

eLeVe

Los albañiles, plomeros y electricistas podrán cobrar sus trabajos en forma virtual



Trabajadores y profesionales independientes, especialmente los que realizan trabajos a domicilio como albañiles, plomeros, electricistas y otros, cuentan con una nueva herramienta tecnológica móvil para cobrar sus servicios con tarjeta de débito y crédito, en un pago o en cuotas, con los mismos niveles de seguridad que tienen hoy los pagos via posnet.

Se trata del MPOS, una versión móvil del posnet que utilizan los locales físicos, y que permite a albañiles, plomeros, taxistas, profesores particulares, masajistas, empleadas domésticas, entre otras actividades, cobrar sus tareas en el mismo lugar que trabajan sin tener que circular con efectivo.

La tecnología genera nuevas soluciones tanto para quien cobra como para quien paga, con miras a la sustitución del uso de efectivo que en nuestro país se utiliza para pagar el 73% de los gastos recurrentes de las familias, según datos de la consultora Claves.

Por ahora el MPos, un dispositivo que se anexa al smartphones, es ofrecido en el mercado por la empresa TodoPago.com, del grupo Prisma, al que también pertenecen las empresas Banelco y Visa.

En tanto que MercadoPago adelantó que el sistema está en etapa de prueba, con miras a incorporarlo antes de octubre a su oferta.

El dispositivo -en el caso de la propuesta de TodoPago- tiene un costo inicial de 270 pesos, se puede adquirir en hasta tres cuotas, y es necesario vincularlo a una cuenta bancaria como puede ser una caja de ahorro, pero no tiene costo mensual por servicio sino que tiene un costo por cada transacción.

Según confirmó la empresa prestadora del servicio, si la transacción se realiza en un solo pago, el costo es de 4,9%.

En cambio, si se trata de un pago de entre 2 y 6 cuotas el porcentaje es del 15% y si la operación es a pagar entre 7 y 12 cuotas sube al 23%.

El responsable de TodoPago, Tomas Reboursin, indicó que desde el lanzamiento la venta superó las expectativas, aunque no precisó la cantidad de unidades vendidas al cumplirse un mes del lanzamiento del producto, para sólo indicar que antes de fin de año esperan colocar "decenas de miles" de unidades.

TodoPago.com presentó el producto informalmente a principios de junio durante la realización de un seminario sobre tecnología y finanzas, dónde también participaron referentes de Mercado Pago y de la empresa internacional Paypal, que espera ingresar al mercado local en los próximos meses.

La vicepresidenta de productos de MercadoPago, Paula Aguirre, consultada por Télam, recordó que en noviembre del 2014 cuando anunciaron su producto mPos, "por cuestiones estratégicas de negocio, se priorizaron mercados como el de Brasil donde ya lo usan más de 40.000 vendedores".

"La demora en el lanzamiento en Argentina se debe específicamente a restricciones en la habilitación del procesamiento del mPOS de Mercado Pago", y ahora "nos encontramos en negociaciones con distintos procesadores para poder introducir estos servicios".

Aguirre precisó que "en la Argentina se encuentra en prueba piloto y estimamos un pronto lanzamiento masivo en el cuarto trimestre de este año".

Según Reboursin, los primeros dispositivos fueron adquiridos por taxistas, vendedores ambulantes y feriantes", en coincidencia con la premisa de que el

producto "satisface la necesidad genuina de comerciantes que no accedían a los medios de pago".

Por su parte Rebousin sostuvo que "TodoPago mPOS es un producto que está permitiendo que taxis, comercios pequeños, feriantes, vendedores ambulantes y profesionales, entre otros, puedan cobrar con tarjeta de débito y crédito, y vender en cuotas".

Esta herramienta tecnológica, junto a otras como las tarjetas prepagas, desincentivan el uso de efectivo y facilitan la disminución de diversas franjas de economía informal.

Según la consultora Claves, el año pasado, los pagos de servicios recurrentes (desde los servicios públicos, luz, agua, gas, hasta los privados salud, educación, cable e incluso expensas) de los argentinos totalizaron 1.809 millones de transacciones por más de \$1.300 billones.

De este universo el 73% fue pagados en efectivo y el 27% fueron pagados vía transacciones electrónicas.

El titular de la consultora, Nelson Pérez Alonso, en diálogo con Télam, precisó que el 28,10% de los pagos se realizó en oficinas comerciales, el 35,50% en redes extra bancarias y 36,40% en la red bancaria.

El año pasado por la red bancaria y la red extrabancaria (que incluye las modalidades de Pago fácil, o Rapipago) comercializó por 979.979 millones de pesos.

El 24,4% de este monto se pagó vía redes Link y Banleco (redes electrónicas); un 26,2% en bancos comerciales y el 49,9% en redes extrabancarias.