

Fecha 26.06.2014	Sección Valores y Dinero	Página 14
----------------------------	------------------------------------	---------------------

EN TIENDAS DE ABARROTES, SU MODELO DE NEGOCIOS “Pagos móviles, con mucho potencial en México”: Mozido

La meta de la empresa de pagos electrónicos es llegar a operar en 2,000 tiendas de abarrotes en México antes de que concluya el 2015

Edgar Juárez

EL ECONOMISTA

RAÚL ÁVILA, director general de Mozido México, empresa global de pagos electrónicos a través de teléfonos inteligentes, está consciente de que el celular se ha convertido en un instrumento muy importante para la vida de las personas.

“Es lo primero que ves cuando te levantas y lo último antes de acostarte”. En este sentido, considera que la industria de pagos móviles tiene mucho potencial en el país.

Mozido tiene su sede en Austin, Estados Unidos. Opera en África, Medio Oriente, India, Jamaica y El Salvador. Llegó a México en el 2012 y hoy opera ya con 80 tiendas de abarrotes en la península de Yucatán, donde en breve llegarán a casi 500 unidades.

La meta, dice Raúl Ávila, es que antes de que concluya el 2015 operen en cerca de 2,000 tiendas, incluida su próxima expansión a la Zona Metropolitana del Valle de México.

En entrevista, el director de Mozido México explica que su modelo de negocios consiste en llegar con el encargado de la tiendita de abarrotes, entregarles un teléfono inteligente, bajar una aplicación, que éste se dé de alta y firme un contrato.

A partir de ese momento, añade, el tendero recarga su teléfono para poder vender tiempo aire, que es uno de los servicios que se pueden ofrecer

a través de esta plataforma.

Otras acciones que la gente puede realizar son: pagos con tarjeta tanto de crédito como de débito, y pago de servicios como telefonía y otros.

“El tendero” tiene varios vehículos para cargarle dinero a su teléfono. Uno de estos es ir a cualquier sucursal bancaria y hacer un depósito referenciado, y en algunas tiendas estamos, personal nuestro pasa recibir el dinero y a cargar el dinero electrónico en los teléfonos”, precisa.

Detalla que se trata de un teléfono inteligente como cualquier otro, pero que el encargado de la tienda de abarrotes convierte en una terminal autorizada y segura para recibir pagos con tarjeta.

“Lo convierte en un vehículo para revender tiempo aire o aceptar el pago de servicios”.

Raúl Ávila afirma que esta plataforma es totalmente segura tanto para el proveedor como el comprador de los servicios.

“Nuestra tecnología cumple con los estándares y todos los requerimientos en varios países para hacer transacciones seguras. Nuestra operación en Jamaica, por ejemplo, le da servicio a 40 bancos pequeños y a más de 1 millón de personas que hacen transacciones bancarias de manera segura usando nuestra plataforma”.

A decir del directivo de Mozido, esta fase, que aún está en pilo-

to, ha funcionado muy bien tanto para la empresa como para los contratantes.

“Las tiendas de abarrotes están incrementando sus ventas en cerca de 15% cada mes por el hecho de vender los servicios electrónicos a través de la plataforma de Mozido como tiempo aire, recepción de tarjetas de débito y crédito en pago, al igual que el pago de servicios”.

El director de Mozido enfatiza que en México hay un enorme potencial en el área de pagos móviles, ya que hoy hay más teléfonos que cuentas bancarias, además de que una de las líneas de la reforma financiera apunta a que el móvil se convierta en un instrumento para apoyar la inclusión financiera, pero también para cumplir con todas las regulaciones en la materia.

La idea a futuro, dice, es trabajar ya no sólo con las llamadas tienditas de la esquina, sino con negocios de otras rubros, además de que ya buscan alianzas con otras entidades financieras. Mozido, aclara, opera con cualquier marca de telefonía celular y también con cualquier banco o entidad.

“En nuestra visión, los teléfonos no van a sustituir a otros medios físicos como las tarjetas de crédito o débito, sino que van a coexistir y será el consumidor quién decida qué instrumento usar”, manifiesta el directivo.

eduardo.juarez@eleconomista.mx



Fecha 26.06.2014	Sección Valores y Dinero	Página 14
----------------------------	------------------------------------	---------------------



Según cifras de Mozido, las tiendas de abarrotes que ya cuentan con su plataforma incrementaron sus ventas en cerca de 15 por ciento. FOTO ARCHIVO EE

“Los teléfonos no sustituirán a otros medios físicos como las tarjetas, sino que van a coexistir y será el consumidor quien decida qué usar”.

Raúl Ávila, director general de Mozido México.