

# Wanda, el servicio de billetera móvil que busca hacerse un hueco en Latinoamérica

Entrevistamos a **Ramiro Gómez D'hers, director general de Wanda para Argentina**, quién nos explica cuáles son las expectativas de este nuevo servicio de billetera móvil.

## **¿Cuáles fueron las razones por las que Telefónica y Mastercard decidieron incursionar en el mercado latinoamericano a través de Wanda?**

La realidad es que en regiones más desarrolladas, cómo pueden ser Estados Unidos o Europa, el porcentaje de población bancarizada es muy alto, y, por lo tanto, los usuarios no encuentran un beneficio adicional en la utilización del teléfono móvil como medio de pago, excepto en algunos casos específicos, cómo los micropagos. Por eso, el foco de la compañía está puesto en Latinoamérica, donde existe una gran necesidad de inclusión financiera.

## **¿Qué porcentaje de la población latinoamericana no está bancarizada?**



Ramiro Gómez D'hers,  
director general de Wanda  
para Argentina

Alrededor del 60% de los latinoamericanos no están bancarizados. En Argentina, ese porcentaje es menor, y ronda entre el 45% y el 50% de la población económicamente activa. Por otro lado, la penetración de la telefonía móvil está en el orden del 120%, por lo que se puede estimar que un altísimo porcentaje de ese segmento tiene celular.

Nosotros estamos orientados a la población no bancarizada porque creemos que Wanda es una herramienta de inclusión financiera, y por este motivo, al servicio se puede acceder desde cualquier equipo, desde el último Smartphone al más rudimentario de los teléfonos móviles, con pantalla blanco y negro. Además, el sistema no requiere plan de datos, no consume mensajes de textos (SMS) o tiempo en el aire, ni genera costos de mantenimiento.

Sin embargo, esto no significa que los clientes del sistema financiero no puedan utilizar el servicio. Para este segmento, la billetera móvil es un medio de pago más, porque ellos ya cuentan con una propuesta de valor, que les puede estar ofreciendo los bancos. En cambio, los no bancarizados no tienen en el mercado ninguna propuesta de valor.

### **¿Cómo funciona el servicio?**

Wanda es una billetera móvil de prepago. El usuario tiene que depositar el dinero en alguno de los puntos de recarga de Wanda y con ese monto, se puede recargar saldo en la cuenta de Movistar, realizar remesas nacionales, comprar en comercios y realizar el pago de servicios de luz, gas y teléfono.

### **¿Cuántos puntos de recarga hay activos?**

Tenemos alrededor de 1.000 puntos activos, y esta semana cerramos un acuerdo con la red de cobranzas Pago Fácil, lo que nos permite sumar 3.000 puntos de recarga Wanda en todo el país. También estamos avanzando en las negociaciones con otras redes para alcanzar mayor capilaridad.

### **¿En cuántas ciudades están ofreciendo Wanda?**

En el primer mes lanzamos servicios en Rosario, Córdoba, Mar del Plata, Tandil, Azul, Balcarce, y estamos empezando a comercializar Wanda en Buenos Aires y Mendoza. Estamos avanzando en la creación de ecosistemas antes de lanzar la marca, porque la gente debe tener lugares dónde realizar las recargas para poder utilizar el servicio, y por eso es tan importante generar acuerdos y avanzar en la generación de canales.

### **Hace un mes, durante el lanzamiento del servicio en el país anunciaron que ya había 50 locales en donde se podía comprar con Wanda... ¿creció la red desde ese entonces?**

Sí, ahora tenemos alrededor de 250 comercios funcionando. Estamos generando acuerdos con cadenas de retail. El objetivo es que los clientes puedan utilizar Wanda para pagar en el supermercado o comprar entradas para el cine, el estadio de fútbol o pasajes de micros de larga distancia, por ejemplo.



El equipo de Wanda

### **¿Cuáles son las expectativas para este año?**

Nosotros esperamos llegar a las 10 millones de transacciones acumuladas. Actualmente tenemos más de 5.000 clientes operando y consumiendo. Eso es lo importante, porque de nada sirve tener 2 millones de clientes si no utilizan el servicio. Como Wanda es un sistema que no tiene costos de mantenimiento, nuestra ganancia se genera por las tarifas que cobramos por transacción.

### **¿Cuáles son los costes?**

Las operaciones de recarga de Movistar, carga de Wanda, consultas y pago en comercio no tienen costo. Sí vamos a cobrar una tarifa por la realización de transacciones entre personas (remesas nacionales) y el retiro de dinero en puntos Wanda.

### **¿En qué países se va a lanzar Wanda?**

En los próximos meses se van a definir los próximos lanzamientos, de acuerdo a cómo avance la generación de redes en cada país. El plan es que entre fines de 2012 y 2013, Wanda esté presente en todos los países donde opera Movistar.

### **¿Y en el resto de América latina?**

Si bien los socios son Mastercard y Telefónica, Wanda es una empresa independiente y como tal, se podrían realizar alianzas con otros operadores, tanto a nivel nacional como en países en donde Movistar no brinda servicios.