

PagoFlash.com: un nicho en el ciberespacio venezolano

Carmen Sofia Alfonzo A.

Periodista

El nombre PagoFlash.com remite inmediatamente a pagos en línea de productos o servicios. Sin embargo, Danhalit Zamalloa, una joven de 26 años, directora general de PagoFlash.com, aclara que la empresa es «el único método de pago en Venezuela en el que no se necesita ir al banco o tener tarjeta de crédito para comprar en internet».

PagoFlash.com es el producto del ingenio de cuatro jóvenes, que desarrollaron el proyecto en uno de los programas Emprende, del IESA. Además de Zamalloa, Andrea Coultas (26 años, directora de mercadeo), Rubén Cabrita (33, director de comercialización) y Gregorio Escalona (28, director de tecnología) son los artífices de la herramienta.

Haberse desempeñado en varias organizaciones no gubernamentales hizo que los fundadores de PagoFlash.com se plantearan como objetivo principal del proyecto la satisfacción de una necesidad social. Zamalloa fue presidenta de Aiesec, una organización sin fines de lucro global presente en Venezuela que promueve el desarrollo del liderazgo; Coultas fue vicepresidente de Comunicaciones de Aiesec, formó parte del programa Lidera, del IESA, es activista de diferentes ONG dedicadas a la protección de animales y fue especialista en Responsabilidad Social en Cines Unidos; Cabrita se desarrolló en el área social a través del Parque Social UCAB y otras iniciativas de los jesuitas; y Escalona ha estado ligado a actividades de emprendimiento tecnológico. «Siempre habíamos tenido muchas ideas, pero la del dinero digital prepagado para el comercio electrónico surgió como una iniciativa que respondía a una necesidad de inclusión, que genera desarrollo económico para el país y usa las tecnologías para lograrlo», señala Zamalloa.

¿Cómo funciona PagoFlash.com? Según Zamalloa, el modelo de negocio es sencillo. Pago Flash puede fungir como intermediaria de pagos de cualquier empresa interesada en impulsar la venta de sus productos en internet, mediante una plataforma que recibe los pagos. Luego de esta primera fase, PagoFlash.com se encarga de comercializar el dinero digital en los diferentes puntos de venta que lo hacen llegar en forma de tarjetas a los consumidores interesados en realizar

una compra en todos los comercios afiliados a PagoFlash.com. «El modelo ha sido uno de los mayores éxitos, porque vincula a diferentes sectores, desde la comercialización en puntos de venta físicos y puntos de pago digitales hasta la interacción directa del consumidor».

PagoFlash.com se está estrenando: comenzó a operar el 12 de diciembre de 2013. Pero Zamalloa afirma que ha funcionado bien desde que arrancaron las pruebas piloto, meses antes del lanzamiento. La directora reitera, con orgullo, que en Venezuela no existe una herramienta similar. En algunos países de Europa, África y Medio Oriente funciona Ukash; y en Europa y Estados Unidos, PaySafeCard.

En América Latina existen algunas propuestas que intentan solucionar pagos en línea; pero, básicamente, se dedican a

PagoFlash es el único método de pago en Venezuela en el que no se necesita ir al banco o tener tarjeta de crédito para comprar en internet

gestionar el pago de factura de servicios en un punto establecido. Tales son los casos de PagoFácil y RapidPago, en Argentina. Zamalloa explica: «La mayor diferencia entre estas iniciativas y PagoFlash.com es que nosotros estamos enfocados en los pagos para comercio electrónico. Por ejemplo, en nuestra plataforma los usuarios pueden realizar transferencias a otros usuarios de dinero digital».

Así como el norte es la satisfacción de una necesidad social, la directora de PagoFlash añade que la herramienta tiene una orientación a la base de la pirámide que no tiene la mayoría de las empresas de pagos en línea. El proceso de interacción es sencillo y amigable para el usuario final, «que no es siempre el caso de los pagos con móvil», asegura.

Identidad de emprendedor

Como consejo a quienes desean incursionar en un emprendimiento, para Zamalloa lo primero es «identificarse como emprendedores». Cada uno de los socios de PagoFlash.com siempre había queri-

do dar ese salto, pero una vez que tuvieron la idea, con un plan de negocio claro, todo fue mucho más fácil.

¿Por qué emprender en tecnología? Zamalloa responde que escogieron ese nicho porque creen que la innovación y la tecnología han ofrecido soluciones a los grandes problemas de la humanidad.

Zamalloa reconoce que al inicio no contaban con muchos recursos, pero la experiencia que tenían los cuatro fundadores en el mundo de las ONG les sirvió de mucho. «Ahí aprendimos a trabajar con lo intangible y a crear valor prácticamente del aire, porque los recursos suelen ser escasos». Recuerda que, para comenzar, no tenían más que las tarjetas de crédito y 5.000 bolívares que les prestó la mamá de una de las fundadoras.

Lo que tenían de sobra era ganas de materializar el proyecto, y mucha gente que los apoyaba. «El IESA nos ayudó muchísimo y nos contactó con el Banco Exterior, que finalmente nos permitió entrar en el programa de emprendimiento Creo y obtener nuestro capital inicial. También recibimos apoyos del programa Soft Layer Catalyst de IBM, con la donación de servidores, y el programa BizSpark de Microsoft». Además, han tenido buenos mentores: Yajaira LaPrea de Parada Inteligente, el concejal César Chirino de Chacao y Carlos Brandt de Proempredimiento.

Zamalloa admite que emprender en un entorno político y económico desfavorable hace dudar «a cualquiera» de seguir adelante con la idea de independizarse. Sin embargo, reconoce que son más los momentos de satisfacción que de frustración los que ha vivido PagoFlash.com. Haber logrado el segundo lugar del Programa Emprende fue el primero, y muy significativo. También recuerda la primera vez que realizaron una transacción de prueba en la plataforma, cuando registraron la empresa, cuando hicieron la presentación en el Encuentro de Ciudades Digitales y el CCS Tech Meet Up. «Pero, sin duda, recordamos con muchísima satisfacción el momento en que recibimos el crédito del programa Creo del Banco Exterior, y cuando cerramos la comercialización con Parada Inteligente. Esos fueron momentos de muchísima emoción». ■