

Barared brinda servicios de mPOS y microbanca gracias a plataforma de AirWatch

El cliente

Con más de 1.300 quioscos públicos ubicados en cuatro ciudades adyacentes a la Ciudad de México, Barared opera servicios telefónicos y de microbanca en más de 34 municipios cercanos al DF y al área metropolitana.

Ofrece servicios bancarios, pago de servicios y remesas, llamadas y recargas telefónicas, así como microcréditos. Para ello, Barared utiliza más de 600 dispositivos móviles, entre teléfonos y tabletas, lo que posibilita que usuarios poco familiarizados con la tecnología tengan acceso de forma rápida y sencilla a este tipo de servicios y transacciones. Barared ha multiplicado su crecimiento 12 veces respecto al año 2008.

El reto

Para maximizar su negocio era imprescindible que Barared, junto a su socio tecnológico GoNet, pudiera integrar sus recursos existentes a la plataforma de un proveedor de movilidad empresarial seguro y confiable. AirWatch[®] by VMware[®] cubría todos los requerimientos con sus soluciones de administración de dispositivos y aplicaciones móviles.

Con un parque de dispositivos en constante crecimiento y con necesidades de mantenimiento permanente en localidades remotas, se planteaban retos operativos, de seguridad de los datos y de administración muy importantes. Florencio Lugo, gerente de cuenta de Barared, explicó que la elección de AirWatch estuvo basada en sus funcionalidades multi-plataforma y la facilidad de integración con los equipos Apple que ya estaban utilizando. También era muy importante para la organización la protección de sus datos. "La seguridad de los datos es prioritaria en nuestro negocio y AirWatch permite tener la certeza de que todas las políticas de seguridad estén aplicadas y actualizadas", enfatizó el ejecutivo.

AirWatch permitió a Barared trascender el alcance de sus servicios y sumar a su oferta los puntos de venta móviles (mPOS, por sus siglas en inglés). El uso de mPOS se ha incrementado en 111% en todo el mundo durante el último año, estimándose que esta cifra crezca a 38 millones de mPOS para 2017. Alineados con esta tendencia, Barared trazó una clara estrategia para optimizar sus servicios y ofrecer a sus clientes cada vez más beneficios.



Descripción general

- Cliente: Barared
- Industria: Telecomunicaciones
- Región: Latinoamérica
- Soluciones: MAM, MDM
- Dispositivos: 500 – 1.000



La solución

Al contar con las soluciones de AirWatch, Barared ha podido establecer perfiles y políticas de seguridad, controlar accesos, restringir el uso de aplicaciones, tener conexiones de datos seguras a través de Wifi, desarrollar aplicaciones con el SDK de AirWatch, contar con un catálogo de aplicaciones e instalarlas remotamente, geolocalizar dispositivos, generar informes y tener un single sign-on. Todo esto ha hecho que las visitas de soporte y mantenimientos preventivo y correctivo de la empresa hayan disminuido significativamente.

“Barared ha podido centrarse más en el crecimiento de la empresa, dejando de lado tareas que AirWatch nos resolvió desde el primer momento de su implementación: desde la prueba de concepto, comenzamos a recibir beneficios que, traducidos en ahorros de costos, justificaron inmediatamente la inversión en el producto”, apuntó Lugo. “Sin AirWatch no sería viable operar toda la plataforma, es decir, tenemos un equipo de soporte bastante eficiente, porque damos el soporte vía remota, no tenemos que estar en todas las ciudades”. Lugo enfatizó además que “el proceso de implementación fue muy rápido. En un par de días ya estábamos en un entorno productivo”. Con tan sólo tres administradores pueden operar su plataforma y gracias a AirWatch no han tenido necesidad de incrementar su personal, lo que supone también un ahorro de costos.

La capacitación ofrecida por su socio GoNet, más la que tenían disponible a través del portal de capacitación de AirWatch, fue otro punto clave para el éxito de la implementación. “AirWatch es un producto muy intuitivo”, destacó Lugo. “La ventaja comparativa que encontramos fue la rapidez en la implementación, la facilidad de uso, la poca capacitación que se requiere, así como la ventaja de tener el período de prueba antes de hacer la adquisición”.

A través de los mPOS, Barared puede realizar cobros en efectivo o tarjetas con lectura de códigos de barra, lo que impulsará mucho más el crecimiento del negocio. El modelo ofrece quioscos con todos los servicios integrados a pequeños comerciantes.

Lo que viene

La meta de Barared es incrementar a 16.000 sus puntos de venta en México en los próximos 5 años, por lo que estima sumar 250 quioscos adicionales al mes en 2014. De la misma forma, contempla expandirse internacionalmente a Centroamérica, Brasil y Perú, por tener características demográficas y económicas muy similares, lo que hace exportable su modelo de negocios. AirWatch jugará un papel fundamental en esta fase, en la que aspiran crecer un 200%.

“Barared ha podido centrarse más en el crecimiento de la empresa, dejando de lado tareas que AirWatch nos resolvió desde el primer momento de su implementación”.

– Florencio Lugo
Gerente de cuenta
Barared

