

NOMBRES, NOMBRES Y...
NOMBRES /



Alberto
Aguilar

NOMBRES, NOMBRES Y... NOMBRES

Alberto Aguilar
Smartphones la apuesta en
cargos electrónicos, Sr. Pago su
propuesta al ámbito no
bancarizado y por socio para
expandirse



*En marzo primera subasta de Pemex para etanol con ingenios; invaden predios en Querétaro y Calzada omiso; CANACINTRA y SAT caso por caso; Pani en banca de inversión de BofAML; fue en enero y City Market, Fresko y Sumesa fuera

COMO SE SABE, quizá el principal desafío para las reformas estructurales es su implementación.

Entre esos cambios que motivaron el famoso "mexican moment" hoy transformado en "mexican instant", está la reforma financiera.

Hasta ahora sin embargo para el común de los mortales, en la realidad no hay ninguna modificación para lo que hace a su vinculación con ese segmento, entre ellos los bancos.

La penetración bancaria se mantiene en un mediocre 30%, pese a que por ejemplo Banco de Agustín Carstens empujó disposiciones para fomentar las transferencias de dinero vía celular.

La propia SHCP de Luis Videgaray, CNBV de Jaime González Aguadé y la ABM de Luis Robles, pueden presumir que en el país hay 119 millones de plásticos de crédito, débito

y monederos ligados a cuentas de nómina.

Pero aún así, esos instrumentos no son un acceso real a la banca y el efectivo tiene la supremacía.

Como quiera con los "smartphones" se avanza y hay compañías que han apostado a aprovecharlo para acrecentar los pagos electrónicos, máxime cuando se calcula que en 2016 seis de cada diez líneas tendrán que ver con un teléfono de ese tipo.

Una compañía en ese estatus es Sr. Pago de Pablo González Vargas, emprendedor de 37 años egresado en Administración de la Anáhuac y al que le ha tocado batallar en un mercado con enormes resistencias.

Inició en 2010 enfocada al segmento de clientes bancarizados que por su nivel transaccional no requieren una terminal bancaria convencional.

Continúa en siguiente hoja



Fecha 29.01.2015	Sección Cartera	Página 1-3
----------------------------	---------------------------	----------------------

Son médicos, dentistas, veterinarios, abogados, notarios que vía un teléfono pueden aprovechar pagos con tarjeta de su clientela.

El plástico de banda electrónica fue un primer reto. Sr. Pago debió operar con mucha cautela por el contracargo, o sea el 100% del riesgo. Si bien con el chip la responsabilidad se hizo compartida, aún así el avance fue limitado, máxime la reforma fiscal y la mayor fiscalización del SAT que lleva **Aristóteles Núñez**.

De ahí que a finales del 2014 se optara por redirigir su enfoque al mercado no bancarizado en donde hay 80 millones de oportunidades. Son clientes que hoy no tienen contacto formal con la banca y que rehúyen un trámite para una tarjeta que puede implicar hasta 30 días. Además se requiere RFC.

Misceláneas, taxistas, tianguis, deben vender en efectivo, porque no poseen una cuenta bancaria, que es básica para cobrar las transacciones en tarjeta.

Justo Sr. Pago ofrece, además del dispositivo para cobrar vía el celular, una tarjeta pre-activada con MASTERCARD que dirige **Antonio Junco** o VISA de **Luz Adriana Ramírez**.

En su caso no se necesita RFC, ninguna cuenta bancaria y se activa en 24 horas, sin cargo mensual, salvo una comisión de 3.59%.

El dispositivo conecta a personas con personas en transacciones y el retiro de los pagos puede hacerse en un cajero o bien en los autoservicios e incluso farmacias que ya se suman a ese negocio.

Sr. Pago tardó casi 3 años en tener 3 mil 500 clientes, pero a finales de diciembre cuando arrancó en el segmento no bancarizado, en 5 días desplazó mil dispositivos y tarjetas. Este 2015 espera colocar 40 mil kits.

Ya tiene una alianza con Nextel que dirige **Salvador Álvarez** y con Virgin Mobile que en el área comercial lleva **Germán Olivera** para que en el paquete de venta se incluya un teléfono con Internet ilimitado en lo que es la parte transaccional.

Son socios de Sr. Pago los inversionistas de Silicon Valley **Barrett Lyon** y **Jay Adelson**, su padre **Pablo González Carbonell** ligado al negocio turístico, y la directora de orquesta

Alondra de la Parra.

Dado el potencial, hay negociaciones con tres fondos que capitalizarían a la compañía para adquirir más dispositivos, apuntalar la mercadotecnia y capital de trabajo.

En lo comercial ya también se tienen alianzas con RadioShack de **Ángel Losada** y BestBuy que dirige **Fernando Silva**.

Así que Sr. Pago va muy en serio.

MAS ALLÁ DE las recientes negociaciones con EU, las empresas encajadas en la cámara azucarera que comanda **Juan Cortina**, deben realizar un gran esfuerzo para diversificarse, incluso con exportaciones a otros mercados. Con mayor competitividad en el campo e ingenios, es obligado mirar a otras alternativas. Desde hace tiempo Economía de **Ildefonso Guajardo** y Sagarpa de **Enrique Martínez y Martínez** analizan esas opciones. Una alternativa es el etanol de caña para producir gasolinas. Le adelanto que en marzo será la primera licitación por parte de Pemex de **Emilio Lozoya**. La intención sería abastecer varias de sus terminales en Tamaulipas, SLP o Veracruz.

OTRO EJEMPLO DE la impunidad que se vive en el país. Resulta que diversos predios ligados a proyec-

tos inmobiliarios repentinamente han comenzado a ser invadidos por miembros del bastión perredista Antorcha Campesina. Como es ya común, las autoridades -entiéndase el gobierno de **José Calzadilla**, han hecho caso omiso en el contexto de las elecciones. Un terreno de 12 hectáreas en esa circunstancia se ubica en San Pedrito Peñuelas sobre la vialidad Fray Junípero Serra y a un par de kilómetros del centro comercial Antea. Le pertenece a Banorte que comanda **Marcos Ramírez** y era un activo de URBI de **Cuauhtémoc Pérez Román**. Es una zona de gran desarrollo. Obvio muchos constructores se sienten amenazados.

Fecha 29.01.2015	Sección Cartera	Página 1-3
----------------------------	---------------------------	----------------------

TRAS LA REUNIÓN de **Rodrigo Alpi-
zar**, presidente de **CANACINTRA**
con **Aristóteles Núñez** jefe del SAT,
se convino en que la autoridad evaluará caso
por caso para establecer pagos programa-
dos, si se justifican, sobre todo en lo que hace
a personas físicas con actividades empresa-
riales. El tema de generalizar es complicado,
máxime la coyuntura. Pronto también se ini-
ciará una gira por varias zonas del país para
tratar de incentivar la incorporación de uni-
dades productivas a la formalidad.

PUES FÍJESE QUE Bank of America
Merrill Lynch que comanda **Emilio
Romano** está por oficializar el nom-
bramiento de un nuevo director ejecutivo de
banca de inversión, posición que estaba acé-
fala. Se trata de **Enrique Pani**, quien cola-
boraba en BTG Pactual y que de hecho años
atrás ya había laborado en la firma estadou-
nidense. Previamente estuvo en Deutsche
Bank. Pani es economista del ITAM y cuenta
con una gran experiencia. Se incorporará el
próximo 3 de febrero.

LE PLATIQUE QUE no pasaba de este
mes el cierre de la compra de Co-
mercial Mexicana que lleva **Carlos
González Zabalegui** por Soriana de **Ri-
cardo Martín Bringas**. Anoche se oficia-
lizó la operación por 39 mil 194 millones
de pesos. Son 160 tiendas (118 propias y 42
rentadas), tres centros de distribución, 18
reservas territoriales y otras propiedades
inmobiliarias. También como le adelanté
se exceptuaron del acuerdo los formatos
City Market, Fresko y Sumesa, como lo pe-
learon los dueños de La Comer. ●

aguilaralberto@prodigy.net.mx