



Source:
tynmagazine

Los pagos digitales se están generalizando en todo el mundo. A finales de 2020, había más de 300 proveedores de dinero móvil con más de 100.000 usuarios activos, según un informe publicado por GSMA, una asociación industrial de operadores de redes móviles. En total, más de 300 millones de cuentas de dinero móvil estaban activas cada mes en todo el mundo.

Los proveedores de dinero móvil, más comúnmente conocidos como billeteras electrónicas, se utilizan para transferir dinero, pagar y recibir pagos a través de teléfonos móviles sin la necesidad de un banco tradicional. Son útiles siempre que disfruten de una amplia adopción y un fuerte efecto de red. Pero incluso un servicio popular como Alipay de Ant Groups, que tiene más de mil millones de usuarios anuales, es prácticamente inutilizable fuera de China debido a su baja penetración en la mayoría de los países.

El problema es que no hay interoperabilidad entre la mayoría de las billeteras como la hay entre los bancos tradicionales, sugirió Xue Zhixiang, quien trabajó en la infraestructura básica para la unidad en la nube de Alibaba y Alipay antes de iniciar WalletsClub.

Registrado en Hong Kong en 2019 con un pequeño equipo operativo en China continental, WalletsClub tiene como objetivo convertirse en la Visa para billeteras digitales, haciendo posible las transferencias de dinero entre los cientos de servicios de dinero electrónico del mundo.

“Somos como una cámara de compensación para carteras digitales”, dijo Xue, director ejecutivo de la empresa.

Un sistema de compensación es un intermediario para dos partes involucradas en una transacción financiera. Está diseñado para garantizar la eficiencia y seguridad de una transferencia validando la disponibilidad de los fondos y registrando la transferencia entre dos partes de la transacción. Los pagos se pueden enviar y recibir en tiempo real utilizando WalletsClub, afirmó Xue, y su tecnología se basa en el estándar “ISO 20022”, un lenguaje común para que las instituciones financieras intercambien datos en todo el mundo.

En otras palabras, WalletsClub busca cientos de billeteras electrónicas en todo el mundo en lugar de usuarios finales individuales. Su visión es permitir que las personas paguen con cualquier billetera móvil en cualquier lugar siempre que el proveedor de servicios del remitente o la institución financiera y los servicios equivalentes del receptor sean miembros de WalletsClub, de manera similar a como Visa y Mastercard procesan las tarjetas de crédito emitidas por diferentes bancos que están en sus redes. La compañía planea monetizar cobrando una tarifa fija por transacción.

Al agregar interoperabilidad a las billeteras electrónicas, incluso los pequeños actores regionales pueden

prosperar porque obtienen compatibilidad dondequiera que exista un sistema de compensación.

En lugar de desafiar el sistema financiero tradicional, WalletsClub quiere proporcionar una forma para que las personas no bancarizadas puedan mover dinero fácilmente a través de billeteras digitales, que son más fáciles de obtener que una cuenta bancaria. Una gran demanda vendrá de los trabajadores migrantes extranjeros que necesitan enviar dinero a sus países de origen, como los millones de trabajadores del sudeste asiático en el extranjero.

WalletsClub está invadiendo potencialmente el territorio de algunos jugadores. Los trabajadores expatriados que envían dinero a casa actualmente recurren a servicios de remesas de larga data como Western Union o MoneyGram, que tienen grandes redes de ubicaciones de “agentes” donde los usuarios envían o cobran dinero. En 2018, Alipay comenzó a permitir a los usuarios de Hong Kong enviar dinero a cuentas de GCash en Filipinas, pero “el enfoque de Ant Group son los pagos en lugar de las remesas”, observó Xue.

En 2019, el dinero enviado a casa por los trabajadores de la diáspora se convirtió en la mayor fuente de financiamiento externo en los países de ingresos bajos y medianos, excluida China, según datos del Banco Mundial. Los flujos de dinero ascendieron a más de \$ 500 mil millones y superaron los niveles de inversión extranjera directa en estas regiones.

El otro tipo de negocio que podría amenazar una cámara de compensación para billeteras móviles son los agregadores de pagos transfronterizos, que evitan que los comerciantes tengan que integrarse con varios métodos de pago digitales.

El mayor desafío para la startup naciente es establecer confianza con los clientes. En esta etapa, WalletsClub está en conversaciones con servicios de dinero electrónico fundados por empresarios chinos en Hong Kong, Singapur y Canadá. Las carteras fabricadas en China abundan especialmente en los mercados emergentes, gracias al aprendizaje de estos fundadores del auge de la tecnología financiera china durante la década. A muchos de ellos les resultó difícil competir con gigantes como Tencent y Ant, y mucho menos con las estrictas regulaciones de China en torno a la tecnología financiera.

“Si llegamos a 20 miembros y tenemos varios cientos de transacciones entre cada par de miembros a diario, básicamente somos rentables”, dijo Xue, y agregó que el objetivo es incorporar una docena de clientes para este año.

Disponible en:

<https://www.tynmagazine.com/walletsclub-quiere-ser-la-visa-para-billeter...> [1]

Links

[1] <https://www.tynmagazine.com/walletsclub-quiere-ser-la-visa-para-billeteras-electronicas-en-todo-el-mundo/>