

ENTREVISTA Ricardo Pacheco, director Comercial de VisaNet

“Esperamos que el número de negocios afiliados aumente 30% el próximo año”

—Uso de medios de pago electrónico crecen a buen ritmo en negocios vinculados a vehículos, educación y taxis. VisaNet quiere llegar a pequeños negocios con POS más económicos y con acuerdos con empresas de recargas.

MARCO ALVA PINO

marco.alva@diariogestion.com.pe

El negocio de medios de pago electrónicos sigue avanzando en el país, pero aún tiene mucho camino por recorrer. Para VisaNet, la innovación tecnológica y la incorporación de nuevos sectores de la población serán clave para lograr un crecimiento más rápido, sostuvo Ricardo Pacheco.



MANUEL MELGAR

Tecnología. Los POS móviles de menor tamaño y que se conectan a teléfonos inteligentes ya están disponibles en el mercado peruano. En el 2017, el contactless será visible en el Perú, dijo Pacheco.

Apocas semanas para terminar el año, ¿cómo evalúa el desempeño de VisaNet en el 2016?

En general, el crecimiento viene bien. Deberíamos cerrar el año con una expansión de alrededor de 14% o 15%, tanto en número de transacciones como de volúmenes transados (con las tarjetas de crédito y débito). El inicio de año fue un poco lento, sobre todo en el mundo retail, pero a partir del segundo semestre el desarrollo ha sido interesante.

¿Qué giros de negocios están siendo más dinámicos en el uso de las tarjetas?

Tradicionalmente, el giro que más se mueve es el del uso de cotidiano, pero desde el año pasado otros giros han empezado a crecer de forma interesante. Por ejemplo, en el mundo de automóviles las personas están utilizando sus tarjetas para adquirir o separar autos o para pagar el taller. También el giro de educación ha empezado a destacar. Los alumnos

de algunas universidades e institutos ahora están pagando sus matriculas y mensualidades desde las computadoras de sus casas o desde su teléfonos. También ha despegado el desarrollo de aplicativos para los taxis, y este año hemos entrado con mucho más énfasis al pago con tarjeta de una empresa a otra (B2B).

¿Qué expectativas tiene para el próximo año?

En el 2017, debería continuar el crecimiento, incluso a mayor ritmo. Este año el número de comercios que trabajan con VisaNet debería cerrar en alrededor de 130,000, un aumento de 25% con respecto al 2015. El año que viene esperamos más bien un crecimiento de 30% en el número de comercios afiliados.

¿Dónde centrarán los esfuerzos para ese crecimiento?

Hay dos frentes importantes. Uno es tratar de llegar a la base de la pirámide. Los medios de pago electrónicos

HOJA DE VIDA

Nombre: Ricardo Pacheco
Estudios: Comunicaciones en la Universidad de Lima.
Postgrado: MBA en ESAN, especialización en Dirección General.
Experiencia: Trabajo en el Grupo Scotiabank.

EL NÚMERO

90%

DE TOTAL de transacciones en Perú aún se realizan con dinero en efectivo, señaló VisaNet.

tienen una penetración muy baja en Perú y hay un terreno muy grande para seguir creciendo en esa base de la pirámide. Ahí estamos hablando de bodegas, bazares, técnicos, profesionales independientes y pequeños negocios, en general, que no tienen aceptación de pagos

electrónicos. Ese es un frente que deberíamos impulsar. El otro frente para VisaNet es la digitalización del comercio electrónico, donde también hay mucho por hacer.

¿Cómo planean penetrar en los pequeños negocios?

No se trata de impulsar una solución forzada sino de descubrir qué podemos hacer para que haya aceptación (de las tarjetas de crédito y débito) en estos segmentos. Por ejemplo, buscar equipos (POS) más económicos que se puedan conectar a los celulares. Además, se tiene que diseñar soluciones más integradoras. En ese sentido, hemos cerrado acuerdo con importantes con las empresas en el manejo de correspondencias y recargas de celulares, que ya están presentes en una red de bodegas y hemos incorporado a sus equipos la aceptación de pagos con tarjetas.

¿Qué puede decir de los POS móviles?

Es una opción más, es un dispositivo más chico y cómodo que el POS tradicional. Se conecta a un teléfono inteligente y lo que hace es facilitar el trabajo de campo, de áreas de ventas y de distribución. Será una solución interesante también para los profesionales independientes.

Algunos bancos han anunciado el lanzamiento de las primeras tarjetas contactless. ¿Qué tan preparados están los POS para esta tecnología?

Gran cantidad del parque de equipos está listo desde el punto de vista de hardware, pero siempre es necesario un proceso de certificación por temas de seguridad del software. En el 2017, las tarjetas sin contactos van a ser una realidad visible en la mayor parte del Perú.

¿Que otras funciones se puede incorporar a los POS?

Los POS son como una mini-computadora, y en realidad porque se pueden cargar con lo que sea. Por ejemplo, puedes ponerle funcionalidades de aceptación de pagos, funcionalidades de recarga de celulares, de cajeros. Puedes incluso ponerle funcionalidades especiales para algunos giros de negocios.

¿Están incursionando en negocios no financieros?

Tenemos los llamados post-servicios, que van más allá de lo financiero. Como los POS pueden cumplir distintas funcionalidades, además del pago con tarjetas, lo que estamos haciendo es registrar la data de las transacciones de los clientes y cruzarla con la base de datos de los comercios para así desarrollar programas de fidelidad. Por ejemplo, entregar un premio al cliente mil.

Comercio electrónico empieza a despegar

♦♦

El comercio electrónico está tomando cada vez más fuerza en el país, estimó Ricardo Pacheco, director Comercial de VisaNet. “Creo que está empezando a despegar. Inicialmente el comercio electrónico está muy relacionado a viajes y turismo y después pasa a otros tipos de negocios”, indicó el ejecutivo.

En el Perú ya ha llegado a los negocios retail, como las tiendas por departamentos, y es ahí donde puede dispararse su masificación.

Para impulsar el comercio electrónico entre las empresas pequeñas que no quieren desarrollo de una página web VisaNet lanzó su solución Pago Link. Mediante esta herramienta la empresa puede enviar un correo con un link a un cliente o ponerlo en su Facebook. Dando click a dicho enlace se abre la opción para el pago con Visa, explicó Pacheco. Adelantó que se preparan otras soluciones similares para las mypes y pymes

¿Qué tan importantes son los nuevos productos frente a los tradicionales (pago con tarjetas)?

Los nuevos productos empezaron con una participación de 5%, pero hoy representan el 15%. Hay infinidad de oportunidades en el mundo no financiero.