

Kippel⁰¹

AVATARES

Álex Lopera (Verse): “Europa está totalmente lista para los pagos móviles”

El cofundador y director de operaciones de Verse considera que la desaparición del efectivo contribuirá a que se reduzca la corrupción y que iniciativas de los bancos como Bizum son una estrategia comercial para “atraer al millennial”.

27 JUL 2017 — 04:57

POR A. PIJUÁN



Álex Lopera es cofundador y director de operaciones de **Verse**, una plataforma de pagos móviles que inició su actividad en 2015. El directivo, graduado en Derecho Económico por Esade, dio sus primeros pasos en la industria digital con tan sólo 17 años. Lopera empezó a trabajar junto a Borja Rossell y Dario Nieuwenhuis en lo que posteriormente se convertiría en Verse a finales de 2014 en San Francisco, pero al cabo de unos meses decidieron regresar a Barcelona para centrarse en el mercado europeo. Según Lopera, “es bueno que el dinero en efectivo deje de existir porque todo será mucho más transparente”.

Pregunta: Verse opera en todos los países de la Unión Europea, ¿existen diferencias a nivel regulatorio?

Respuesta: La suerte en Europa es que la regulación es uniforme. La ventaja que tiene frente a otros mercados como Estados Unidos, en los que cada estado cuenta con una regulación distinta, es que en España puedes solicitar la figura del pasaporte, que hace que otros países miembros de la Unión

1/4

<https://www.kippel01.com/avatares/alex-lopera-verse-europa-esta-totalmente-lista-para-los-pagos-moviles.html>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Kippel⁰¹

AVATARES

Europea reconozcan la licencia adquirida. En nuestro caso constituimos una entidad de pago en España; es una licencia que nos permite captación de depósitos; la custodia de fondos de terceros y poder pagar en su nombre.

P.: Y en la adopción de sistemas de pago, ¿existen diferencias?

R.: Las costumbres de pago cambian, sobre todo en el mundo electrónico. Países como Holanda, Bélgica o Austria están muy poco acostumbrados al pago online con tarjetas, por ejemplo allí funcionan con adeudos, lo que incrementa el riesgo de fraude en la plataforma. En estos países es más difícil porque son modelos de riesgo que tienen que ir creándose con el tiempo. Pero lo cierto es que Europa está totalmente lista para los pagos móviles. Los mismos bancos están impulsando productos similares, lo que pone en la mente de los usuarios que el móvil es una herramienta totalmente válida para pagar.

P.: Al afirmar que Europa está lista para pagar a través del móvil, ¿se refiere a su regulación o a los ciudadanos?

R.: Se encuentra en una fase bastante avanzada respecto a hace dos o tres años, y cada vez hay más grandes empresas que lo están impulsando para que vaya a más entre los ciudadanos. En cuanto a regulación, no es que haya cambiado mucho. Es cierto que hay diferentes iniciativas que está impulsando el Banco de España, pero el mundo regulatorio funciona en paralelo al tecnológico: uno avanza muy rápido, el otro va a caballo.

“Los países de Latinoamérica no están tan avanzados en el pago móvil”

P.: Verse empezó en Estados Unidos, ¿por qué decidieron regresar a Europa?

R.: Estados Unidos es un mercado gigante y eso está muy bien, pero también es más complicado. Cada estado, en concreto aquellos donde se concentra el poder económico, como California y Nueva York, tiene una regulación diferente. Para poder operar necesitas adquirir una licencia por estado, y el coste es muy elevado.

P.: También están tanteando la entrada en Latinoamérica, ¿cuáles serían las dificultades?

R.: Estamos investigando cómo funcionan mercados como Colombia y México. Lo que ocurre es que la regulación en Latinoamérica es algo ambigua, algunos países no requieren licencias sino que funcionan por volumen. Estos países no están tan avanzados en el pago online y hay un poco más de fricción en cómo entra el dinero en las plataformas de pago. Tratar con efectivo es problemático porque puedes caer en blanqueo de capitales.

P.: ¿Bizum es competencia?

R.: Ofrecemos servicios muy parecidos, pero hay que entender Bizum como un canal alternativo de transferencias que han puesto en marcha un conglomerado de bancos, que han llegado a un acuerdo para intentar ser más *cool* y atraer al sector *millennial*. Cuando entras en Línea Abierta de La Caixa y realizas una transferencia Bizum, no es más que un *hack* sobre Redsys. Su objetivo no es cambiar el *status quo* de los pagos, sino conseguir que la gente joven abra más cuentas bancarias. Considero que es más una estrategia comercial para la captación de clientes y no tanto una plataforma para generar impacto en una industria que lleva muchos años estancada.

Kippel⁰¹

AVATARES

“Bizum es una estrategia comercial para la captación de clientes”

P.: Aun así, el nombre de un banco detrás de una plataforma de este tipo puede generar más confianza entre los adultos...

R.: Le sorprendería, tenemos bastantes usuarios de más de 35 años. Quizás existe una barrera de entrada, puede que digan *quién es esta gente o qué miedo*. Pero llega un punto en el que la presión social y el boca a boca hacen que descarguen nuestra aplicación.

P.: ¿Cómo se compete frente a gigantes como Samsung o Apple?

R.: Su prioridad número uno no son los pagos. Están añadiendo servicios de pago en sus productos, pero esto no quiere decir que sean los ganadores. Google, por ejemplo, lanzó Google Wallet y fue el mayor fiasco que ha tenido la empresa en tiempo. No porque seas un monstruo de la industria quiere decir que cualquier tecla que toques tenga que ser un éxito. Además este servicio está restringido a sus plataformas y a móviles de última generación.

P.: Pero seguramente evolucionará con los próximos años y será más accesible...

R.: Está claro, pero que seas increíblemente grande no es sinónimo de que lo vayas a hacer bien. Realmente nos alegramos de que estas empresas estén empujando este servicio, porque validan nuestro modelo de negocio.

“Con la infraestructura que existe hoy en día ya se puede hacer mucho”

P.: En paralelo a los dispositivos, ¿tendrá que producirse algún cambio en la regulación para la evolución de los pagos móviles?

R.: La regulación de hoy en día ya te permite operar con pagos móviles. Entrar en ella es más fácil o más difícil, pero si conoces el camino y sabes trazarlo bien, se puede hacer. Se trata de conocer bien cómo funciona el sistema y, a partir de allí, construir un proyecto que esté avalado por el Banco de España y cumpla con la normativa. Que hubiera cambios en la regulación que favorecieran a entidades no bancarias sería genial, pero con la infraestructura que existe a día de hoy ya se puede hacer mucho. De lo que carecen los bancos no es de regulación, sino de tecnología.

P.: ¿Entonces para que esto crezca hace falta una sólida base tecnológica?

R.: La base tecnológica y la adopción masiva por parte de los usuarios.

P.: ¿Y para conseguir esta adopción masiva qué es necesario?

R.: Tiempo y maduración del mercado. Que los usuarios conozcan lo fácil y cómodo que es realizar servicios que antes se hacían desde la banca online.

P.: ¿Cómo van a reaccionar los bancos?

R.: A pesar de competir indirectamente con los bancos, tenemos muy buena relación con ellos. Las entidades se dan cuenta que hay cosas que hacen muy bien, pero no tienen la capacidad para poder abarcarlo todo. Es un riesgo, hay servicios que antes ofrecían de forma cómoda sin competencia y ahora, o se ponen las pilas o van a quedarse desplazados en varias áreas. El problema es que son

3/4

<https://www.kippel01.com/avatares/alex-lopera-verse-europa-esta-totalmente-lista-para-los-pagos-moviles.html>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Kippel⁰¹

AVATARES

entidades con mucha gente, algunos de sus trabajadores llevan allí más de cuarenta años y eso hace que la dinámica de construir cosas nuevas sea diferente.

4/4

<https://www.kippel01.com/avatares/alex-lopera-verse-europa-esta-totalmente-lista-para-los-pagos-moviles.html>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.