



## 70 MEXICANOS QUE SÍ VALEN EN PARÍS

18 junio, 2014 , por HabitatMx



Publicado en [Agustín Vargas/Puntales](#), Columnistas, Economía y finanzas, Negocios

*La firma está de plácemes*

**Agustín Vargas (\*)**

La transformación de **Sí Vale** como empresa global ha sido todo un éxito. Es la empresa líder en el mercado de tarjetas de despensas, gasolina y otros medios de pago, pues se ha consolidado con el 34 por ciento del pastel y para escarnio de su competencia que, con tal de quitarles clientes ofrecen bonificaciones, es decir depredan el mercado pero con un pésimo servicio, en el primer cuatrimestre del año han contratado más de mil 800 empresas a pesar de que la deducción de los vales se redujo a casi la mitad con la reforma fiscal.

**José Antonio García León**, director general de la firma, está de plácemes con el comportamiento del mercado porque la prestación laboral de despensa se ha consolidado entre el empresariado mexicano. Y con él los directivos franceses del holding al que desde diciembre pasado pertenecen, **GroupeChèqueDéjeuner**, el tercer grupo especializado en tarjetas de pago más grande del mundo. Y para corroborar su satisfacción por la adquisición mexicana, los empresarios franceses invitaron a visitarlos a París a 70 directivos, ejecutivos y empleados de diferentes niveles, con los gastos pagados, para festejar juntos el 50 aniversario de la empresa internacional.

Pero eso no es todo, resulta que nuestro país será la plataforma de lanzamiento para que la empresa francesa se expanda en el continente americano, incluyendo varias ciudades de Estados Unidos y Sudamérica.

Sí Vale es la única empresa de tarjetas de despensa que cuenta con cinco monederos electrónicos certificados por el SAT, para que sus empresas clientes cuenten con la alternativa adecuada para sus necesidades laborales y medios de pago de insumos como la gasolina.

Mientras tanto la competencia sufre con severos problemas de clonación de tarjetas como fue el caso de la tarjetas Edenred en la Cámara de Diputados y otros de la "la chiquillería" que, como Toka Investment, además de jinetear el dinero de sus clientes, véase el caso del contrato obtenido en la SEP en noviembre pasado, tienen que crear marcas que fonéticamente confundan a sus posibles clientes para que suenen a Sí Vale.

Escribanos a [avargas@habitatmx.com](mailto:avargas@habitatmx.com), también síganos en <http://www.habitatmx.com/>

**\*Periodista. Director del Suplemento HábitatMx**

[Retroenlace](#) de tu sitio.