

# “Procurement Account se dirige a empresas que buscan eficacia y seguridad en sus pagos online”

**JOSÉ MALDONADO** CEO DE DINERS CLUB

**Diners Club Spain acaba de presentar Procurement Account, una innovadora solución de pago para empresas desarrollada a partir del acuerdo que la compañía suscribió con Mastercard. Hablamos de ella con José Maldonado, CEO de Diners Club Spain.**

*¿Cómo nace y en qué consiste la Procurement Account?*

Nuestra experiencia de 70 años en medios de pago y, más concretamente en el pago de viajes corporativos, nos ha llevado a adaptarnos a las necesidades de nuestros clientes. Desde hace tiempo venimos trabajando en dar respuesta a todos los pagos B2B de las compañías, no solo en el sector viajes. Gracias a nuestro contacto directo con el cliente, observamos la oportunidad en el mercado de ofrecer una solución de pago a proveedores online mediante tarjetas virtuales, una tendencia al alza en el sector de medios de pago. Procurement Account permite la creación de tarjetas virtuales para cada gasto, y lo hace de un modo sencillo y muy cómodo. A la hora de generarlas es posible configurar una serie de parámetros clave adaptados a cada tarjeta, como el límite del importe máximo, el número de usos, la persona que puede utilizarla, la fecha máxima de utilización e incluso añadir una línea de información complementaria que describa el gasto.

*¿A quién se dirige esta solución?*

Procurement Account está dirigida a grandes empresas que buscan la eficacia en sus pagos online. Es una herramienta muy sencilla que aumenta el control y reduce el fraude. Tengamos en cuenta que la seguridad en los pagos online, máxime cuando es un volumen muy elevado, es una preocupación constante en las empresas. Además, se trata de una herramienta de pago que



José Maldonado, Director General y CEO de Diners Club Spain, en el Hotel Palacio de los Duques

confiere una trazabilidad absoluta de cada gasto, dado que el número de tarjeta que se genera para dicho gasto, actúa también como identificador único de la operación u operaciones. Esto tiene un gran valor porque reduce notablemente el tiempo de gestión y los recursos dedicados en contabilidad.

*¿Qué ventajas tiene el uso de tarjetas virtuales para el ámbito corporativo?*

Es una realidad cada vez más demandada. La agilidad de estos medios de pago resulta muy beneficiosa para la empresa, porque la sencillez en su utilización e implementación convence a quien comienza a usarla. La financiación es otra de las ventajas clave, dado que funciona como cualquier tarjeta de crédito; esto supone un pago dilatado en el tiempo tras la recepción de un extracto a final de mes, por parte de Diners Club Spain, con todas las operaciones o gastos que

el cliente ha realizado. Por otro lado, la incorporación de límites configurables aumenta la seguridad en las transacciones, con independencia del montante involucrado o del comercio en el que se emplee la tarjeta virtual. Además, no permite el uso por personas distintas al destinatario y el seguimiento o contabilización de cada gasto es muy ágil, algo de vital importancia en las empresas que manejan volúmenes muy elevados.

*¿Cómo se gestiona la información sobre las compras de cada tarjeta?*

Todo se realiza vía online. La herramienta dispone de un portal web, donde la persona que designe la empresa se ocupa de generar las tarjetas. Todas ellas, con su información complementaria y sus límites asociados, quedan registradas en el portal para su consulta. Esta información será sólo accesible para el destinatario designado por la empre-

sa, a quien se le otorga autorización para utilizarla. Uno de los puntos más fuertes es que Diners Club Spain emite un único extracto mensual para la empresa, con todas las tarjetas generadas.

*¿Se trata de una modalidad más segura que el tradicional uso de tarjetas corporativas físicas?*

Es diferente, pero sí. El fraude en las transacciones online es 10 veces más elevado que en las físicas. También la regulación exige más controles que otorguen seguridad. Nosotros trabajamos siempre con la seguridad en nuestro punto de mira, por ello hemos dado respuesta a las demandas del mercado con esta solución de pago, que aúna seguridad, sencillez y máximo control.

*¿Qué tipo de control tiene la empresa sobre este tipo de tarjetas?*

Partiendo de la base de que las tarjetas se crean con los límites que la empresa desee incluir para cada gasto, el control

es total. La flexibilidad del producto permite su adaptación a las necesidades de quien solicita las tarjetas virtuales, que previamente habrá sido autorizado por la empresa y actuará en representación de sus necesidades.

*¿Qué diferencia esta propuesta de la que pueden ofrecer sus principales competidores?*

Como decía, hablamos de una tendencia en el mercado, por lo que para nosotros es fundamental que el producto que ofrecemos para darle respuesta sea completo y de calidad. Existen algunas herramientas similares que cuentan con menos trayectoria o que no ofrecen la posibilidad de hacerlo a crédito y que, en consecuencia, pierden una de las grandes ventajas de la Procurement Account: la financiación.

*¿Queda todavía espacio para la innovación en un ámbito como este?*

¡Siempre! Para nosotros la innovación es constante. Es uno de los componentes del ADN de Diners Club Spain. Los productos que lanzamos siguen evolucionando con los años, adaptándose al cliente y mejorando. En la industria de los medios de pago, la tecnología y sus veloces avances fuerzan siempre a la innovación o, en su ausencia, a la desaparición. Las tarjetas virtuales cada vez ganan más peso dentro y fuera de nuestro país y tenemos el radar en cualquier oportunidad que pueda surgir para incorporar tecnología y manejabilidad en nuestros productos.

*¿Cuáles son los retos de futuro de DCS?*

Estamos trabajando en llevar nuestro liderazgo en el mundo del viaje al resto de pagos B2B que tienen las empresas. Queda mucho por innovar y mucho por aprender, será un placer volver para contároslo.