

Payit, una red social de pagos que quiere acabar con el efectivo en México

Date : enero 22, 2018

Cobrarle a los amigos siempre resulta incómodo, sobre todo si ya ha pasado algún tiempo desde el instante en que se contrajo la deuda. “Me debes tantos pesos de aquel día que fuimos a comprar bebidas y aperitivos para la fiesta del 17 cumpleaños de Juan, ¿te acuerdas?”, escribes a uno de tus amigos por WhatsApp. Después de lo que parece un largo silencio, te contesta: “mándame el número de tu cuenta bancaria” o quizás, dice: “perdona, vuelve a recordármelo cuando nos veamos y te lo doy en efectivo”, lo que hace el proceso de cobrar aún más pesado e incómodo.

Este tipo de situaciones fueron las que animaron a los mexicanos Martín Mexía y su socio Miguel Cervantes a crear Payit, una red social de pagos a través del celular con la que pretenden favorecer la bancarización [el acceso de la población a servicios financieros] en México y conseguir que se convierta en una sociedad “cashless”, es decir, sin efectivo. De acuerdo con datos oficiales, la tasa de bancarización en México se sitúa en torno al 44%, mientras que en los países más desarrollados puede ser del 90%. La bancarización de un país es importante porque puede contribuir a la disminución de la pobreza al permitir a la población realizar actividades para mejorar sus ingresos y fomentar el ahorro.

Además, según Mexía, CEO de Payit, esta *fintech* —tipo de empresa que utiliza la tecnología para crear productos financieros innovadores— ayudará a fomentar la educación financiera de las generaciones más jóvenes de su país.

En esta entrevista, Mexía profundiza acerca de estas ideas y entrega algunos consejos sobre emprendimiento en empresas fintech. Payit no es la primera iniciativa emprendedora de este mexicano, que con tan solo 9 años y ayudado por su papá puso en marcha un proyecto relacionado con teléfonos tradicionales de monedas.

Knowledge@Wharton High School: ¿Cómo surge la idea de crear Payit hace un par de años y por qué? ¿Qué necesidades o carencias identificaron en el mercado mexicano?

Martín Mexía: La idea surge de una necesidad propia, nos dimos cuenta que el hacer pagos a nuestros amigos era extremadamente difícil. Inclusive cuando ellos también ya estaban bancarizados. Siempre se hacían cuentas a medias y al final siempre había deudas que nunca se pagaban. En el mercado existían las transferencias electrónicas, pero eran y son muy caras y difíciles de hacer. Payit nace como una forma segura y rápida para hacer pagos fáciles a nuestros amigos.

KWHS: Teniendo esto en cuenta, ¿cuál crees que es el futuro de Payit y otras apps de este tipo, como Venmo, en otras partes del mundo?

Mexía: El futuro de Payit en México es el de ayudar a que nuestra sociedad se convierta en una sociedad “cashless”, y con esto ayudar a que más de 2.3 billones de pesos y 48 millones de horas no sean gastados anualmente por la sociedad solamente en tener acceso al efectivo. En otros lugares del mundo, esto ya está sucediendo, en Estados Unidos tienes a Venmo, en India a PayTM, por lo que Latinoamérica es el siguiente eslabón.

KWHS: ¿Qué repercusión crees que tendrán este tipo de aplicaciones en la industria del sector bancario o pagos? ¿Y en los consumidores más jóvenes?

Mexía: No creo que exista alguna repercusión en el sistema bancario *per se*, creo que es más que nada en el sector de pagos. Con la aceptación de más aplicaciones, las cuales puedan matar al efectivo, cambiará la forma en que los mexicanos interactuamos entre nosotros financieramente. Entre más gente tenga este tipo de aplicaciones, menos efectivo será necesario por lo que menos personas lo tendrán.

En los consumidores más jóvenes tendrá la repercusión de que será necesario que estos sean bancarizados a una edad más temprana, es decir, tendrán que tener una tarjeta o una cuenta virtual para tener su dinero del día a día en vez del efectivo. ¡Esto es muy bueno para todos nosotros ya que desde una edad temprana tendremos educación financiera!

KWHS: ¿Cuáles son las limitaciones de Payit hoy en día y cómo esperan superarlas?

Mexía: La limitación más grande es la aceptación de la plataforma y esto lo estamos consiguiendo a través de Marketing. Necesitamos que todo México esté dentro de estas plataformas para conseguir que sea un pago aceptado por todos. ¡Es en lo que estamos trabajando y esperamos este año estar en la bolsas de más de 1 millón de mexicanos!

KWHS: ¿Qué lecciones has aprendido en tu trayectoria como emprendedor en el campo de las fintech que consideras importante transmitir a aquellos que quieran emprender?

Mexía: Lo más importante que les puedo transmitir es esta frase: “El no ya lo tienes, busca el cómo sí!” Si en verdad estás en proceso de hacer un cambio fuerte en algún ecosistema es obvio que lo que estas tratando de hacer no esta todavía hecho y tendrás muchas negativas, ¡y muchos no! Nuestro trabajo como emprendedores y disruptores es encontrar el cómo sí, buscar la manera de cómo lo queremos hacer. En específico en el mundo Fintech, con tantas regulaciones y lidiando con bancos, recibirán muchos NO pero siempre existe el cómo Sí, es cuestión de encontrarlo.

KWHS: ¿De dónde te surge el gusanillo del emprendimiento? ¿eras uno de esos adolescentes que vendían limonada a los vecinos?

Mexía: En mi caso así es, vengo de una familia de emprendedores y desde pequeño se me inculco el emprendimiento. Recuerdo dos emprendimientos que tuve de pequeño en los cuales me fue muy bien, el primero fue impulsado por mi papá y yo tendría unos 9 años. Antes de los celulares pusimos unos teléfonos de monedas para hacer llamadas internacionales en 5 oficinas de la ciudad, con lo que ganamos le pagamos (mi hermano y yo) a mi papá el dinero de los teléfonos. El segundo fue hecho por mí, como a los 12 o 13 años, mi papá me trajo unos tamagotchis (como digital pets) y vendí algunos, fue tanto el éxito que importamos alrededor de 500 piezas y ¡todas fueron vendidas!