18 y 45 años.

Según la Cámara de Comercio de Bogotá (2018), en países más desarrollados como Canadá, Suecia, Holanda, Reino Unido y Japón, el uso de dinero en efectivo se ha reducido debido a la adopción de herramientas de pagos en línea y el uso de tarjetas de crédito o débito. Esta disminución al uso de efectivo se lo conoce como "CashLess". De acuerdo con esta perspectiva, García et al. (2021) consideran al término como un elemento de la Economía Digital.

Según datos de MasterCard (2023), en Latinoamérica se observa una evolución significativa en los pagos digitales hasta la actualidad. Antes de la pandemia, el efectivo cubría aproximadamente el 75 % de gastos mensuales de un 25 % de las personas encuestadas. Sin embargo, para el 2023 esta cifra se redujo notablemente al 15 %. A pesar de esto, el efectivo es todavía el método de pago diario más común, reflejando la importancia de los pequeños comercios y el transporte público en la aceptación de los pagos digitales.

Considerando la evolución que ha tenido lugar en el mundo y el creciente avance en Latinoamérica y Ecuador, el objetivo de este estudio es establecer las herramientas de pagos en línea en el país, proporcionando información sobre los costos, comisiones, requisitos, métodos de pago, servicios y casos de uso.

2. Metodología

El estudio descriptivo asumió un enfoque cualitativo debido a que analizó las características de distintos medios de pago electrónicos en Ecuador. La investigación utilizó el método analítico para comparar las diferentes plataformas, además es de tipo transversal debido a que los datos fueron tomados en un solo momento, mediante una revisión bibliográfica y una investigación de las páginas web de cada plataforma. Adicionalmente, se consultó a proveedores del servicio por información que no consta disponible en la web mediante las técnicas de la encuesta y la entrevista. Se empleó el instrumento de base de datos y se procesó la información mediante el método sintético, con la finalidad de encontrar los costos, comisiones, requisitos, métodos de pago, servicios y casos de uso de cada herramienta.

En primer lugar, se revisaron varios estudios existentes en blogs, videos y fuentes en páginas web no formales para identificar las herramientas disponibles y las más utilizadas en Ecuador. Posteriormente, se inició un proceso de selección y descarte de las herramientas. Se identificaron aquellas disponibles en Ecuador, para asegurarse de su pertinencia en el país, se investigó las sedes de cada herramienta, los países a los que daban soporte y para los cuales la información estuviera disponible. Adicionalmente, se revisaron los requisitos, y si se reconocía que uno de ellos era el Registro Único de Contribuyentes (RUC); por consecuencia se deducía que estaba disponible en Ecuador. En el caso de no contar con la información necesaria, se recurrió el soporte o asesoría personalizada de la herramienta para obtenerla. Sin embargo, en algunos casos no se obtuvo respuesta al formulario de contacto enviado, lo que llevó al descarte de la herramienta, hasta llegar al número de herramientas que se encuentran en análisis.

3. Resultados

Con el fin de comprender los costos, comisiones, requisitos, visualización, medios de pago y determinar la facilidad de uso de las herramientas investigadas, es importante definir los conceptos de los servicios que ofrecen, esto permitirá aclarar el panorama de lo que se busca implementar bajo su modelo de negocio. Estos conceptos se definen a continuación:

- **Link de pago:** forma de recibir pagos a través de un link online sin la necesidad de tener una web propia y que se la puede compartir por cualquier medio de mensajería (UELZ, 2023).
- **Plugin:** de acuerdo con Coppola (2021), es un componente de código de terceros que permite agregar funcionalidades a un sistema.
- **API o interfaz de programación de aplicaciones:** según Sydle (2022), es un conjunto de definiciones y protocolos usados para integrar y facilitar la comunicación entre aplicaciones software. Solís et al. (2013) aclaran el concepto indicando que a través de las API de la tienda virtual el cliente accede de manera segura a la pasarela de pagos mediante un servicio web.
- **Botón de pago:** opciones disponibles al momento de realizar el pago en línea, funcionan como un enlace entre las empresas y sus clientes. Estos pueden debitar el costo del producto o servicio directamente de su cuenta. Posteriormente, el sistema del botón de pago se encarga de transferir el dinero a la cuenta de la empresa o billetera electrónica correspondiente (Gcglobal, 2022).
- **QR:** Huidobro (2009) indica que se trata de un sistema que permite almacenar información en forma de matriz de puntos, que se puede presentar en forma impresa o en una pantalla y que se puede leer usando la cámara de un teléfono móvil. En este estudio se identificaron

herramientas de pago que generan códigos QR y pueden ser estáticos(fijos) o dinámicos(editables).

- P.O.S (Point of Sale): Certus (2020) indica que es un sistema que puede ocuparse a nivel de hardware como de software, permite a los clientes realizar pagos por los servicios y productos que adquieren. Desempeña un papel fundamental para las empresas, debido a que permite gestionar diferentes aspectos como ventas, inventario y gestión de clientes desde un punto centralizado. En el caso de Datafast (2023), ofrecen POS Dial para uso fijo, POS Inalámbrico para movilidad dentro del negocio y Datamóvil para negocios con entregas a domicilio.

En el panorama actual del comercio electrónico, las herramientas de pago son cruciales para facilitar las transacciones en línea. A continuación, se presentan los resultados de la investigación sobre las herramientas de pago en Ecuador. Se usaron fuentes oficiales de las empresas que ofrecen ese servicio para identificar los costos, comisiones, requisitos, métodos de pago, servicios y casos de uso. Las fuentes oficiales usadas en este estudio son: Nuvei (2023), Kushki (2023), Placetopay (2023), Datafast (2023), Deuna (2023), Payphone (2023), PeiGo (2021), Dinersclub (2023), Payoneer (2023) y Pagoefectivo (2023).

La Tabla 1 muestra los costos y comisiones asociados a cada herramienta investigada. Es importante tener en cuenta que existen comisiones adicionales cobradas por bancos de terceros a razón de las transferencias. Se observó que dichas comisiones oscilan entre el 2 % en débito y el 5 % en crédito, y no se asocian a las comisiones de las herramientas. Además, se consideraron tanto empresas establecidas como emprendimientos en crecimiento, con el fin de que puedan optimizar sus gastos y maximizar ganancias.

Tabla 1

Costos y comisiones de las herramientas para los negocios

	<p>Procesamiento por ventas (procesadas y aprobadas):</p> <ul style="list-style-type: none"> - 0,50% + IVA transacciones con tarjeta de débito. - 1,50% + IVA transacciones con tarjeta de crédito. <p>Monitor antifraude – Kount</p> <ul style="list-style-type: none"> - \$0,06 + IVA por cada transacción (después de 1 año de uso). <p>Costo de Interconexión/POS Virtual</p> <ul style="list-style-type: none"> - Datafast: \$5.32 (Débito automático mensual). Con el proceso de afiliación al Pacífico, Guayaquil y Diners, el costo es de: \$15.96. - Medianet: Sin costo, red de bancos Bolivariano, Produbanco e internacional.
Nuvei	
Kushky	Los costos de procesamiento y costo mínimo mensual pueden variar según el acuerdo comercial establecido con el comercio. No obstante, Pasarelasdepagos (2022) menciona que se aplica una comisión del 1.3 % + \$0.50 por cada transacción con tarjeta de crédito y débito.
PlaceToPay	Los costos de procesamiento, certificaciones, seguridad y costo mínimo mensual pueden variar de acuerdo el acuerdo comercial establecido con el comercio. Además, se ofrecen planes de bajo costo adecuados para emprendimientos.

	<p>Data Link (Link de pago):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Anual: \$144 + IVA = \$161.28 - Mensual: \$12 + IVA = \$13.44 - Precio del dispositivo: \$850 + IVA = \$952 <p>POS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Compra (Anual): \$244.75 + IVA = \$274.12 - Compra (Mensual): \$22.25 + IVA = \$24.92 - D. Inalámbrico (Anual): \$489.50 + IVA = \$548.24 - D. Inalámbrico (Mensual): \$44.50 + IVA = \$49.84 - Precio del dispositivo: \$450 + IVA = \$504 <p>DataFast</p> <p>POS Dial:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Compra (Anual): \$95.25 + IVA = \$107.80 - Compra (Mensual): \$8.75 + IVA = \$9.80 - Alquiler (Anual): \$220.00 + IVA = \$246.40 - Alquiler (Mensual): \$20 + IVA = \$22.40 - Precio del dispositivo: \$115 + IVA = \$128.80 <p>Data Móvil:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Anual: \$95.88 + IVA = \$107.39 - Mensual: \$7.99 + IVA = \$8.95
Deuna!	No tiene costos de uso ni de procesamiento debido a que se opera mediante transacciones entre las mismas cuentas del Banco del Pichincha.
Payphone	Está exenta de costos de uso y procesamiento entre usuarios Payphone. El único costo que se aplica es del 6 % al retirar el saldo de Payphone a una cuenta bancaria.
Peigo	Ofrece un servicio libre de costos tanto para el uso entre usuarios Peigo como para las transferencias a cuentas bancarias.
PayClub Wallet (Diners Club, 2019)	<p>Cobro en local</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alquiler Anual: \$11.25 - Alquiler Mensual: \$135.00 - Precio del dispositivo (POS): \$450.00 <p>Cobro a domicilio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Precio mensual: \$9.50 - Precio del dispositivo: \$115.00 <p>Cobro en mi local y a domicilio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alquiler Anual: \$298.80 - Alquiler Mensual: \$24.90 - Precio del dispositivo: \$850.00
Payonner (Asinko, 2022)	<p>Recibir dinero:</p> <ul style="list-style-type: none"> - De otra cuenta Payonner, es gratis y está disponible con dólares, euros, libras esterlinas y yenes. - Por cuentas de recepción: permite conseguir cuentas bancarias locales en dólares, donde la comisión es del 1 %. - Desde cuentas bancarias: Tiene un costo del 3 % si se paga con una tarjeta de crédito y 1 % si se paga con cheque electrónico. <p>Pagos (cuando la divisa es diferente de la cuenta):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Usando cheque electrónico: comisión del 1 %. - Usando tarjeta de crédito: comisión del 3 %. - Usando saldo Payonner: comisión del 1 %.

	<ul style="list-style-type: none"> - A una cuenta bancaria local (si no es cliente Payoneer): se aplica una comisión de hasta el 2 % si hay intercambio de divisas, y de 1 Dólar/Euro/Libra si la cuenta receptora tiene la misma divisa. - El costo de convertir de una divisa a la otra previo a realizar una transferencia es de 0,5 %.
PagoEfectivo	No supone ningún costo de uso para el cliente, sin embargo, para los negocios, según Pasarelasdepagos (2022), cobra el 4 % + IVA por transacción. Por otro lado, Pagoefectivo (2023) establece que la comisión varía debido a que está sujeta a una previa evaluación de cada negocio.

La Tabla 2 detalla los requisitos de cada herramienta. Al registrar un negocio, en su mayoría se solicita el RUC del representante, RUC del negocio y datos personales mínimos como correo, nombre del comercio, dirección, celular, entre otros. Si no es necesario registrar un negocio, se debe crear una cuenta en la herramienta como si se tratara de un cliente, los requisitos mínimos suelen ser la cédula, correo, sus datos, número de teléfono, entre otros. Cabe mencionar que un cliente no siempre necesita crear una cuenta, debido a que algunos servicios de las herramientas permiten ingresar únicamente los datos de su forma de pago directamente

Tabla 2

Requisitos para negocios

Nuvei	<ul style="list-style-type: none"> -Confirmación por correo si está de acuerdo con el costo del servicio. -Para pasarela de pago, necesita compartir su URL o enlace de descarga de aplicación móvil. -Para Link to Pay, necesita remitir enlaces de sus redes sociales donde ofrece el producto o servicio. -Ser persona natural o jurídica. -RUC general en formato PDF (obligatorio). -RUC del establecimiento en formato PDF (obligatorio).
Kushky	<ul style="list-style-type: none"> - Empresa legalmente constituida como persona jurídica. - Transacciones mínimas mensuales por más de 60.000 USD. (No cuentan con planes para comercios emprendedores).
PlaceToPay	<ul style="list-style-type: none"> - RUC con actividad comercial en ventas o asesoramiento. - Plataforma compatible con servicios pre-integrados (plugin).
DataFast	<ul style="list-style-type: none"> - RUC con actividad comercial. - Copia de cédula del propietario y cónyuge. - Cuenta bancaria activa para acreditación de ventas. - Perfil en redes sociales del negocio. - Nombramiento del representante legal (para persona jurídica).
Deuna!	<ul style="list-style-type: none"> - Cuenta activa en el Banco Pichincha. - Previa inscripción del negocio, sin embargo, no es obligatorio, eso permite acceder al servicio de localización en el mapa de Deuna!
Payphone	<ul style="list-style-type: none"> - RUC. - Número telefónico (para creación de cuenta).
Peigo	<ul style="list-style-type: none"> - RUC. - No requiere cuenta en el banco afiliado.

	Necesita estar afiliado a Diners Club, para ello, necesita: <ul style="list-style-type: none"> - Copia de: RUC, Nombramiento del representante legal, CI, escritura de construcción de la compañía (notariada), balances financieros y declaración de impuestos a la renta (no aplica a nuevos establecimientos), comprobante de un servicio básico. - Escrituras aumento de capital (en el caso de ser necesario). - Certificado de cumplimiento (Superintendencia de Compañías). - Certificado de cuenta bancaria (de la cuenta que va a recibir los pagos). - Si se encuentra en Central de Riesgos, adjuntar documentos que indiquen que no mantiene valores pendientes.
PayClub Wallet (Diners Club, 2019)	
Payonner	<ul style="list-style-type: none"> - Cuenta de banco de ahorros o corriente. - Documento de identidad (pasaporte o cédula de ciudadanía). - Una prueba de domicilio.
	Pre-Requisitos técnicos:
PagoEfectivo	<ul style="list-style-type: none"> - Ambiente de integración y producción. - Simulador de pagos. - Consumo de servicios API REST. - Certificado digital TLS 1.2 y 1.3.

La Tabla 3 muestra los medios de pago de las herramientas investigadas, ofreciendo una visión general de las opciones disponibles para transacciones seguras y convenientes. Se incluyen tarjetas de crédito, débito y transferencias bancarias, proporcionando una amplia gama de opciones para satisfacer las necesidades de compradores y vendedores.

Tabla 3

Métodos de pago de las herramientas

Nuvei	American Express, Visa, Mastercard, Diners, Discover, Alia, Unionpay, PagoEfectivo
Kushky	Visa, Mastercard, Allia, American Express, transferencias bancarias (Pichincha y Guayaquil) y en efectivo (Pichincha, Guayaquil, Banco del Barrio, Mi Vecino, red de servicios Facilito, Farmacias 911, Tía, Red Activa, Western Union)
PlaceToPay	Ofrece todos los métodos de pago, incluyendo Visa, Mastercard, Diners y Discover.
DataFast	Todas las tarjetas de crédito y débito, entre ellas: American Express, Diners Club, Discover, Mastercard y Visa.
Deuna!	Actualmente, solo se puede realizar sus procesos desde cuentas del Banco Pichincha.
Payphone	Todas las tarjetas Visa y Mastercard, de crédito y débito, tanto nacional como internacional.
Peigo	Al tratarse de una tarjeta de débito virtual, es posible recargar dinero mediante transferencias, desde cualquier banco, cajero banco Guayaquil, Banco del Barrio o Tarjeta de Débito. Para realizar pagos a otras cuentas Peigo o a cualquier banco local, puede hacerlo sin costo.

PayClub Wallet	Puede vincular sus tarjetas Diners Club, TITANIUM Visa, Mastercard, y Discover.
Payonner	Tarjetas de crédito, transferencias bancarias u otros procesadores de pago (plataformas de trading, casinos, servicios de pago, shopping) que utilicen Payoneer.
PagoEfectivo	Se puede acercar a cualquier agente corresponsal: Wester Union, Red Activa, red de servicios Facilito, Tía, Mi Comisariato, Servientrega, Farmacias 911, BancoAmazonas, Coop. 29 de octubre, Orocash y PuntoZmart.

En la Tabla 4 se encuentra un listado de las herramientas de pago investigadas junto con sus servicios digitales. Esta información facilita la selección de las herramientas más adecuadas para su negocio, basándose en los servicios que su empresa ofrece o en la forma en que desea que los clientes realicen el pago por los servicios prestados o productos comprados.

Tabla 4

Servicios que ofrecen las herramientas

	Link de Pago	Plugins en webs e-commerce	API	Botón de pago	QR	Dispositivo POS	App móvil
Nuvei	X	X		X			X
Kushky	X	X	X	X			
PlaceToPay	X	X	X	X	X		
DataFast	X	X		X	X	X	
Deuna!	X				X		X
Payphone	X		X	X	X		X
Peigo					X		X
PayClub Wallet				X		X	X
Payonner	X	X	X	X			X
PagoEfectivo		X		X			X

Casos de uso según los servicios ofrecidos

Como se pudo evidenciar, existen varios servicios a disposición, sin embargo, se representan los casos de uso en los que podría aplicarse cada uno de estos servicios:

- **Link de pago:** puede enviar enlaces personalizados de pago usando los servicios de mensajería que actualmente son comunes (Whatsapp, Facebook, Instagram, Telegram, Twitter, entre otros).
- **Plugins, API y Botón de pago:** puede integrarlos en su tienda virtual o aplicación móvil para facilitar el proceso de pago al finalizar una compra, para ello primero se debe verificar la compatibilidad del servicio con su tienda virtual.
- **QR:** permite configurar un monto abierto editable o simplemente facilitar al usuario la cuenta que recibe los pagos, posibilitando que sus clientes escaneen el código QR para realizar pagos

de manera rápida y sencilla. Considere que si tiene un link de pago es posible generar un código QR basado en él.

- **Dispositivo POS:** configure este dispositivo en su punto de venta físico para aceptar pagos con tarjeta de crédito o débito, proporcionando a sus clientes opciones flexibles de pago.
- **App móvil:** Concrete una venta usando su saldo en alguna billetera electrónica, o simplemente escaneando un código QR desde la app móvil de la herramienta.

4. Conclusiones

El estudio revela una variedad de herramientas digitales de pago, tanto con costo y comisiones bajas por cada transacción, como: Deuna!, Payphone, Payonner, PagoEfectivo y Peigo, que tienen pocos requisitos de uso y métodos de pago muy populares en Ecuador y que además podrían ser útiles para emprendimientos que buscan crecer, a pesar de sus limitaciones. Por otro lado, existen otras herramientas como Nuvey, Kushki, PlaceToPay, DataFast y PlayClub Wallet, que, a diferencia de las mencionadas anteriormente, tienen costos y comisiones elevados. Algunas de ellas pueden tener requisitos más exigentes, como es el caso de Kushki, que no cuenta con planes para comercios emprendedores, pero ofrecen una amplia variedad de métodos de pago y son ideales para empresas ya constituidas. Estos hallazgos permiten comprender el panorama de los pagos digitales en el país y tomar decisiones informadas sobre las soluciones a implementar, ya sea en una empresa constituida o un emprendimiento, debido a que algunas herramientas son más convenientes que otras o se adaptan a su modelo de negocio. Además, la aceptación de varias formas de pago en un solo sitio amplía las posibilidades de transacciones digitales, facilitando la inclusión financiera y promoviendo la comodidad en el proceso de pago.

Se identificó que, al iniciar un negocio, es posible optar por herramientas gratuitas y evitar costos innecesarios. A medida que la empresa crezca, se podrá considerar otras alternativas con un costo mayor que ofrezcan servicios adicionales, como dispositivos POS para puntos de venta fijos, entre otros. Estas opciones amplían las formas de pago y generan oportunidades de compra deseadas. Para empresas ya constituidas, estas alternativas pueden optimizar gastos e incluso facilitar la expansión de sus horizontes.

Ecuador actualmente continúa bajo el uso del efectivo por varios motivos, por esa razón, se destaca que la incorporación de estas herramientas de pago en emprendimientos y sectores públicos acelerará la reducción del uso de efectivo, ampliando las oportunidades comerciales a escalas internacionales, como lo han logrado varias soluciones de pago y negocios reconocidos internacionalmente.

Referencias

- Angulo, S. (6 de febrero de 2022). La billetera móvil no despegó ni en manos del sector privado. *Expreso*. <https://www.expreso.ec/actualidad/economia/billetera-movil-despego-manos-sector-privado-121055.html>
- Asinko. (2022). *Payoneer en el ecuador: ewallet para pagos y mercados internacionales*. Asinko. <https://www.asinko.com/financial-services/payoneer-ecuador>
- Azkue, I. (2023). *Comercio*. Humanidades. <https://humanidades.com/comercio/>
- Balado, E. (2005). *La nueva era del comercio: el comercio electrónico*. Ideaspropias Editorial SL.

- Branscombe, M. (14 de abril de 2020). *El impacto en la red de la pandemia mundial de COVID-19*. Thenewstack. <https://thenewstack.io/the-network-impact-of-the-global-covid-19-pandemic/>
- Cámara de Comercio Bogotá – CCB. (2018). *Cash less, el futuro del dinero*. CCB. <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/items/791fa991-6116-4014-9dab-b44831fe669e>
- Certus. (30 de noviembre de 2020). *¿Qué es el sistema pos y cómo funciona?* Certus. <https://escuela-emprendedores.alegra.com/contabilidad-facil/sistema-pos/>
- Coppola, M. (27 de enero de 2021). *Qué es un plugin, para qué sirve y cómo instalarlo*. Hubspot. <https://blog.hubspot.es/website/que-es-plugin>
- Datafast. (2023). *Somos la empresa líder en Red de Puntos de Pago en Ecuador*. Datafast. <https://www.datafast.com.ec/>
- Deuna. (2023). *Ten el control de tu dinero Deuna*. Deuna. <https://deuna.app/>
- Dinersclub. (2023). *PayClub Wallet*. Dinersclub. <https://www.dinersclub.com.ec/servicios/payclub-wallet>
- Diners Club. (2019). *Existe un mundo más allá del efectivo. ¡Le invitamos a ser parte de él!* Afiliacioncomercios. <https://www.afiliacioncomercios.com/digital/index>
- eCommerce Day. (julio de 2020). *eCommerce Day Ecuador Online [Live] Experience reunió a más de 6000 espectadores [Capacitación y Networking]*. eCommerce Day. <https://n9.cl/bf8o0v>
- Esparza, N. (2017). *El Comercio Electrónico en el Ecuador*. *Journal of Science and Research*, 2(6), 29-32. <https://doi.org/10.26910/issn.2528-8083vol2iss6.2017pp29-32>
- García, J., Valencia, O., Fernández, J., & Rentería, R. (2021). *Gobierno Electrónico y Economía Digital en la Sociedad de la Información y el Conocimiento: una revisión conceptual*. *Encrucijada, Revista Electrónica del Centro de Estudios en Administración Pública*, (38), 1-17. <https://doi.org/10.22201/fcpys.20071949e.2021.38.78411>
- Gcglobal. (2022). *¿Qué son los botones de pago en línea?* Gcglobal. <https://n9.cl/mylbq>
- Huidobro, J. (2009). *Código QR*. *Bit*, 172, 47-49. <https://cmapspublic2.ihmc.us/rid=1NS6XZ211-1V8WNZ2-2555/Microcodigos%20qr.pdf>
- Kushki. (2023). *Impulsamos tu negocio*. Kushkipagos. <https://kushkipagos.com/>
- Liberos, E., del Poyo, R., & Somalo, I. (2010). *El libro del comercio electrónico*. Esic Editorial.
- Mastercard. (12 de junio de 2023). *Nuevo estudio de Mastercard revela el impulso de la inclusión financiera en América Latina y destaca las brechas que faltan por cerrar*. <https://n9.cl/hidbu>
- Nuvei. (2023). *La solución completa de pagos en línea para tu comercio*. Nuvei. <https://www.nuvei.com.ec/>
- Pagoefectivo. (2023). *PagoEfectivo es el medio de pago para comprar por internet y pagar sin tarjeta*. Pagoefectivo. <https://pagoefectivo.ec/>
- Pasarelasdepagos. (28 de octubre de 2022). *Las mejores pasarelas de pago en Ecuador*. Pasarelasdepagos. <https://www.pasarelasdepagos.com/las-mejores-pasarelas-de-pago-en-ecuador/?compare=8017>
- Payphone. (2023). *¡Simplifica tu vida!* Payphone. <https://www.payphone.app/>

- Payoneer. (2023). *Un universo de oportunidades a tu alcance*. Payoneer. <https://www.payoneer.com/es/>
- PeiGo. (2021). *Mueve tu plata a tu manera, con peiGo*. PeiGo. <https://www.peigo.com.ec/>
- Placetopay. (2023). *Bienvenido a PlacetoPay*. Placetopay. <https://dev.placetopay.com/web/>
- Pesantes, D. (8 de junio de 2017). *Radiografía del e-commerce en Ecuador*. Insights. <https://www.insights.la/2017/06/08/radiografia-e-commerce-ecuador/>
- Robleto, C. A. (2004). El comercio electrónico antecedentes, definiciones y sujetos. *Revista de Derecho*, (9), 57-74. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5973467>
- Solís, D., Roque, W., & Morilla, M. (2013). Pasarela de pagos para la seguridad de transacciones bancarias en línea. *3c Empresa: investigación y pensamiento crítico*, 2(6), 4. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4817913>
- Sydle. (10 de marzo de 2022). *¿Qué es API? Ejemplos, ventajas y tipos*. Sydle. <https://www.sydle.com/es/blog/api-6214f68876950e47761c40e7>
- Tapia-Bonifaz, A. G., Santillán-Castillo, J. R., & Rodríguez-Solarte, Á. E. (2021). Análisis evolutivo de los medios de pago en la ciudad de Riobamba periodo 2019-2020. *Polo del Conocimiento: Revista científico-profesional*, 6(8), 819-840. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8094450>
- UELZ. (12 de abril de 2023). *Pay by link. Aceptar pagos por enlace en tu negocio*. Uelzpay. <https://n9.cl/1m90y>
- Yunga, O., Carrión, L., & Salcedo-Muñoz, V. (2022). Tendencias digitales: diagnóstico de aplicación en PYMES en la Ciudad de Machala, Ecuador Post-pandemia. *Dilemas contemporáneos: Educación, Política y Valores*, 9(2), 1-23. <https://dilemascontemporaneoseducacionpoliticayvalores.com/index.php/dilemas/article/view/3160>

Transparencia

Conflicto de interés

El autor declara que no existen conflictos de interés que influyan en la objetividad de este estudio.

Fuente de financiamiento

No se recibieron fondos financieros de ninguna organización que pudiera tener interés en los resultados presentados.

Contribución de autoría

Andrés Eduardo Caina Guamán: Conceptualización, metodología, software, validación, análisis formal, investigación, gestión de datos, visualización, redacción - preparación del borrador original, redacción - revisión y edición, financiamiento, administración del proyecto, recursos, supervisión.

El autor contribuyó activamente en el análisis de los resultados, revisión y aprobación del manuscrito final.