

be INNOVATION

EDICIÓN 5 • AÑO 1 • AGOSTO-SEPTIEMBRE DE 2021
WWW.BEINNOVATION.COM.MX

TECNOLOGÍA

¿Qué tecnología
usa una Fintech?



be INNOVATION

EDICIÓN 5 • AÑO 1 • AGOSTO-SEPTIEMBRE DE 2021
WWW.BEINNOVATION.COM.MX

TECNOLOGÍA
qué tecnología usa
una Fintech?



BÚSCANOS EN:



Y SI HACEMOS UNA ¿FINTECH?

A través de la tecnología ofrecen servicios financieros
y no financieros disruptivos a los clientes.

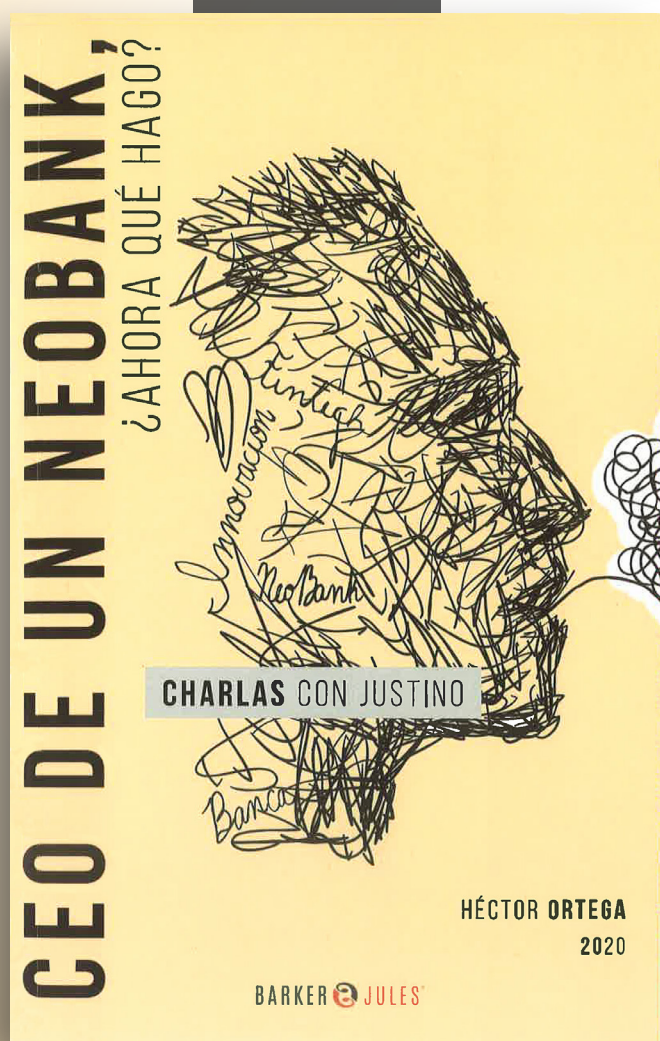


BÚSCANOS EN:



LIBRO

CEO DE UN NEOBANK, ¿AHORA QUÉ HAGO?



Héctor Ortega es un especialista en sistemas que laboró durante **10 años en Banco Azteca** como responsable de **Banca Electrónica** de seis países y en 2014 decidió fundar **Hypertech**, una empresa dedicada a canales digitales para el **sector financiero**. Su gusto por narrar historias acerca de sus pasiones: las **finanzas** y la **tecnología**, lo llevaron a crear un singular personaje, Justino con quien mantiene interesantes charlas **acerca de la digitalización** de un banco nuevo que retrata sigilosamente la realidad de las instituciones que mueven la economía de los países...

Justino es un CEO del NeoBank llamado **BancoT**, el cual tiene una propuesta de valor **más robusta** que una **fintech** y que puede crecer hasta igualar la oferta de un **banco tradicional**, los retos y las fallas que suceden en territorio nuevo son fuente de **grandes aprendizajes**. El singular Justino tiene un mentor llamado **Diego**, un banquero de la vieja guardia, quien lo apoya de manera muy cercana y con quien sostiene las más **interesantes charlas** con enfoque en el **negocio** y **supervisión** de la operación...

ASÍ NACIÓ CEO DE UN NEOBANK, ¿AHORA QUÉ HAGO?

–¿Y sí? ... *haces un libro de las CharlasConJustino*– me dijo un buen amigo –

–No creo que valga la pena – respondí de inmediato, estábamos en el 2018 por ahí de finales del mes de noviembre – me asaltó el falso EGO como muchas veces ... pero el gusanito ya estaba ahí ...

CON
DEDICATORIA
DEL AUTOR

\$300
PESOS

EL LIBRO ESTÁ
DISPONIBLE AQUÍ:

amazon

FÍSICO en Amazon.com / DIGITAL en Amazon.com y amazon.com.mx

ESPERO LO DISFRUTES TANTO COMO YO EN ESCRIBIRLO, MUCHAS GRACIAS POR LEERME. TE MANDO UN ENORME SALUDO.



Observabilidad todo-en-uno.

Proactividad sobre tus datos y sistemas
para la continuidad de tu negocio

Anka unifica en un único punto todos los
dominios de la Observabilidad.

4 dominios y
1 única plataforma.

Con Anka resolverás de forma ágil, simple y con mínima
intrusión en los sistemas existentes, las necesidades de
obtener mejor visibilidad sobre los sistemas, ya sea en
Cloud u On-premise.

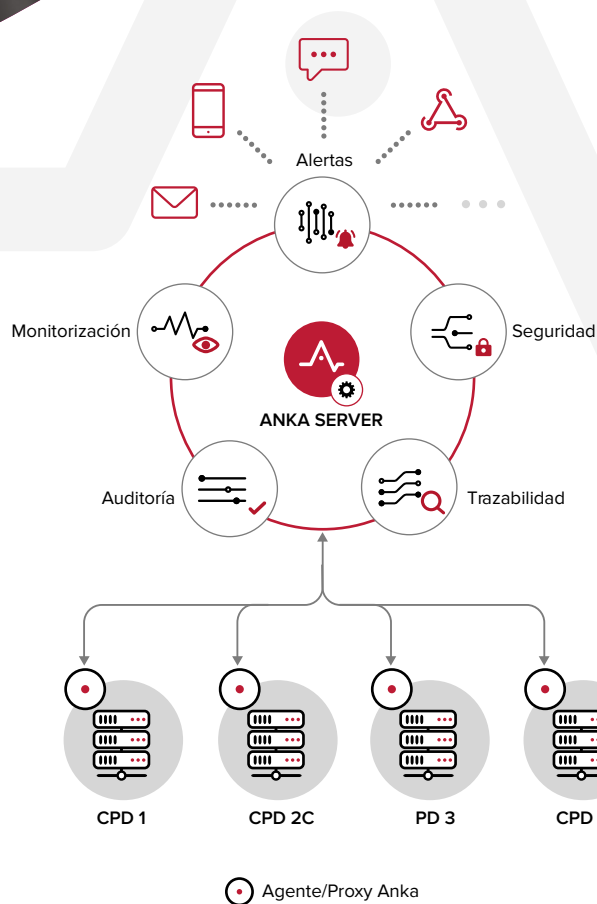
Descubre una solución abierta, integral y centralizada
que resolverá tus necesidades de **Monitorización**,
Trazabilidad, **Auditoría** y **Seguridad**, con una visión
holística, despliegues automatizados o en cloud y con
capacidades de personalización y escalabilidad amplias.

Además, con Anka contarás con un sistema de **alertas y
notificaciones inteligentes** que te permitirá ser proactivo
y adelantarte a los futuros problemas.

Logra la **Observabilidad** dentro de tu sistema de control o infraestructura de software y
mejora la **visibilidad**, la **resistencia** y la **tolerancia** a los fallos.

Conoce lo que nos hace diferente, solicita una demo de la plataforma Anka.

Descubre de la mano de uno de nuestros expertos cómo Anka puede cumplir todas tus necesidades de Observabilidad.



www.ankaobservability.com



4 CHARLAS CON JUSTINO

[/BEERNNOVATION](#) [f/BEERNNOVATION](#) [@BEERNNOVATION](#) [/BEERNNOVATION](#)

CONTENIDO

be
INNOVATION
DIRECTORIO

Director General

Héctor Ortega
hector.ortega@beernnovation.com

Directora Editorial

Gabriela Romero
gabyrivera04@gmail.com

Diseño

Ángel R. Ruiz
angel.ruiz.z56@gmail.com

Relaciones Públicas

Oscar Salcedo
oscarsalcedo@yahoo.com

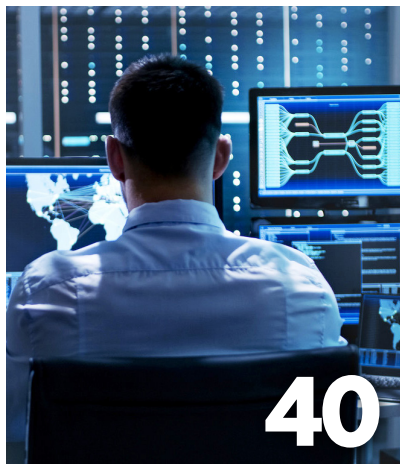
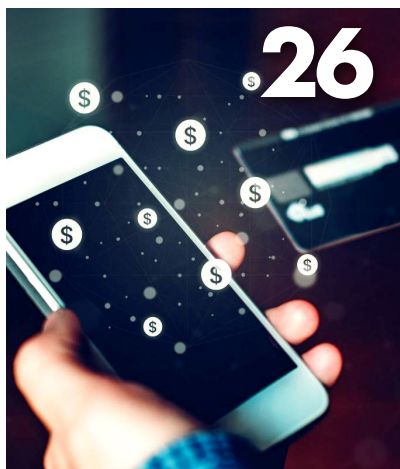
Transformación Digital

Hugo Muñoz
hugo.munoz@beernnovation.com

Talent Hunter

Gustavo García Alvarado

Revista Be Innovation, Año 1, Número 5, XXXX-XXXX2021, es una publicación bimestral. hugo.munoz@beernnovation.com Tel. 55-1307-2222, www.beernnovation.com.mx Editor responsable Gabriela Romero. Reservas de Derechos al Uso Exclusivo en trámite. ISSN en trámite. Certificado de Licitud de Título y Contenido en trámite. Impresa en los talleres de imprentas Debari imprentas.org.mx/imprenta. Circulación controlada. Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor de la publicación. Queda estrictamente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes de la publicación sin previa autorización de Revista Be Innovation. Certificado de circulación, cobertura y perfil del lector folio en trámite.



- 6 LEVO-Fintech de Modelo Novedoso.
- 8 Fintech a la vanguardia de la salud financiera.
- 10 Verisec: Diseñar para escalar.
- 14 Ignacio de Luna, Country Manager de Creditea: los productos crecen con los clientes.
- 16 ¿Ser o no ser Fintech? Esa es la cuestión.
- 18 Checklist de requisitos para la autorización de una ITF conforme a la ley para regular las instituciones de tecnología financiera (la "Ley Fintech")
- 20 Lo que las multas quieren decir...
- 24 El arte de cobrar, de que lloren en su casa a que lloren en la mía...
- 26 Incubación del área de Riesgos en una Fintech.
- 30 Core Bancario en la Nube Retos, ventajas y oportunidades.
- 36 La importancia de las Fintech para la inclusión financiera.
- 38 Las Constancias de Conservación NOM-151, una necesidad para el ecosistema financiero.
- 40 La Ciberseguridad para la Fintech.
- 42 ¿Qué tecnología usa una Fintech?
- 44 Doopla.mx revolucionó los créditos y las inversiones en México con su modelo de negocio.
- 46 ¿Y si hacemos una FinTech?
- 50 Casos de Éxito.



INDUSTRIA DISRUPTIVA

En estos tiempos que corren, es muy atractivo integrarse en el sector financiero propiamente en el sector fintech, tengo amigos y amigas que laboran para bancos que se sienten muy interesados en trabajar para empresas de este tipo, les atraen de sobremanera y nos es para menos, están recibiendo inversión importante por los distintos fondos, las autorizaciones están sucediendo con sus observaciones y detalles en el camino.

Hemos preparado un movimiento más que una revista, serán tres ediciones en las cuales se abordará la realidad del ecosistema financiero, nos tomamos la libertad de hacer una propuesta con varias iniciativas, todas con el mismo sentido: brindar información útil para usted que nos lee, asimismo deseamos le sea útil en su día a día.

Las fintech empiezan a figurar como una alternativa para el campo laboral, una manera de salir de las cosas cotidianas y arriesgarse de nuevo, lo ven como rejuvenecer a través de nuevos retos en el camino, es un poco la tierra prometida para el sector financiero, donde las ideas funcionan y se escuchan, donde se pueden

hacer más locuras para innovar, la banca no se queda callada y trata de escuchar que pasa, busca darse ese baño de juventud y arrojo, unos lo están haciendo bien mezclando experiencia y agilidad, a otros les ha salido tan mal que han cerrado sus iniciativas en este sentido, pero se llenan de aprendizajes y de ideas, nada está perdido, es parte del camino que se tiene que recorrer, aún no existe la fórmula que lleve al éxito.

Nos preguntamos para esta edición ¿Qué es lo que suma al día a día de estas personas ávidas de conocimiento que nos leen?, la respuesta surgió con una melodía de fondo donde unas princesas y un muñeco de nieve tienen una aventura helada:

¿Y si hacemos una Fintech?

Nos lo preguntamos como cualquier cosa, parecía una pregunta sencilla, simple, fácil de responder como todo lo que representa diversión, es entrar en la ola de la innovación, apenas dimos el sí para adentrarnos en los entresijos de la iniciativa, surgieron temas importantes, nos mimetizamos un poco en la piel de los emprendedores y emprendedoras que con arrojo y

valentía han buscado crear este tipo de empresas, no ha resultado fácil, muchos días sin descanso y noches de insomnio le preceden, nuestro ejercicio teórico ya presenta dificultades por la naturaleza de tal proyecto, una pregunta surgió por el horizonte de nuestra conversación, sin una voz que respondiera:

¿Y por dónde empezamos?

Por una cusetión legal, se nos ocurre, pero el tema tecnológico también es importante, luego nos adentramos en el producto, en la gestión de talento y en una larga lista de actividades, todas ellas importantes que poco a poco se mencionaron, sin duda hemos disfrutado mucho realizar esta edición de la revista Be Innovation, traemos reflexiones de grandes personalidades de la industria, gente que está detrás de la trinchera haciendo que las cosas sucedan, quienes nos comparten sus puntos de vista, sus valiosas experiencias para revisarlas como si fueran tesis de grado, aportan información simple y útil para nuestro quehacer, nuestro reto en cada edición y esperamos lograrlo en esta.

De parte de todo el equipo de la revista Be Innovation, esperamos que les sea útil lo que aquí podrán leer, para nosotros ha sido un aprendizaje increíble con la voz de los verdaderos dueños del espectáculo: ¡Las personas que hacen realidad la industria Fintech!



HÉCTOR ORTEGA

Director General
@HecktorOrtega

El lado oscuro de Scrum

Recuerdo el primer día que la vi, una mujer con una mirada fuerte y directa era un evento de la comunidad de Beernnovation, se dirigió hacia mí apenas me vio entre la multitud y sin miramientos me dijo:

-Amigo, el DJ de la fiesta fue tan malo que en general fue un desastre

-¿Tan malo era con sus mezclas Justino?

-No, en realidad lo hacía extraordinariamente bien; sumado a poner música variada y con muy buen gusto del público en general, es más, debo confesar que la primera hora estuvimos tan emocionados y contentos que nos divertimos mucho.

El problema es que, el DJ nunca bajó el ritmo y entonces poco después de la hora, la mayor parte de la gente se cansó y no disfruto más, era tal la adrenalina que no se pudo mantener, y al no tener experiencia este señor, no logró entender que debe ser un valle con crestas al combinar la música, para que el público se puede tomar ciertos “respiros”

Cayó, en en “la trampa de Scrum” el DJ

Esta charla la tuvimos a inicios de este 2020, me platicaba de

la fiesta que tuvieron de fin de año con su familia y unos amigos, me invitó, pero no pude ir, no recuerdo por qué temas, creo que estaba de vacaciones en alguna parte.

-¿*Trampa de Scrum* Justino? ¿Eso qué es?

-Ah, es una historia que me contó una persona que trabaja en un banco de color ... que es trasnacional con sede en ... (omitidos a propósito los nombres, lo cual no resta calidad al relato)

“Al estar siempre OCUPADOS, caímos en la trampa de la continuidad de SCRUM”

– *Justino*

Y de este modo, inicio este relato:

-¿Ubicas a los GEFES Héctor?

Los GEstores de FElicidad

-¡Por supuesto! En **Hyper-tech** tuvimos una persona que hacía esta función, como un experimento de equipo

-¿Y cómo te fue con eso?

-Mal amigo, nuestro equipo es tan sólido que no se requería una figura de este tipo, somos transparentes y se pueden quejar de lo que sea y los tratamos como una familia grande que TOD@S saben que pasa, por más cruel y grave que sea

-Justo amigo, has dado en el clavo, te platico lo que Adela,



mi amiga de este banco grande, me comentó: Se implantó Scrum como metodología de gestión de proyectos, con la finalidad de entrega constante al mercado, el primer año fue fabuloso y al ser algo nuevo fue muy interesante, pero siempre se encuentra uno lecciones en el camino y la primera de ellas surgió casi a finales de este primer año. ¡Quiero vacaciones para diciembre! – dijo un consultor externo que ya tenía dos años en el banco y le correspondían dos semanas de vacaciones para finales de 2019. Debes terminar el entregable de 3 meses -le dijeron- no puedes irte a mitad de este. -Pero eso comprende este período de mis vacaciones – replicó – -Apenas termine el sprint, sin problema te podrás ir, no presenta inconveniente alguno, estás en todo tu derecho – y una vez llegado a este arreglo, el consultor estuvo de acuerdo. Me comentó Adela que los equipos son multidisciplinarios y se conforman según las necesidades de la organización, es decir, te pueden cambiar de equipo apenas termines con un entregable, es de lo más normal y elimina el tedio en la gente. Ese consultor terminó su mini-proyecto, pero apenas estaba a punto de cerrar el sprint con la liberación a producción y fue requerido para otro proceso donde

claramente todo el equipo auto-organizado era nuevo.

¡Adiós vacaciones de 2019!

Pero eso solo fue el principio del problema, al ser externo no tuvo más remedio que aceptar la resolución, pero empezó a surgir el mismo dilema con las personas internas de la organización, **Scrum estaba matando al equipo...** Y empezaron las quejas en todos los niveles, surgió tanto ruido que debieron tomarlo en cuenta de manera muy rápida las altas esferas, la comunicación fluye muy rápido con este esquema. La gente no podía pedir permisos, no podían faltar ni reportarse muchos días enfermos, menos salir de vacaciones y todo por algunas circunstancias como:

- ✓ En el año solo tenían 4 proyectos y nada más
- ✓ Los resultados eran sobre muy pocos proyectos
- ✓ Los proyectos duran un trimestre en promedio y se vuelve a empezar cada ciclo de tres meses
- ✓ Un proyecto por trimestre para entregar y medir, probar, repetir, aprender y volver a empezar, todo con equipos multidisciplinarios

El nivel de entrega de proyectos del banco se incrementó en orientación al mercado o “el cliente en el centro”, de manera efectiva y práctica, pero era **directamente proporcional al nivel de estrés** de la gente

SE IMPLANTÓ SCRUM COMO METODOLOGÍA DE GESTIÓN DE PROYECTOS, CON LA FINALIDAD DE ENTREGA CONSTANTE AL MERCADO, EL PRIMER AÑO FUE FABULOSO Y AL SER ALGO NUEVO FUE MUY INTERESANTE, PERO SIEMPRE SE ENCUENTRA UNO LECCIONES EN EL CAMINO.

para sacarlos en 3 meses desde cero hasta 100. Ante una “mini rebelión” de los proveedores de staffing con la gente de compras, para defender a su personal y evitar una salida colectiva que perjudicara a ambas partes, y luego de observar el mismo problema hacia dentro de la organización, decidieron tener un GEFÉ (Gestor de Felicidad) para que sirviera de abogado entre los equipos auto-organizados y sus propias necesidades. Gestionar los tiempos de descanso entre proyectos, retrasos para incorporarse a nuevos proyectos para liberar estrés y vacaciones, temas personales y lo que hiciera falta, pero conciliando entre las partes como un árbitro objetivo para todos los interesados. Una experiencia que solo vivieron y aprendieron, a través de la práctica y como consecuencia del proceso “la trampa de Scrum o de la agilidad” – dijo para terminar el relato Justino- Amigo, me llama la atención cómo surgen diversas situaciones no contempladas, a partir de un cambio en la manera de operar y gestionar, es muy interesante y por ello he tomado cartas en el asunto a manera de prevención para BancoT. Y me detalló la política para los equipos internos, que también debemos cumplir como proveedores de BancoT.



LEVO — FINTECH



DE MODELO NOVEDOSO

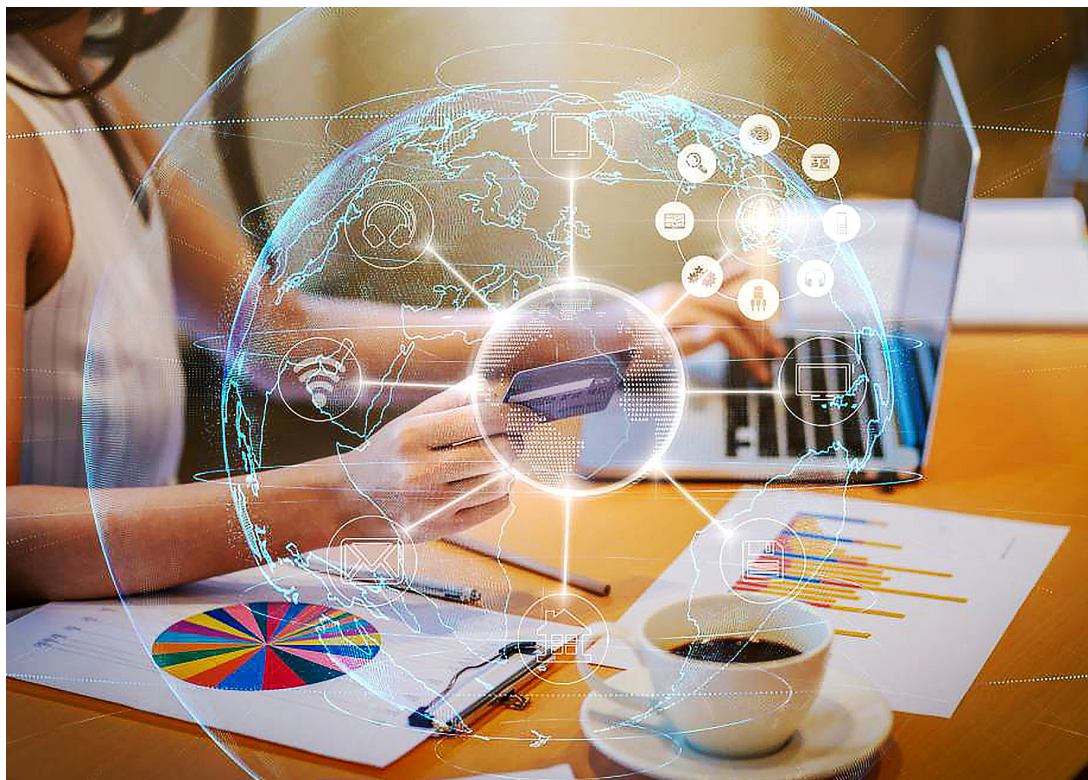
*En proceso de ser regulada como modelo novedoso ante la CNBV, por lo que aún no se encuentra disponible para su uso, busca ayudar a la gente a obtener mejores rendimientos sin cambiar de banco.

El reto de la regulación

Al captar recursos del público en general, Levo debe de ser una entidad regulada. El gran reto es que el modelo de negocio de Levo no cabe dentro de las tres figuras reguladas en el marco de la Ley Fintech, por esto tuvimos que recurrir a la figura de Modelo Novedoso. Un sandbox regulatorio donde es posible probar modelos distintos a los existentes. El proceso ha sido arduo y no sin complicaciones; lo cierto es que, Estamos siendo testigos y partícipes de un choque de trenes; por un lado, el empuje implacable de la innovación liderada por una camada de emprendedoras y emprendedores determinadas a resolver los problemas que tanto tiempo han aquejado a nuestro país con

TANTO EL ECOSISTEMA
FINTECH COMO EL
REGULADOR, NOS
ENCONTRAMOS
EN UN PROCESO
DE APRENDIZAJE Y
DE UN CAMBIO DE
PARADIGMA QUE
NOS ES FÁCIL DE
GESTIONAR.

ayuda de la tecnología; y por el otro lado, la inercia de un sistema financiero y regulatorio poco acostumbrado a la innovación veloz y las herramientas tecnológicas que la hacen posible. La regulación del sector fintech es necesaria para la protección de sus usuarios; pero lo cierto es que el marco regulatorio es tan bueno o malo como el que lo aplica y gestiona. Para poder mejorar la salud financiera de las y los mexicanos, hace



falta un regulador valiente, con la voluntad de interpretar la regulación de maneras innovadoras, de buscar el “cómo sí” y resuelva con celeridad. El bienestar financiero del país depende de ello.

La cuestión del ahorro...remunerado

Una de las ideas equivocadas en cuanto a los hábitos financieros de las y los mexicanos es la ausencia del hábito del ahorro. Nada más falso. Según datos de la ENIF 2018, casi el 70% de las y los adultos ahorran de manera activa, es decir, apartan dinero para el futuro. La mayoría lo hace en instrumentos informales pero un número importante, más de 20 millones, lo hace en instrumentos formales, de los cuales el 60% corresponden a cuentas corrientes y de ahorro que reciben nula o poca remuneración. México no tiene un problema de ahorro, tiene un problema de remuneración del ahorro.

LEVO: el marketplace de pagarés bancarios con un esquema innovador de crowdsaving

Levo nace como la solución a la falta de remuneración al ahorro de las y los mexicanos utilizando pagarés

EL MARKETPLACE DE PAGARÉS BANCARIOS DE LEVO PERMITE A LA GENTE TENER ACCESO A PAGARÉS DE DIFERENTES BANCOS SIN TENER QUE ABRIR UNA CUENTA CON CADA UNO DE ELLOS.

bancarios. Estos instrumentos son fáciles de entender pues se conoce el plazo y el rendimiento desde el inicio y además son de bajo riesgo pues son emitidos por los bancos. El marketplace de pagarés bancarios de Levo permite a la gente tener acceso a pagarés de diferentes bancos sin tener que abrir una cuenta con cada uno de ellos, además, incorpora un esquema único de crowdsaving en el que agrupamos a las y los ahorradores sin montos mínimos para luego contratar los pagarés con el monto total. Así, podemos darles acceso a tasas de interés que antes les eran inalcanzables. La combinación del marketplace y el crowdsaving puede mejorar las tasas recibidas por las y los ahorradores hasta en 300%.



SALVADOR RIVERO

FINTECH

A LA VANGUARDIA DE LA SALUD FINANCIERA

Gracias a su tecnología y novedosos esquemas de negocio, los servicios que brindan las fintechs se han convertido en importantes alternativas al sistema financiero tradicional y representan una gran oportunidad para lograr una mayor inclusión financiera en países como el nuestro donde aún existe un rezago importante en la materia.

Sin embargo, si bien en los últimos años las fintechs han ganado terreno para que más personas, sin importar quiénes sean y en dónde estén, puedan tener acceso a servicios financieros que antes les eran inaccesibles o de forma más conveniente, hoy los nuevos tiempos exigen ir más allá y comenzar a brindar algo más que solo servicios. Esta nueva frontera consiste en ofrecer soluciones y estrategias que materialmente mejoren la vida de sus clientes en todos los aspectos, incluyendo su salud financiera.

Este cambio de paradigma se vuelve necesario y toma relevancia al representar no solo una oportunidad para ser más empáticos y lograr conectar con el consumidor presente, cuyos hábitos, exigencias y necesidades financieras han cambiado tras la pandemia, sino también para impactar la sociedad y el país con una misión social.

Una de las mayores preocupaciones y generadores de estrés de las personas, antes



ESTE CAMBIO DE PARADIGMA SE VUELVE NECESARIO Y TOMA RELEVANCIA AL REPRESENTAR NO SOLO UNA OPORTUNIDAD PARA SER MÁS EMPÁTICOS Y LOGRAR CONECTAR CON EL CONSUMIDOR PRESENTE.

y en mayor grado tras la contingencia sanitaria y económica, es la falta de recursos para cumplir con sus compromisos financieros básicos. El impacto que esto tiene en su salud

mental es muy alto y las empresas lo están viviendo con sus colaboradores, ya que, en la mayoría de las ocasiones se convierte en un problema que los lleva a distraerse de sus labores y por ende, a ser menos productivos, al enfrentar deudas impagables por recurrir a créditos con intereses muy altos para obtener liquidez, o a pedir préstamos a familiares y amigos. Esta falta de productividad en las empresas resulta en una reducción del PIB del país.

Recientes investigaciones vinculan el estrés financiero y las dificultades económicas con una variedad de afecciones de bienestar físico y mental, que van desde el abuso y la negligencia por consumo y endeudamiento desmedidos, hasta la disfunción doméstica y las enfermedades cardíacas. Claramente el estrés financiero en la sociedad es un tema de salud pública.

Hoy, la tendencia apunta a colocar al cliente y su salud financiera en el centro, pero también a las empresas para que tengan un involucramiento más activo con sus colaboradores en el proceso de lograr una vida económicamente equilibrada, ayudándoles a reducir el estrés al mejorar su bienestar financiero, un tema vital, pero más aún en estos tiempos.

En la actual recesión económica muchas personas cometen errores al administrar sus finanzas frente a circunstancias estresantes y desconocidas y es ahí donde las fintechs pueden hacer la diferencia no solo al poner a su disposición servicios financieros más accesibles, sino dándoles herramientas que permitan a las personas, y a las empresas, mejorar su salud financiera, a través de servicios como el salario on demand, un esquema que ha tomado gran fuerza en los últimos meses con plataformas como minu, pionera del salario on demand en nuestro país, y que, además de permitir el acceso al salario ya trabajado a los colaboradores

LA TENDENCIA
APUNTA A COLOCAR
AL CLIENTE Y SU
SALUD FINANCIERA
EN EL CENTRO,
PERO TAMBIÉN A
LAS EMPRESAS PARA
QUE TENGAN UN
INVOLUCRAMIENTO
MÁS ACTIVO
CON SUS
COLABORADORES
EN EL PROCESO DE
LOGRAR UNA VIDA
ECONÓMICAMENTE
EQUILIBRADA.

cuando lo requieran, brinda información útil y sistemática para fortalecer su educación financiera. El salario on-demand permite cambiar la forma y el momento del cobro de nómina sin cambiar los procesos internos de tesorería en las organizaciones, brindando, en gran medida, la liquidez necesaria que requieren los colaboradores para cubrir sus pagos a tiempo o atender alguna emergencia financiera, al utilizar recursos propios sin necesidad de recurrir a adelantos o préstamos que solo les generan un mayor endeudamiento. En el contexto actual, brindar salud financiera debe ser una de las responsabilidades sociales de las empresas y las fintechs pueden marcar la diferencia aprovechando la transformación digital. Hoy más que nunca, el mundo exige actores más comprometidos, y cada vez más empresas están reorientando sus esfuerzos hacia el bienestar de sus colaboradores, cubriendo diferentes frentes, uno de los más importantes: su salud financiera.



**NIMA
POURSHASB**

VERISEC:

DISEÑAR PARA ESCALAR

El uso de plataformas móviles, iniciada mas de una década, se aceleró significativamente en tan solo unos meses, enfrentando una pandemia y provocando cambios tecnológicos que transformaron los modelos de negocio de empresas y de industrias enteras, destacando entre ellos, el sector financiero.

Nuevamente, en el centro de todo esto, está el usuario-cliente, los empleados, los procesos y por supuesto la Identidad digital y los datos. En este tenor, Verisec con oficinas centrales en Estocolmo y oficinas regionales en México, Madrid, Londres, Sydney, Dubai y Belgrado, se ha enfocado en ayudar a los bancos, las empresas y gobiernos, a proteger sus canales de comunicación digital a través de sus Servicios y TECNOLOGÍA DE AUTENTICACIÓN Y CIFRADO.

Carlos Flores, Director de Verisec, comentó que la tendencia mundial, se enfoca en los procesos de autenticación utilizando los móviles, ya que desde ahí se realizan muchas de las operaciones utilizando contraseñas, códigos NIP y diferentes tipos de biométricos ligados al dispositivo, como la huella digital y el reconocimiento facial.

Flores añade que un ejemplo de esto son los tokens de autenticación, utilizados ya en la mayoría de los bancos y normalmente integrados en su app, cuyo foco es incrementar de una manera exponencial, el uso de los móviles para la validación de transacciones.

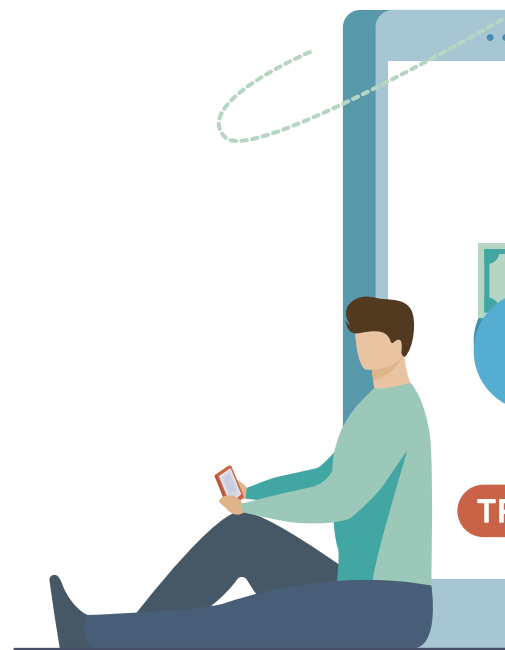
Naturalmente, los móviles se han convertido en algo fundamental en la interacción con los usuarios, por lo que cada vez más regulaciones a nivel mundial exigen la definición de mecanismos para asegurar las validaciones seguras en los móviles, otros tipos de dispositivos y de sistemas, con el objetivo de mitigar el fraude y sobre todo aumentar el nivel de confianza en las transacciones digitales.

En este tema, México se ha distinguido como pionero en la creación y robustecimiento de regulaciones para los medios electrónicos, ejemplo de ello es el capítulo 10 de la Circular Única de Bancos, en donde la CNBV, detalla los controles regulatorios para el uso del servicio de Banca Electrónica, mismos que entraron en vigor en el 2010.

Sin duda, uno de los retos más importantes al que se enfrentan los diversos sistemas de transacciones digitales es la seguridad, “Esta situación se

ha expandido dando oportunidad a diversos tipos de ataques, al mismo tiempo, el incremento del número de usuarios y tipos de transacciones, entre otros, han creado muchos escenarios en donde se quieren aplicar herramientas que no están diseñadas para eso. Además, la misma escalabilidad ha creado problemas nuevos y, sistemas que funcionaban muy bien con un número reducido de usuarios y transacciones ahora tienen muchas fallas, abriendo brechas de seguridad y operación, lo cual en si se convierte en un reto difícil de manejar”, reitera el directivo.

“DISEÑAR PARA ESCALAR”, SIGNIFICA USAR EL MENOR NÚMERO DE ELEMENTOS POSIBLE, PARA REDUCIR LA COMPLEJIDAD, QUE ADEMÁS ES EL ENEMIGO PRINCIPAL DE LA SEGURIDAD. CON UN DISEÑO ADECUADO SE PUEDEN REDUCIR COSTOS Y FACILITAR EL BUEN FUNCIONAMIENTO DE UNA APP, POR EJEMPLO, YA QUE SE REALIZAN MUCHAS Y DIFERENTES TRANSACCIONES EN TIEMPO RÉCORD, PARA MILLONES DE USUARIOS.



Lo que viene: Un mercado de gran escala

Tomando en cuenta los nuevos desafíos de la tecnología para adaptarse a las necesidades de rendimiento a medida que el número de usuarios crece, las transacciones aumentan y la base de datos empieza a sufrir degradamiento del performance por las cargas exponenciales, en opinión de Carlos Flores *“Se tiene que diseñar para escalar, es decir, cuando están en construcción los sistemas debe asumirse que van a ser usados no sólo por mil usuarios sino por millones y millones para diferentes tipos de transacciones; esto requiere un nivel mayor de performance,*

simplicidad y efectividad, que está embebido, y no solo el método autenticación en sí, sino el cómo se hace, precisamente, esa es la parte en la que hemos invertido, en el cómo, para que sea fácilmente escalable y a la vez con un gran performance y control de seguridad”

Tomando como punto de partida el “Diseñar para escalar”, se requiere usar el menor número de elementos posible, para reducir la complejidad, que además es el enemigo principal de la seguridad. Con un diseño adecuado se pueden reducir costos y facilitar el buen funcionamiento de una app, por ejemplo, ya que se realizan muchas y diferentes transacciones en tiempo récord, para millones de usuarios”. Tal como se explicó con anterioridad.

En resumen, un sistema escalable es el que no tiene que rediseñarse, pues el software mantiene, desde su origen, la capacidad para conservar una productividad efectiva con una carga de trabajo que puede aumentar de manera importante si se requiere.

Verisec es una empresa con operación global y su tecnología y desarrollos pueden aplicarse en muchos mercados, *“Particularmente nos enfocamos en mercados a gran escala, de millones de usuarios y transacciones*

en cualquier geografía, si bien son similares, existen diferencias importantes, pero, al final el tema de autenticación se ha estandarizado”.

“Lo que cambia son las regulaciones europeas, mexicanas o estadounidenses, en algunos puntos coinciden, en otros aspectos sí son diferentes, la manera de autenticar a alguien cambia de acuerdo con la idiosincrasia de cada país, el contexto y el escenario local. Ejemplo simple es que para los usuarios en Europa el nivel de confianza es relativamente bueno, hacia el gobierno y las instituciones, en donde la seguridad es transparente, ahí el usuario no se da cuenta de la autenticación que se hace. En México no se tiene confianza institucional y el usuario quiere ver cómo son las validaciones y tener control, esas son algunas diferencias del tipo de usuario”, aseveró Carlos Flores.

En México, de acuerdo con el especialista, lo importante es que la regulación ponga el peso a la resolución del fraude digital, así como a los delitos más comunes: cargos no reconocidos con tarjetas de crédito o débito. Para estos, la legislación no es muy clara, “En Reino Unido, el usuario es responsable de las primeras 50 libras (100 dólares) de una transacción específica y el para el resto, automáticamente el banco es el responsable, no hay tanto tema respecto a hacer una investigación, las reglas son simples y eso hace que los bancos tengan el interés de mitigar estos fraudes”.



Resalta que en México la legislación es más objetiva, explica el directivo, pues trata de temas como arbitrajes, investigaciones que el banco tiene que hacer y de cierto modo la institución se convierte en juez y parte, dejando al usuario sin herramientas para defenderse. Por ello, los bancos hacen mucho por investigar un fraude, aunque tienen un límite y no van más allá debido a la legislación, al final se actúa con un criterio subjetivo.



Carlos Flores, director de Verisec en México.

“

DEBERÍA DE HABER UNA SIMETRÍA DE LA INFORMACIÓN EN EL CASO DE INTERACTUAR CON EL BANCO, QUE PEDIRÁ AL USUARIO SU TOKEN, INE, BIOMÉTRICOS Y MUCHOS OTROS DATOS PARA AUTENTICARLO. HAY UNA GRAN OPORTUNIDAD PARA QUE UN CLIENTE TAMBIÉN PUEDA AUTENTICAR A SU BANCO, SIENDO RELATIVAMENTE SENCILLO, DEBIDO A QUE YA EXISTE LA TECNOLOGÍA PARA LOGRARLO, ADEMÁS QUE LOS BANCOS TAMBIÉN ESTARÍAN MÁS SEGUROS RESPECTO A LAS TRANSACCIONES DIGITALES. EN ESTE ASPECTO LOS BANCOS PUEDEN HACER MUCHO”.

Carlos Flores.
Director en Verisec en México.

EN EL OCÉANO DE
LA TECNOLOGÍA,
POR AÑOS

LA DEMANDA DE AUTENTICACIÓN ROBUSTA
DEL NEGOCIO ERA DIGERIBLE PARA LAS
SOLUCIONES TRADICIONALES
DE AUTENTICACIÓN.



PERO:
+REGULACIÓN
+FRAUDE



ENTONCES
LAS
SOLUCIONES
REQUIRIERON
+RECURSOS



Y LUEGO:
¡PANDEMIA!

ENTONCES: +RECUR...



LUEGO EL NEGOCIO
SE MIGRÓ A



#10XAUTH

...Y TAN-TÁN.



VERISEC
INTERNATIONAL

La tecnología de autenticación multifactor **#10XAUTH** de Verisec está diseñada para soportar cualquier volumen de demanda actual y futura, incluso 10 veces mayor, sin requerir más recursos ni actualizaciones constantes. Con costes controlados, un nivel óptimo de seguridad y la mejor experiencia de usuario. Para saber más sobre cómo la tecnología **#10XAUTH** de Verisec puede ayudar a su organización, solicite una demo en verisecint.com/authentication

IGNACIO DE LUNA, COUNTRY MANAGER DE CREDITEA:

LOS PRODUCTOS CRECEN CON LOS CLIENTES



Creditea es una empresa dedicada a los préstamos en línea que entre sus planes de expansión planea profundizar la oferta de instrumentos de crédito para apoyar a quienes lo necesitan en estos momentos de crisis por la pandemia del Covid-19. En entrevista con el recién nombrado director de la fintech, Ignacio de Luna habló para Be Innovation desde lo personal hasta lo profesional. Nacho gracias por conceder unos minutos a nuestra revista. Para todos aquellos que saben poco de ti, te pido que nos platiques quien eres y que formación profesional tienes. Claro! Antes que nada muchas gracias por el tiempo y el espacio. Mi nombre es Ignacio de Luna y soy mexicano de nacimiento, estoy casado y tengo 2 hijos pequeños. Desde muy pequeño siempre tuve mucha afinidad por las matemáticas y por ello decidí estudiar la carrera en

Administración Financiera y continué con mas estudios en Estrategias de Inversión y en Matemáticas Financieras aplicadas, lo cual me ha llevado a recorrer 14 años en el sector de retail, comercio electrónico y dentro de la industria Fintech; dentro de la cual hoy en día me encuentro como director general de Creditea México, empresa encargada de ofrecer préstamos personales en línea que van desde los \$5,000 hasta los \$70,000 pesos. Antes de estar en Creditea, estuve en Comparagurú una startup que logró cosas muy interesantes, previamente venias de una experiencia en Linio y de 7 años en Avon. Cuéntamos que aprendizajes te dejaron estas experiencias previas. Son mundos completamente diferentes. En Avon es una compañía 100% enfocada en las mujeres y en empoderarlas, es maravilloso el acercamiento que se puede tener con

ellas en campo y ver como empoderándolas se convierten en personas muy independientes. En Linio fue un mundo completamente digital y fue una mezcla entre mundo corporativo y startup y donde la velocidad era vertiginosa. Muchos cambios eran necesarios para mantener el ritmo de crecimiento tan acelerado que había en su momento. Y por último en Comparagurú, fue literal iniciar una compañía desde cero. Desde levantamiento de capital hasta negociación con los diferentes bancos, aseguradoras, etc. hasta una experiencia muy enriquecedora como lo fue un paro laboral, lamentable pero enriquecedora en términos de experiencia. Ahora eres el Country Manager de Creditea, en donde llevas relativamente poco tiempo y tocó la pandemia del COVID-19. ¿Cómo enfrentaste este nuevo reto en un ambiente tan incierto?

EN COMPARAGURÚ, FUE LITERAL INICIAR UNA COMPAÑÍA DESDE CERO. DESDE LEVANTAMIENTO DE CAPITAL HASTA NEGOCIACIÓN CON LOS DIFERENTES BANCOS, ASEGURADORAS.

Fue y ha sido un gran reto el podernos acoplar a esta nueva realidad. Tuvimos que hacer muchos cambios en cuestión de crédito, de procesos, de disminución de colocación de créditos. Y una vez que encontramos una mezcla ideal, desde ahí, nuestra meta ha sido reconstruir el negocio con métricas muy saludables que nos han permitido tomar mucha relevancia en el mercado y sobre todo adquirir un nuevo compromiso con nuestros clientes, asegurando otorgarles un producto financiero que crezca con ellos en el momento que más lo necesiten.

¿Cuáles son aquellas variables que un Contry Manager siempre debe tener presente para gestionar una Fintech de Lending?

Algo muy importante de tener es un equipo motivado y alineado con los objetivos de la empresa. Mucha habilidad para cambiar y hacerlo con velocidad y por supuesto debemos de tener un producto adecuado a la realidad del mercado que se desea atacar.

Los clientes son el centro de los esfuerzos de las empresas y hoy ésta es una máxima en Fintech. ¿Qué estas haciendo para conocer mejor a tu cliente y entender sus necesidades?

Hay muchas cosas que se hacen tras bambalinas. Del lado interno, tenemos herramientas que nos permiten identificar historiales

crediticios de nuestros clientes, sistemas antifraude, algoritmos que nos permiten conocer el ingreso de un cliente con niveles de muy alta confianza y también todo un equipo de desarrollo que nos permite innovar para mejorar nuestras tasas de aprobación. En cuanto al lado externo y creo el más importante, es que siempre buscamos escuchar las necesidades del cliente y del mercado para poder seguir mejorando y ofreciendo un producto financiero relevante para el consumidor. Mantener a los colaboradores alineados, con alto nivel de engagement y enfocados en la meta, no es cosa fácil. ¿Que acciones están implementando en Creditea para los colaboradores se mantengan enfocados en la meta y al mismo tiempo motivados? Algo muy relevante que hacemos son reuniones semanales con el equipo completo para comunicar el status de las diferentes iniciativas que tenemos trabajando o que se están desarrollando. Eso da un sentido de importancia y de igual forma resalta los objetivos a los que se están apuntando. Adicional a ello, se encuentra mucho la motivación en esas reuniones pues son foros que están abiertos para que todos comuniquemos logros, proyectos, ideas y hasta uno que otro chiste y tengamos

QUEREMOS SEGUIR AYUDANDO A LOS MEXICANOS A ACERCARLOS A LOS BENEFICIOS DE LAS FINANZAS DE UNA MANERA RESPONSABLE. QUEREMOS SER EL ALIADO FINANCIERO ANTE CUALQUIER TIPO DE EVENTUALIDAD.



ese espacio para poder reunirnos virtualmente en esta época de distanciamiento social. Esto por supuesto nos da un gran sentido de pertenencia a Creditea.

¿Qué quieres lograr en Creditea bajo tu gestión?

Queremos seguir ayudando a los mexicanos a acercarlos a los beneficios de las finanzas de una manera responsable. Queremos ser el aliado financiero ante cualquier tipo de eventualidad e incluso el extra que necesiten para poder alcanzar una meta o potenciar sus negocios para inclusive generar más ingresos.

Creditea es uno de mis clientes más difíciles en temas de atracción de talento, por su nivel de exigencia en el perfil de las personas que trabajan en tu equipo. ¿Cómo describirías al colaborador de Creditea? ¿Qué cualidades deben tener las personas que trabajan contigo en el día a día?

Tenemos uno de los mejores equipos que pudieran estar trabajando en una empresa como Creditea. En gran parte ha sido por la exigencia al contratar a una persona y también por todo un proceso de onboarding que hacemos al llegar un nuevo elemento a la compañía.

Todos los que colaboramos en Creditea tenemos una personalidad propia, pero algo que nos une a todos es el compromiso que tenemos por servir a nuestros clientes y por buscar la mejor alternativa para que cada uno de ellos se vaya con la mejor respuesta de nuestro lado, ya sea un crédito o una sugerencia para mejorar sus finanzas personales que posteriormente le pueda abrir las puertas a mas y mejores productos financieros.

Finalmente, queremos agradecer el tiempo que has dedicado a Be Innovation y deseamos que Creditea siga creciendo y que sigas teniendo mucho éxito en lo personal y profesional. Muchas gracias por el espacio, encantado de haber participado de esta entrevista.

16

CLAROSCURO
POR HUGO MUÑOZ

BUDGET

FINANCE

¿SER O NO SER FINTECH? ESA ES LA CUESTIÓN

Fintech, una palabra llamativa, con empuje y alcuria, con alto sentido de marketing. En su concepto más básico FINTECH son “Tecnologías Financieras” y ¿Qué es una tecnología financiera? Básicamente cualquier herramienta tecnológica que facilite la operación de una institución financiera de cara a sus clientes. En su sentido más básico la banca ha hecho Fintech desde el inicio de los bancos, los ATM son tecnología financiera, el SPEI es tecnología financiera, incluso las sucursales y sistemas que operan dentro

de ellas son una suerte de dicho concepto. Entonces ¿Qué es una Fintech? Dejando de lado el concepto tradicional, una fintech es aquella institución que se apoya 100 por ciento en tecnologías financieras que junto con una estrategia digital buscan dar una oferta de valor diferenciada a la de la banca tradicional. Y ¿Cuál es la oferta de valor diferenciada? Hace un par de años dicha oferta de valor estaba muy diferenciada, las fintech eran las primeras que ofrecían procesos de apertura de

UNA FINTECH ES AQUELLA INSTITUCIÓN QUE SE APOYA 100 POR CIENTO EN TECNOLOGÍAS FINANCIERAS QUE JUNTO CON UNA ESTRATEGIA DIGITAL BUSCAN DAR UNA OFERTA DE VALOR DIFERENCIADA A LA DE LA BANCA TRADICIONAL.

cuentas digitales, eran las primeras que ofrecían apps frescas y centradas en el UX, que ofrecían “olvidarse de los procesos engorrosos del banco”. Actualmente la cosa ha cambiado mucho, con la pandemia y la capa de canales digitales (adoptada por unos casi a la fuerza) muchas instituciones han borrado esa línea; por ejemplo, en mi caso no he tenido que irme a parar a una sucursal en un largo tiempo, he podido abrir cuentas N2 desde una app de banco, puedo hacer pago de servicios,



transferencias, retiro de dinero sin tarjeta, crear mis planes de ahorro, he contratado tarjetas de crédito sin necesidad de firmar ni un solo papel y no es que ya no existan procesos engorrosos, definitivamente los hay: aclaraciones, cancelaciones de tarjetas, llamadas de cobranza. Pero lo relevante de este tema es que la oferta de valor de una fintech ya no se puede basar en esos elementos, a estas alturas no se puede volver a navegar con ese pitch porque hoy ya es parte de los commodities

de la industria financiera, y lo mínimo ahora es al menos empatarlos.

No es que no quiera a las fintech, las amo. Han sido la piedra en el zapato de los bancos, han sacado a los bancos de su zona de confort. Si estás a punto de iniciar tu fintech piensa en algo completamente revolucionario, algo que le pueda volar la cabeza a un mercado, que lo enamore y que mediante tecnología puedas ganarte su lealtad (algo que en estos tiempos es escaso en los clientes). Para las fintechs de captación y crédito ¿De qué me sirve una app fintech que básicamente hace lo mismo que una app de banca electrónica? La originación y onboarding digital es una realidad ¿Qué vemos más allá?

Hay bastantes opciones como para no centrarse en lo más tradicional dentro de una fintech (con lo extraño que suene eso): Capilaridad financiera e inclusión, ecosistemas interoperables de pago en tiempo real, combinar industrias como servicios de salud fintech + Insurtech, ciberseguridad financiera, fintech as a Service, etc. Tenemos mucho camino por explorar y el mensaje es que independientemente de la tecnología o stack tecnológico el modelo de negocio debe ser digital, como decía un buen amigo,

SI ESTÁS A PUNTO DE INICIAR TU FINTECH PIENSA EN ALGO COMPLETAMENTE REVOLUCIONARIO, ALGO QUE LE PUEDA VOLAR LA CABEZA A UN MERCADO, QUE LO ENAMORE Y QUE MEDIANTE TECNOLOGÍA PUEDAS GANARTE SU LEALTAD.

debe ser capaz de crecer exponencialmente dentro de un mercado y volverlo cautivo para posteriormente seguir buscando nuevos mercados, si es pequeño o mediano no importa, lo que importa es dominarlo e irlo transformando o bien por medio de innovación incremental y disruptiva crecer y crecer. Eso es lo que atrae las miradas de los inversionistas.

¿Ser o no ser una Fintech?

No hay duda, si puedes hazlo. Bien puedes transformarte, puedes co-crearla, fundarla, lo que sea.

Aquí lo importante es que el objetivo sea la rentabilidad, innovar con los servicios financieros y cautivar un mercado; No tienes por qué inventar la rueda como dicen algunos, al contrario, utiliza la innovación para sumar lo ya existente y crear una oferta de valor única. Procura no vivir del Venture Capital, como herramienta para alcanzar el objetivo está bien pero no como el fin, de esta manera evitaras que crezca la burbuja fintech de manera negativa y te convertirás en ese unicornio rentable que todos están buscando.



HUGO MUÑOZ

CHECKLIST

DE REQUISITOS PARA LA AUTORIZACIÓN DE UNA ITF CONFORME A LA LEY PARA REGULAR LAS INSTITUCIONES DE TECNOLOGÍA FINANCIERA (LA “LEY FINTECH”)

El 9 de marzo de 2018 se publicó en el DOF la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera, mejor conocida como Ley Fintech. Esta tiene como objetivo, regular a las Instituciones de Tecnología Financiera (ITF), así como establecer las condiciones para que las entidades financieras reguladas por esta ley y otras leyes financieras puedan desarrollar innovaciones tecnológicas dentro de un espacio regulatorio seguro. La ley se

basa en principios de inclusión e innovación financiera, promoción de la competencia, protección al consumidor, preservación de la estabilidad financiera, prevención de operaciones ilícitas y neutralidad tecnológica. Presentamos para su consideración un breve check list para conocer el proceso de autorización. Además recuerden que hay que considerar las distintas Circulares y Disposiciones aplicables que en una próxima oportunidad detallaremos:

TRÁMITE O REQUISITO

- Para efectos de referencia estos requisitos se establecen conforme a la Ley FINTECH.
- Toda referencia a EL ABOGADO se entenderá hecha a EL ABOGADO INFORMÁTICA, S.A. de C.V.
- Toda referencia a la CNBV se entenderá hecha a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

IMPORTANTE

EL ABOGADO no SE HACE RESPONSABLE DE LAS CONSECUENCIAS NI GARANTIZA la autorización por parte de la CNBV en aquellos casos en los que se actúe en contra de las recomendaciones o indicaciones de EL ABOGADO, o en caso de que se proporcione información falsa o imprecisa.



TRÁMITE O REQUISITO		¿QUIÉN LO HACE?
1.	Solicitud de autorización CNBV	EL ABOGADO
1.1	Proyecto de estatutos sociales	El Cliente con asesoría de EL ABOGADO
1.1.1	Fijar un capital mínimo necesario para llevar a cabo sus actividades	El Cliente con asesoría de EL ABOGADO El Cliente
1.2	Plan de Negocios	El Cliente con asesoría de EL ABOGADO
1.3	Política de separación de cuentas	El Cliente con asesoría de EL ABOGADO
1.4	Política de divulgación de riesgos	El Cliente con asesoría de EL ABOGADO
1.5	Medidas y políticas en materia de control de riesgos operativos	El Cliente con asesoría de EL ABOGADO
1.6	Procesos operativos y control de identificación de clientes	El Cliente con asesoría de EL ABOGADO
1.7	Políticas de solución de conflictos con los clientes	El Cliente con asesoría de EL ABOGADO
1.8	Política de prevención de fraudes	El Cliente con asesoría de EL ABOGADO
1.9	Política de prevención de operaciones con recursos de procedencia ilícita.	EL ABOGADO proporcionará el formato para llenado por parte del Cliente.
1.10	Relación de contratos y convenios con otras ITF's o proveedores de servicios tecnológicos.	EL ABOGADO proporcionará el formato para llenado por parte del Cliente.
1.11	Relación e información de las personas que directa o indirectamente mantengan o pretendan mantener una participación en el capital social.	EL ABOGADO proporcionará el formato para llenado por parte del Cliente.
1.12	Relación e información del administrador o consejeros de la persona moral.	EL ABOGADO proporcionará el formato para llenado por parte del Cliente.
1.13	La información necesaria para verificar que la persona moral es titular o tiene derecho al uso de la interfaz, página de internet o medio de comunicación electrónica o digital	EL ABOGADO
1.14	La designación de un domicilio en territorio nacional para oír y recibir notificaciones	EL ABOGADO proporcionará el formato para llenado por parte del Cliente.
1.15	Información referente al esquema a adoptar para la alineación de incentivos.	El Cliente con asesoría de EL ABOGADO
2.	Estudio de viabilidad financiera de los primeros tres años de operación de la ITF.	EL ABOGADO proporcionará el formato para llenado por parte del Cliente.
3.	La denominación propuesta para la ITF, así como el nombre comercial o marca que utilizará al ofrecer sus servicios al público.	El Cliente con asesoría de EL ABOGADO
4.	Proyecto de Manual de Operación	El Cliente con asesoría de EL ABOGADO
5.	Proyecto de Manual de Control Interno	El Cliente con asesoría de EL ABOGADO
6.	Proyecto de Manual de Administración de Riesgos	El Cliente con asesoría de EL ABOGADO
7.	Bases relativas a la organización y control interno de la ITF, incluyendo la estructura de sus órganos de administración y vigilancia	Cliente
8.	Copia del documento expedido por la CNBV, en el que se haga constar la certificación vigente del oficial de cumplimiento que será nombrado por la ITF.	Cliente

Una vez que se cuente con la autorización de la CNBV, dentro de un plazo de 30 (treinta) días hábiles anteriores al inicio de operaciones, deberá acreditarse lo siguiente:

La sociedad se encuentre debidamente constituida, proporcionando los datos de inscripción en el Registro Público de Comercio.	Cliente
Cuenta con el capital mínimo suscrito y pagado que le corresponda.	Cliente
Sus consejeros y directivos cumplen con los requisitos establecidos.	Cliente
Cuenta con la Infraestructura Tecnológica, controles internos necesarios para realizar sus actividades y otorgar sus servicios, así como con las políticas, procedimientos, manuales y demás documentación que conforme a esta Ley y las disposiciones que de ella emanen deban tener.	Cliente

1 Las sociedades ya constituidas que soliciten autorización para realizar actividades como ITF, deberán acompañar a la solicitud correspondiente la información y documentación que sea aplicable, así como el proyecto de acuerdo de su órgano de gobierno, que incluya lo relativo a la consecuente modificación de sus estatutos sociales

2 Prever expresamente que, en la realización de su objeto social deberán ajustarse a lo previsto en la Ley FINTECH y en las disposiciones generales aplicables.

3 El capital social podrá estar diferenciado en función del tipo de actividades que realicen y riesgos que enfrenten.

4 Conforme a lo establecido en el artículo 3 fr.II de las Disposiciones de carácter general aplicables a la Ley FINTECH.

5 Será necesario tomar en cuenta las DISPOSICIONES de carácter general a que se refiere el Artículo 58 de la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera.

6 Deberá seguirse lo establecido por las Disposiciones de carácter general aplicables a la Ley FINTECH respecto del capital social, funcionarios y órgano de administración de la ITF, así como el llenado de los formatos de información requerido para cada accionista, funcionario y consejero.



**ALFREDO
REYES
KRAFFT**

LO QUE LAS MULTAS QUIEREN DECIR...

EN NOVIEMBRE DEL 2018, MESES DESPUÉS DE LA PROMULGACIÓN DE LA LEY FINTECH, LA CNBV ANUNCIÓ EN SU PORTAL DE SANCIONES, COMO LO HACE LOS DÍAS 15 DE CADA MES, LA PRIMERA INFRACCIÓN RELACIONADA CON EL SECTOR FINTECH.

Durante este año, uno de los temas que más ha dado de qué hablar ha sido el de las multas que la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) ha impuesto a plataformas no sólo por incumplir con las disposiciones de la ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera, conocida como ley fintech, sino diversas disposiciones financieras. Si bien era algo de esperarse, el ecosistema, incluso uno como parte de los medios de comunicación, nunca lo vimos como algo cercano y hasta me puedo atrever a decir que muchas empresas, plataformas, y personas todavía no tienen clara la dimensión de lo que dichas sanciones representan para la evolución del sector fintech en México.

Sin embargo, con base en el trabajo de reporte que he realizado, se puede concluir que las multas se imponen no sólo para sancionar así porque sí, sino que tienen un mensaje claro que el sector debe de captar. Pero vámonos por partes. La CNBV tiene la facultad de sancionar con el fin de castigar y disuadir toda aquella conducta que incumpla con la normatividad vigente. Según el mismo regulador, la imposición de sanciones fomenta la disciplina en el mercado y protección de los intereses de los usuarios y el público en general. Ahora sí viene lo bueno. En noviembre del 2018, meses después de la promulgación de la ley fintech, la CNBV anunció en su portal de sanciones, como lo hace los días 15 de cada mes, la primera infracción

relacionada con el sector fintech, misma que fue a Facturedo, a la cual sólo se le ordenó suspender la promoción de captación por infringir el artículo 103 de la ley de Instituciones de Crédito.

En palabras de los fundadores de Facturedo, de origen chileno, la empresa no tenía claros los tiempos de la ley y comenzó con la promoción de captación, con la intención de iniciar operaciones de manera inmediata; sin embargo, esta empresa no entraba en el famoso octavo transitorio de la normativa por lo que tenía que esperar a recibir el aval para operar, lo cual sucedió hasta apenas hace unos meses. Fue un tema de “mal asesoramiento legal”, así me lo comentaron sus fundadores cuando explicaron que el despacho que



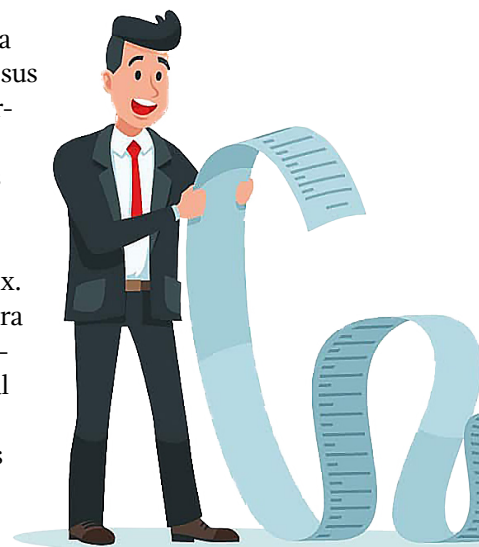
los asesoraba les indicó que podían iniciar de manera inmediata la promoción de la captación de recursos. Mal hecho. Si bien esa fue la primera sanción relacionada con el sector, no supimos de alguna multa más hasta hace algunos meses. En diciembre del 2020, el regulador anunció una infracción pecuniaria para Fondeadora 2.0, por 844,900 pesos, por infringir el artículo 124 de la Ley de Ahorro y Crédito Popular, que rige al sector de sociedades financieras populares (sofipos). ¿Cuál fue el pecado? La infracción en sí tuvo que ver con su alianza con la financiera popular Financiera Sustentable, pues Fondeadora 2.0 recabó datos e información y realizó la identificación de clientes potenciales de la sofipo, para

aperturas no presenciales sin que tuviera el aval de la comisión. Según sus fundadores, esta alianza se terminó. A partir de ahí, hemos visto mes tras mes sanciones relacionadas con el ecosistema fintech, algunas de montos considerables como las impuestas a Cacao Paycard Solutions y Albo, por una cantidad de 6.9 millones de pesos cada una, por dar información que pudiera incidir al error. En entrevista que realicé a Ángel Sahagún, fundador de Albo, se reconoció haberse dejado llevar por la tendencia internacional y haber utilizado la palabra ‘neobank’ o ‘challenger bank’ para describir el modelo de esta plataforma; sin embargo, en México, estas palabras están reservadas para los bancos autorizados en el país. “La autoridad menciona que no podemos usar la palabra ‘neobank’ o ‘challenger bank’ en una fintech, así esté autorizada, porque la palabra ‘banco’, está reservada para instituciones que tienen la licencia de banca múltiple”, acotó Sahagún. Pero también hay multas que llaman la atención, y no por los montos de las sanciones, sino por su contexto. En marzo de este año, la CNBV sancionó a Flink con 1.7 millones de pesos por infringir la ley del Mercado de Valores.

De acuerdo con la autoridad, la conducta por la que se le castigó fue por difundir información con fines de promoción, comercialización o publicidad sobre valores, sin contar con la autorización de la CNBV.

Recordemos que esta plataforma ofrecía a sus usuarios poder invertir en acciones fraccionarias de grandes compañías como Amazon, Facebook, Apple, Tesla o Netflix. Mención especial para el caso de la plataforma Weeshing, la cual fue sancionada por más de 85,499 pesos por usar ideas o palabras en su promoción semejantes a las instituciones de financiamiento colectivo.

Esta empresa, que ya cerró operaciones en México, fue señalada por fraude en su modelo que consistía en invertir en conciertos y eventos en vivo a cambio de atractivos retornos. En total, y hasta el cierre de esta edición, han sido 12 las plataformas sancionadas relacionadas con el ecosistema fintech, por un monto total de 18.4 millones de pesos, y se espera que en la actualización del portal de sanciones correspondiente a julio de este año, salgan al menos tres más. El mensaje es claro: se busca alinear al sector desde sus inicios e inhibir malas prácticas, pues el intermediar recursos se debe de hacer con toda la profesionalización posible.



TAMBIÉN HAY MULTAS QUE LLAMAN LA ATENCIÓN, Y NO POR LOS MONTOS DE LAS SANCIONES, SINO POR SU CONTEXTO. EN MARZO DE ESTE AÑO, LA CNBV SANCIONÓ A FLINK CON 1.7 MILLONES DE PESOS POR INFRINGIR LA LEY DEL MERCADO DE VALORES.



FERNANDO GUTIÉRREZ

hypertech

tecnología ágil

Banca Digital • Apps IOS / Android • Open Banking • CoDi • Open Finance • NeoBanks
• Wallets • APIs • API Economy • DevOps • Ciberseguridad • Normativa Financiera
• Fintech • Microservicios • Talleres de Divulgación financiera • Innovación • UX • UI

1 PUESTA EN MARCHA

El proyecto es nuevo, es una idea de un canal digital para los clientes finales, se tienen expectativas elevadas ya que solo está en la imaginación de los interesados. Recomendamos:

- ✓ Identificar a los interesados del proyecto
- ✓ Reunión con esquemas Design Thinking para entendimiento del proyecto
- ✓ Herramientas para experiencia de usuario y que los interesados tengan la certeza del proyecto
- ✓ Maquetas para entender y plasmar a bajo costo el proyecto
- ✓ Gestión ágil con entregables cortos
- ✓ Esquemas de desarrollo basados en pruebas
- ✓ Modelos de desarrollo orientados al mercado y al negocio
- ✓ Arquitecturas de software en microservicios para iniciar separación de responsabilidades
- ✓ Producto mínimo viable y construcción orientada al negocio y al mercado
- ✓ Construir / Validar / Probar / Corregir y empezar de nuevo

Objetivo de la fase de puesta en

marcha: Se enfocan esfuerzos en probar el producto en el mercado, Hypertech te apoya en esquemas normativos, ciberseguridad, arquitectura escalable y experiencia de usuario, en aspectos de usabilidad, interfaces de usuario, rendimiento y adopción.



¿CÓMO TE AYUDAMOS?

EN HYPERTECH TENEMOS IDENTIFICADOS 3 ESTADOS EN LOS PROYECTOS, ES IMPORTANTE HACERLOS NOTAR PARA ELEGIR LAS HERRAMIENTAS Y PROCESOS QUE NOS AYUDEN DEPENDIENDO EL CASO.

CONÓCENOS
www.hypertech.mx
contacto@hypertech.mx

2 OPERACIÓN

Pasado el tiempo y el primer estado, el producto empieza a operar y se ha estabilizado desde su salida al mercado, nuestros clientes lo usan pero empezamos con algunos puntos que ya no son los mismos.

Para esta fase proponemos entre otras, herramientas y enfoques:

- ✓ Desarrollo orientado a pruebas TDD
- ✓ Herramientas avanzadas para Experiencia de Usuario
- ✓ Esquemas de Service Design para la experiencia de cliente
- ✓ Orientados a operaciones y sus necesidades, en Hypertech contamos con una base de necesidades comunes a los proyectos
- ✓ La arquitectura empresarial es crucial para el crecimiento
- ✓ Scrum y Kanban para visibilidad aparecen como estrategias cruciales para el éxito del proyecto

3 CRECIMIENTO

Y somos afortunados, el producto es adoptado por los clientes, tenemos un proceso comprobado de agregar características y una buena experiencia de cliente, en esta etapa nos interesa: RENTABILIDAD

Al enfocarnos en modelos de negocio, nos surgen otras necesidades que no podemos atacar con las mismas herramientas, desde Hypertech recomendamos:

- ✓ SAFe como marco de trabajo orientado al negocio
- ✓ Arquitectura empresarial como pilar tecnológico
- ✓ Desarrollo orientado a comportamiento (BDD)
- ✓ DevOps se agrega al ecosistema
- ✓ Esquemas de experiencia de cliente apoyado en Service Design
- ✓ Métricas donde en análisis de datos hace su aparición
- ✓ Se da por sentado el esquema normativo, ciberseguridad, calidad y experiencia de usuario, todos cuentan con procesos y se han madurado

En esta etapa es muy importante contar con un equipo experimentado en el sector financiero, se necesita mucho más que desarrolladores de software, diseñadores de experiencias y en general perfiles técnicos, se demanda ahora perfiles con *expertise* en negocios financieros para dar valor al equipo que ha llevado a este nivel el proyecto.

El arte de cobrar

DE QUE LLOREN EN SU CASA
A QUE LLOREN EN LA MÍA...

De seguro muchos han escuchado esta frase, y si te pasa como a mí, que hasta hace poco la conocí, concluye de la siguiente manera: mejor que lloren en la suya. Conocí esta frase hace unos años trabajando de cerca con el área de cobranza de una financiera. Fue durante esta época que aprendí que la cobranza es un arte, un arte que no muchos entienden y quieren mecanizar, e igual que todo arte que deja de ser llevado a cabo por un artesano, pierde un poco su magia. Y justamente quiero en este artículo extenderme más en esta magia, en el arte de cobrar. Es muy interesante entender el proceso de cobranza en México ya que existe una dualidad de ignorancia y conocimiento en el público en general, el cual permite un baile entre el cobrador y el deudor, por así decir un tira y encoje que es fácil de reconocer no sólo en esto sino en

gran parte del día a día de los mexicanos. Uno de los aspectos de la ignorancia del deudor mexicano es que no entienden del todo el proceso legal y financiero y por ende toman decisiones basadas en lo que otros les comentan, que podemos acordar que muchísimos consejos son terribles. Uno de estos es creer que estar en el buró de crédito es terrible, y que no puede haber peor cosa que el mismo, sin entender que el buró de crédito simplemente es un registro de comportamiento. Pero del otro lado está el conocimiento de saber que el sistema legal mexicano es sumamente lento y burocrático y para algunas deudas ni siquiera existe la remota posibilidad de que te lleguen a demandar o hacer nada. Es en esta dualidad donde entra una buena cobranza. Extranjeros con los que he trabajado quieren tener lo que llamo maquinas de cobranza, sin entender

que necesitan artesanos. Una maquina de cobranza es aquella persona que simplemente llama o visita constantemente y golpea, metafóricamente hablando, al deudor, de lo cual probablemente han escuchado muchas historias. En cambio, un artesano

es el que sabe como lograr de manera eficiente que la persona pague y quede feliz de haberlo hecho; es el que logra que el deudor sienta placer de que le hayan recordado sus obligaciones de pago. Llamaré de ahora en adelante a este artesano analista de cobranza.

Los analistas de cobranza entienden y trabajan con la idiosincrasia de las personas. Una de las cosas que caracteriza a la cobranza en México es la capacidad de las personas, en este caso los deudores, de estar en terreno tibio, ni allá ni acá sino todo lo contrario como dirían por ahí. Muchos deudores abusan del sistema y ponen excusas para hacer su pago, agregando que mientras ellos no se nieguen a pagar no hay ningún problema. Y es en estos



casos en donde quizás te preguntes por que no directamente el cobrador golpea al cliente; pero antes de responder esto, quiero ahondar en el detalle de lo que es golpear. Hace rato mencioné que es metafórico y aunque hay una regulación que controla las acciones de cobranza y establece ciertos límites para evitar prácticas abusivas, los cobradores aún pueden lograr su cometido modificando un poco la manera en que usan su arma más poderosa: la presión psicológica. La presión psicológica a la que me refiero es usar los temores, culpas, creencias, e ignorancia de los deudores en su contra. Es un juego en donde el analista se mueve entre provocar empatía y miedo para lograr los fines. Las dos principales herramientas de un buen analista son sus dos orejas. El principio básico para lograr una buena cobranza es entender el ser humano detrás de la deuda. Para que una persona pida un préstamo es por que se encuentra en una situación compleja. Esto aplica especialmente para personas que se encuentran en la economía informal y su vida se desbalancea por completo si algo se sale de sus planes, que es algo seguro que puedes esperar que te pase en la vida, un imprevisto. Muchos de

UNO DE LOS ASPECTOS DE LA IGNORANCIA DEL DEUDOR MEXICANO ES QUE NO ENTIENDEN DEL TODO EL PROCESO LEGAL Y FINANCIERO Y POR ENDE TOMAN DECISIONES BASADAS EN LO QUE OTROS LES COMENTAN.

estos imprevistos hacen que las personas entren en disyuntivas como entre pagar un préstamo o pagar las medicinas para su hijo. Es aquí donde las habilidades del analista y su empatía permite que la persona se sienta comprendida y se le den opciones de pago para que pueda cumplir su compromiso. Hay un dicho que dice que la burra no era arisca, los palos la hicieron, y es un dicho que describe la realidad de muchísimos mexicanos en donde es tan común la agresión que ya se está acostumbrado a contestar con agresión. Entonces al tratar a una persona en una situación compleja con empatía y entendimiento la desarmas, y por ende es más probable que logres tu cometido. Ahora sí, comentando de por qué no es la mejor estrategia golpear

desde el principio, y recordando a la burra arisca, la razón es sencilla. La gente está tan acostumbrada a la agresión, y a contestar con agresión, que terminas vacunándola. Ya todas tus herramientas las sueltas desde el principio, ya no tiene efecto la desestabilización emocional que pudiera remotamente ayudarte a cobrar.

Es justamente en ese proceso de conexión emocional a través de la empatía, alternada con el miedo a posibles consecuencias es lo que logra una cobranza efectiva. El analista de cobranza que sabe el arte de cobrar entiende que tiene que tener una separación emocional de la situación pero debe actuar de tal manera que el deudor baja sus defensas y entonces creará las mentiras entrelazadas con verdades expresadas como exhortaciones, como que si no paga aparecerá en buró de crédito marcada de por vida, o que pudieran hacerle un proceso de adjudicación agresivo que se debe evitar. Y es aquí donde la verdad con toques de mentira, o mejor

dicho exageración, tras una conexión emocional, lo que logra que las personas paguen. Y lo mejor de todo, regresan a pedir más préstamos, se vuelven en tus clientes cautivos. El problema está cuando las personas ya han sido vacunadas. Es justamente lo que ves cuando otras agencia de cobranza mandan máquinas a cobrar y a golpear al cliente y a utilizar herramientas correctas en momentos inapropiados. Esto causa que los clientes ya no cooperen al momento de la conexión emocional, que se nieguen a pagar a tiempo o peor, que exijan descuentos por que alguien más ya se los dio o de plano que desaparezcan. Este amañamiento es muy difícil de deshacer y hasta la presión psicológica ya no surte efecto. Como tal vacuna, los deudores saben darle la vuelta a la cobranza. Y es esto lo que daña a la industria, el amañamiento hecho por máquinas que no entienden el arte de la cobranza, y lo peor es que a la larga, son los clientes los que pierden.



**VICTORIA
GARCÍA**

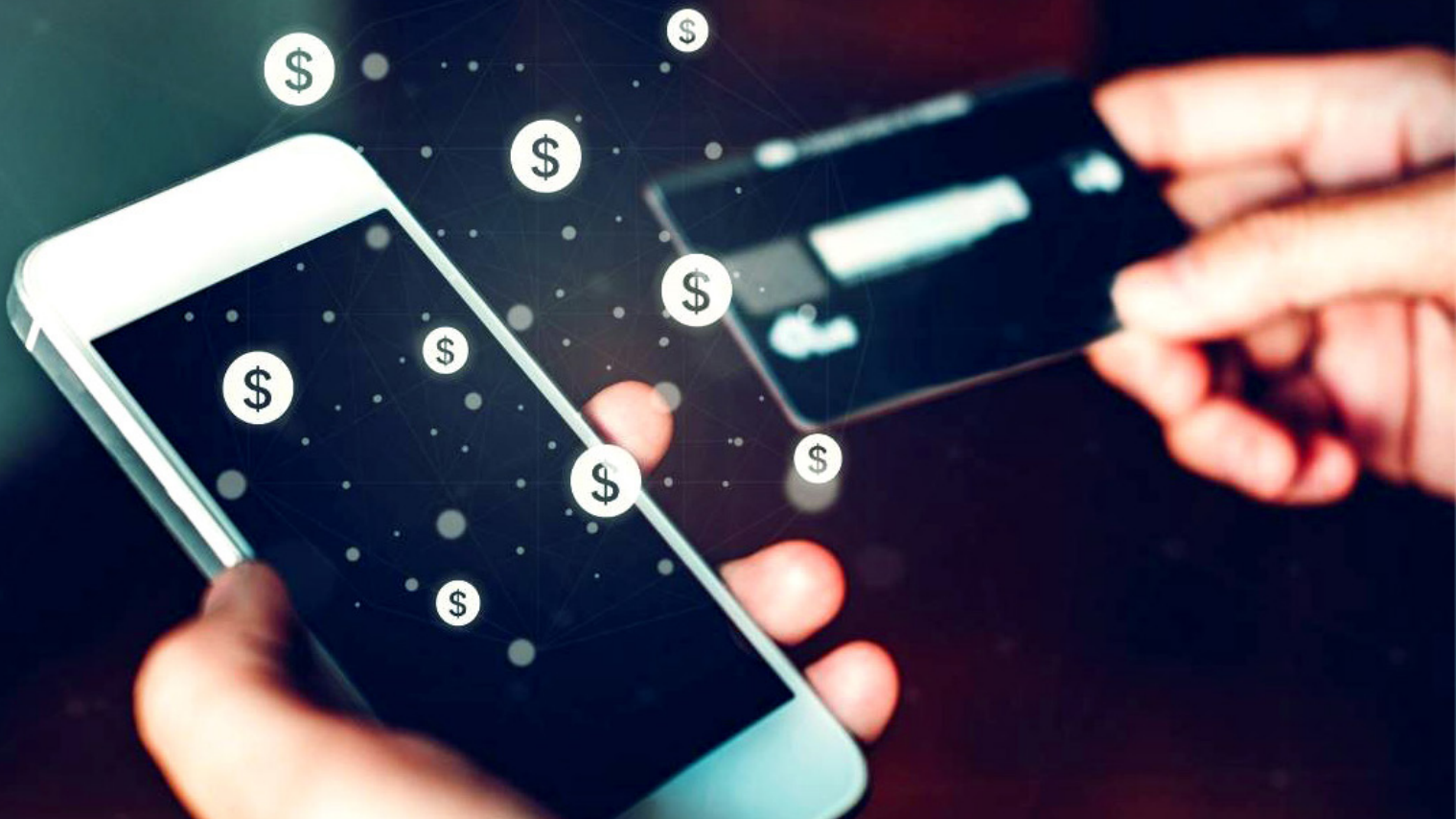
INCUBACIÓN DEL ÁREA DE RIESGOS EN UNA FINTECH

SEGÚN EL RADAR
FINTECH DE
FINNOVISTA
DE 2020, EL
CRECIMIENTO DE
EMPRESARIOS
EN MÉXICO ES EN
PROMEDIO DEL
23% Y SON YA 441
REGISTRADAS.

Cuando escucho la palabra “Fintech” lo primero que me imagino son dos o tres emprendedores con una idea de negocio digital para transformar y acercar un servicio muy específico de la cadena de valor de aquello que llamamos “servicios financieros” a más personas principalmente no bancarizadas, ya sea crédito, ahorro, medios de pago, seguros, etcétera. Según el radar Fintech de

Finnovista de 2020, el crecimiento de emprendimientos en México es en promedio del 23% y son ya 441 registradas pero realmente ¿cuántas de ellas están en etapa de probar su modelo de negocio? Y ¿cuántas de ellas ya lo probaron, pueden escalar y ser rentables? La realidad es que muchas siguen probando su modelo y son pocas las que alcanzan su punto de equilibrio rápidamente.

Esto se puede dar por múltiples factores como falta de acceso a inversión, inversión muy cara, lavado de dinero, fraudes, errores operativos, sizing erróneo del mercado potencial, un producto poco atractivo, uso inadecuado de los algoritmos, o incluso hasta falta de skills de los fundadores para levantar capital... ¡Y no hablemos de gestión! Cuando el producto es un crédito y no tienes los controles y procesos para recuperar los préstamos, los números en los estados financieros suelen verse mal (por no decir muy mal). Si bien, estos emprendedores muchas veces cuentan con experiencia ya sea del lado tecnológico o del lado de finanzas y aun cuando la tuvieran en ambos temas, no son expertos y pueden



existir deficiencias en la gestión adecuada de estos riesgos o “múltiples factores” mencionados aquí. Además, un buen emprendedor y cabeza de negocio pone todo su enfoque en como crecer el negocio, vender más y más rápido y suelen olvidarse de los temas de control. Con esto no quiero decir que se olvide del resto de problemáticas que tiene que resolver, pero el foco primordialmente está en la venta.

Entonces, ¿qué hace un área de riesgos?

¿Y si hubiera alguien en la empresa que alertara a los fundadores de estos riesgos y así evitar su materialización (es decir, que provoquen pérdidas en el negocio)? Ahora pienso en el Titanic... ¿se hubiera hundido aún con una gestión adecuada de los riesgos o un plan de contingencia apropiado? Las funciones del área de riesgos no solo las debería tener una entidad financiera como un elemento de cumplimiento regulatorio, la mayoría de las empresas deberían pensar en incorporarlas en sus modelos de negocio.

Su función principal no solo es proteger el capital de los accionistas sino crear el mayor valor posible para ellos y sus clientes. Contrario a lo que muchos piensan, no solo es una función de control, es también identificar oportunidades de crecimiento del negocio a través del

balance adecuado de riesgo-rendimiento que lleve a la empresa a puerto seguro, es decir, que garantice su rentabilidad y sea sostenible en el tiempo.

Esto no significa eliminar el riesgo, eso es casi como pensar en hacerse millonario apostando en Las Vegas o fundar una startup de créditos y esperar recuperar el 100% de la cartera todas las veces. Termina por ser un modelo poco escalable y por ende no rentable.

El trabajo de Riesgos es el administrar y optimizar el riesgo que esté alineado a la estrategia y a las pérdidas que están dispuestos a asumir nuestros emprendedores y/o accionistas de la Fintech.

El uso de modelos y datos Dado que ya aclaramos que el riesgo no se puede eliminar, es necesario construir modelos que ayuden a

EL TRABAJO DE RIESGOS ES EL ADMINISTRAR Y OPTIMIZAR EL RIESGO QUE ESTÉ ALINEADO A LA ESTRATEGIA Y A LAS PÉRDIDAS QUE ESTÁN DISPUESTOS A ASUMIR NUESTROS EMPRENDEDORES Y/O ACCIONISTAS DE LA FINTECH.

predecir las posibles pérdidas según el tipo de negocio que se trate. Este es otro de los grandes errores que cometen algunas Fintech: El pensar que no es necesario crear reservas / provisiones porque no es regulatorio o no lo pide el acreedor y les puede llegar a alcanzar el punto de equilibrio más rápido ¡es sumamente riesgoso! ¡Cuidado! hay muchos factores fuera del control de la startup que pueden hacer que las cosas no salgan como fueron planeadas. Ya lo vimos el año pasado con el COVID. Las cosas siempre pueden empeorar... ¡y muy rápido! Por eso también el uso de escenarios de stress es fundamental, aun cuando a veces esos escenarios pueden resultar absurdos, lo mejor es estar preparados para reaccionar.

El problema es que cuando las cosas empeoran y no se tienen éstas estimaciones y escenarios de estrés, eventualmente será necesario pedirles a los accionistas más capital o descapitalizar a la empresa para asumir las pérdidas que en su momento no se contemplaron, con todas las implicaciones financieras y reputacionales que esto representa. Por mucho que se haya validado el modelo de negocio y empiece a generar utilidades, esto podría significar un retroceso importante. Algo que hay que tener muy presente es que estos modelos y escenarios deben ser



creados en función al tamaño, recursos y situación de la propia empresa. Lo ideal es empezar por modelos básicos, pero suficientemente robustos que cumplan el objetivo de prevención y con el tiempo, crecimiento, experiencia, data se mejoren continuamente. Y hablando de data... las fintechs como su nombre lo indica, están basadas en plataformas electrónicas que es el principal canal de interacción con el cliente. Un cliente que quiere no solo un producto que cubra sus necesidades de inmediato, si no un producto hecho a la medida sólo para él y para eso hay que buscar la hipersegmentación del mercado y el análisis masivo de datos para la toma de decisiones. Parecería que con la huella digital que generamos día con día y la cantidad de datos adicionales que obtienen en estas plataformas, esto es un juego de niños... lamentablemente no es tan simple. El proceso en la construcción de algoritmos empieza por el uso adecuado de los datos, es decir, la calidad de los resultados depende de la calidad de los datos. Pero eso no es todo... La cantidad de los datos también es importante: El uso masivo de datos no significa que a mayor cantidad de datos tendremos mejores resultados. Es por ello que se necesita pasar por procesos



profundos de selección y análisis de datos que generen insights relevantes para el negocio sin perder sensibilidad de lo que está pasando en el mercado y el negocio ya que, por la poca interacción en el mundo offline, también se pueden llegar a conclusiones erróneas si solo nos enfocamos a ver los datos, o lo que es lo mismo: "correlación no significa causalidad".

A manera muy simple, los algoritmos son herramientas estadísticas que buscan predecir un evento (variable) a través de correlaciones de todos estos datos de los que hablamos anteriormente. Las técnicas son las que van cambiando y al igual que para el caso de los modelos, se van sofisticando. Por la relevancia que tiene el tema de analytics y algoritmos en ésta y todas las



industrias, se han vuelto procesos core del negocio pero ¿esto qué tiene que ver con lo antes descrito? A lo largo de mi trayectoria, he podido conocer muchas Fintechs que ya tienen un área de Riesgos pero es únicamente la encargada de los algoritmos a lo largo de los procesos de entrega de servicios y contacto con cliente y puede ser que aquellos emprendedores de los que

hablaba al principio esto sea lo más cercano a lo que tienen en sus empresas, pero entonces déjenme decirles que ¡están desperdiciando el potencial que tienen en sus manos! La ciencia de datos combina habilidades en estadística, computación y conocimiento del negocio. Habilidades que un área de riesgos en una Fintech invariablemente existen pero también está en su ADN las habilidades de control y gestión -más tradicional- como todo lo que marca Basilea que deben realizar los bancos internacionales o la regulación bancaria en México.

Finalmente, existe una arista adicional en la que esta área debe empezar a tener especial atención y cuidado. Dado que esta área es la principal responsable de los algoritmos y uso de datos y ante las violaciones de privacidad que hemos visto en varias industrias, el buen uso de la IA es una prioridad de los reguladores alrededor del mundo. Un ejemplo es la ICO (Information Commissioner's Office) de Reino Unido -quien ha multado en temas de privacidad de información a empresas como Yahoo, Uber Equifax y Facebook por infracciones de la ley de privacidad de datos- recientemente publicó un borrador de marco normativo para uso de IA. Estados Unidos, Con más regulaciones en torno a IA, habrá una

NO IMPORTA EL TAMAÑO QUE TENGA LA FINTECH, NI CUANTO TIEMPO LLEVE OPERANDO. EL TENER CUBIERTAS TANTO LAS FUNCIONES DE GESTIÓN DE RIESGOS COMO LAS DE ANALYTICS ES DE SUMA IMPORTANCIA.

ola de administradores de riesgos de IA profesionales y una comunidad profesional global que se formará a su alrededor.

Es probable que esto tarde algunos años en llegar a una regulación concreta para las empresas en México pero es parte de lo que un área de riesgos debe estar en contacto constante para no solo generar algoritmos y modelos, si no para ser ese vigía que cuida que no se hunda el barco.

No importa el tamaño que tenga la Fintech, ni cuanto tiempo lleve operando. El tener cubiertas tanto las funciones de gestión de riesgos como las de analytics es de suma importancia tanto para cuidar el negocio como para buscar crecimiento sostenido pero además cobra relevancia al momento de buscar nuevos inversionistas o acceso a financiamiento. Tener personas expertas en estos temas dentro del equipo y que hablen el mismo idioma del acreedor, genera confianza y facilita el proceso de due diligence. Así que ¿es en verdad el área de riesgos un gasto administrativo o en realidad un "activo" de la empresa?



MYRIAM GARCÍA

CORE BANCARIO EN LA NUBE

RETOS, VENTAJAS Y OPORTUNIDADES

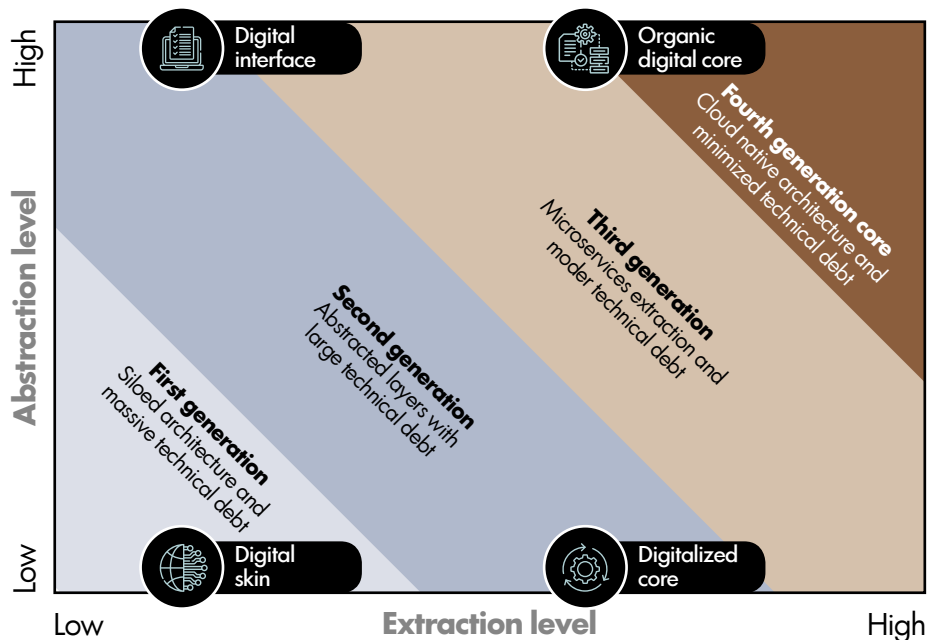


Hace 10 años aproximadamente, comenzó la nueva aventura en la que se mezclan los servicios bancarios y las nuevas capacidades de data y procesamiento de la nube, provocando el nacimiento de una nueva generación de cores bancarios que están destinados a cambiar la forma como operan las instituciones financieras. Este cambio, como cualquier otro que sea verdaderamente relevante, involucra grandes retos para las instituciones debido a que se trata de una nueva forma de hacer las cosas y el reto está en no quedarse a mitad de este cambio antes de poder cosechar los frutos del mismo.

Introducción al core bancario

Un core bancario es una plataforma que está diseñada para llevar los registros financieros, contables y regulatorios de productos financieros de captación y crédito durante todo su ciclo de vida (originación, disposición, uso hasta su cancelación). Esta definición ha sido aun más amplia en la práctica pues existen cores bancarios cuya funcionalidad es mucho más amplia pero que involucran sus

Core banking generations



propios retos. Esto de hecho ha marcado la evolución de los cores bancarios a lo largo de la historia.

Evolución de los cores bancarios

De acuerdo al IDC existen cuatro generaciones de core bancario y los clasifica en dos dimensiones:

■ **Comunicación-Extracción de datos:** Esta característica se refiere a la facilidad con la que un componente de software se comunica con otro para generar reportes, monitoreo, o para armar procesos de negocio. Cuando un componente de software no exporta o comunica su data de forma sencilla hace que los productos



o servicios de la compañía tomen más tiempo en llegar al mercado, por ello la evolución natural es hacia facilitar la comunicación.

■ **Abstracción o desacoplamiento:**

Esta característica se refiere a la segmentación de la funcionalidad de un componente de software, es decir, que tan fácil es modificar una parte de la funcionalidad sin tener impacto en otras. Esto es importante porque a medida que cada parte es más independiente, reduces el tiempo de salida al mercado de las soluciones. El tiempo de salida se reduce, porque disminuye el número de pruebas necesarias y se facilita el desarrollo porque no se debe pensar en el estado de otras partes del sistema mientras se modifica un componente. Por esto último las soluciones son cada vez más modulares y cada uno de estos módulos son más independientes unos de otros.

Primera generación

Se trata de los core bancarios originales que surgieron con la creación de los equipos computacionales de alto desempeño como el exitoso

mainframe de IBM. Estos cores están pensados de forma monolítica, de tal modo que en un solo componente de software se encuentra toda la lógica de la operación.

■ **Comunicación/extracción de datos:**

Estos cores no fueron pensados para comunicarse fácilmente con otros componentes por lo que el intercambio de datos es siempre un reto y requiere grandes desarrollos para adaptarlos a las nuevas necesidades, esto tiene impacto en el tiempo de salida de nuevas iniciativas.

■ **Abstracción o desacoplamiento:**

No existe desacoplamiento, toda la lógica de negocio está en un solo componente por lo que tiene fuertes dependencias internas, es decir una misma parte del código puede llegar a tener impactos no esperados en otras partes del código y esto ocasiona tener que hacer una gran cantidad de pruebas cuando se realizan desarrollos y que necesite de personas con mucha experiencia, lo cual impacta en la salida de los proyectos a producción.

■ **Ventajas:** La ventaja que tienen estos cores es su gran capacidad de procesamiento, hoy en el mundo los bancos más grandes aún utilizan estos cores porque no han encontrado otras soluciones que les brinden un desempeño similar.

Segunda Generación

En esta generación se trataron de corregir los problemas de la anterior generación mediante un diseño modular que ya permitía hacer cambios en una parte de la solución con un impacto moderado en otras partes. Estas soluciones ya no están pensadas para correrse en un solo tipo de

hardware (como en el mainframe) sin embargo, sí requieren de grandes inversiones en hardware para soportar una operación de alta exigencia.

■ **Comunicación/extracción de datos:**

Estos cores no fueron pensados para comunicarse con componentes externos al igual que la generación anterior, sin embargo, ya cuenta con algunos módulos que se pueden agregar para facilitar las integraciones. El problema es que las integraciones aun son importantes ya que es necesario realizar un desarrollo para cada característica que se requiere exponer. En conclusión, mejora la integración pero aún requiere desarrollo para cada funcionalidad.

■ **Abstracción o desacoplamiento:**

Existe un desacoplamiento mejorado a las versiones anteriores, ya cuenta con procesos de negocio segmentados, por ejemplo: un componente lleva la contabilidad, otro componente lleva las transacciones, otro la originación, etc. Esto hace que esta nueva generación tenga un mejor tiempo de desarrollo que la anterior. El problema que enfrenta es que estos módulos fueron pensados solamente para comunicarse entre ellos y no con componentes externos. Por ello, si requieres cambiar una parte de la funcionalidad para utilizarla con otro proveedor, es casi imposible porque la comunicación no es compatible con ningún otro software. En conclusión, existe un desacoplamiento interno que facilita el desarrollo, pero no es suficiente para facilitar la creación de nuevos procesos de negocio.

Tercera Generación

Esta generación es la primera en la cual ya se nota un enfoque hacia el tiempo de salida a mercado y también

hacia los servicios digitales. Esto gracias a un enfoque hacia los microservicios, por ello una breve definición. Arquitectura de Microservicios, es aquel diseño de software que divide la funcionalidad en las partes más pequeñas posibles que pueden brindar una funcionalidad valiosa e independiente. Esta división tiene el objetivo de reducir las dependencias entre las funcionalidades y de mejorar el desempeño de las soluciones. El reto de una arquitectura de microservicios es que se torna complejo de administrar todas las pequeñas partes independientes, sin embargo, cuando se consigue es una estrategia muy poderosa.

■ **Comunicación/extracción de datos:** Estos cores están diseñados para comunicarse y exportar los datos a través de sus microservicios o a través de interfaces con sus bases de datos. Por ello, generalmente son sencillos de integrar a procesos de negocio y son efectivos para brindar información a terceros para objetivos como el open banking y/o open finance.

■ **Abstracción o desacoplamiento:** El objetivo de la estrategia de microservicios es el desacoplamiento total de las funcionalidades, lo cual da independencia total a cada módulo y maximiza el tiempo de entrega al mercado. El único problema de esta configuración es que la administración se vuelve también compleja pues debes asegurar que cada servicio esté actualizado, esté monitoreado y que no se generen cuellos de botella en los procesos.

Cuarta Generación (core bancario en la nube)

Esta es la última y más reciente generación del core bancario, en ella se

juntan tanto el concepto de microservicios, como el uso de componentes nativos en la nube que permiten un escalamiento transparente para el cliente y el uso del concepto SaaS que permite facilitar la administración para la institución financiera. Los componentes nativos en la nube son componentes que son diseñados por el proveedor de nube (AWS, Google, Azzure, etc) y por ello fueron diseñados para tener un mejor desempeño que cualquier software independiente a ellos y adicionalmente usan recursos de forma casi ilimitada al no estar restringidos por la infraestructura. Por ello, el uso de componentes nativos en la nube habilita la posibilidad

de atender cualquier cantidad de clientes sin perder desempeño. El SaaS o software as a service es un concepto que permite a los usuarios utilizar una plataforma sin preocuparse por su operación, incluyendo la seguridad, las actualizaciones, las certificaciones y demás labores operativas. Esto es relevante porque permite a las instituciones enfocarse en sus procesos de negocio que son sus diferenciadores en el mercado y no ocupar su tiempo en funcionalidades estándar que no los llevarán a fidelizar a su base de clientes.

■ **Comunicación/extracción de datos:** Estos nuevos cores están pensados para disponibilizar la data





a través de apis conectados a los micro servicios, es más es su principal propósito ya que están basados sobre el concepto de arquitectura de componentes, en la que cada elemento está pensado para formar parte de un proceso y por ello la comunicación resulta el factor más relevante.

Estos cores también están fundados bajo el concepto “API-First” que se refiere a que cada funcionalidad que tiene el core está pensada para ser expuesta en el API de ese modo toda la funcionalidad está siempre disponible para consumirse desde un sistema tercero. Esto es muy poderoso porque implica que no se requieren

desarrollos específicos para procesos específicos.

■ **Abstracción o desacoplamiento:**

Los cores bancarios de cuarta generación están pensados para que cada microservicio sea independiente, por lo cual el acoplamiento es mínimo y al ser SaaS eso no le preocupa a las instituciones que simplemente usan el API de la plataforma para conectarse y con ello brindan un mejor tiempo de llegada al mercado.

Cuál es el trade off del core de cuarta generación

Existen los siguientes retos en la implementación de un core de cuarta generación y son los siguientes:

1) DESACOPLAR: Uno de los retos más importantes es transformar la arquitectura de la institución financiera hacia una arquitectura desacoplada. Esto quiere decir transformar aquellos componentes que hacen muchas cosas de forma simultánea para separarlos en varias partes y hacer los procesos más flexibles, dinámicos y poder exportar la data de una mejor manera.

Un ejemplo, es un core bancario de segunda generación que en el mismo componente lleva el flujo de originación de crédito, los canales transaccionales de pago, las consultas a listas negras, entre otros. La recomendación en ese escenario es convertir ese componente en 4 o 5 componentes de propósito más específico y agregar un

elemento que los coordine. Entonces pasaste de un solo componente con un solo proveedor a varios componentes con múltiples vendedores. Esto es conveniente, pero conlleva un esfuerzo de transformación, que no siempre es fácil de informar y realizar.

2) PERSONALIZACIONES:

Dado que se trata de un SaaS las personalizaciones mediante desarrollo son escasas porque se trata de un mismo código para muchos clientes. Entonces las personalizaciones normalmente se llevan alrededor del core. Cosas como los reportes regulatorios o procesos operativos muy específicos de la organización se realizan por fuera. Esto es altamente conveniente porque lo hace mucho más flexible y cuando se realizan los cambios en los reportes no es necesario alterar el core. Sin embargo, esto en ocasiones representa un reto debido a que es necesario cambiar la forma en que se han realizado las cosas tradicionalmente.

Conclusiones

Un core bancario de cuarta generación (cloud, api first) es una gran herramienta que hace eficiente la operación y reduce el tiempo de salida de los productos. Sin embargo, se requiere estar dispuesto a cambiar la forma de operar de la organización. Es decir, si la cultura implementada no está lista para modificar las formas de trabajo será imposible alcanzar las eficiencias operativas buscadas con la migración hacia un core más moderno.



**EDUARDO
LICÓN**



Dale valor legal y certifica tus documentos y transacciones electrónicas.

Cumple con la regulación financiera y de comercio electrónico.

Expedientes • Onboardings • Video • Audits

CONSTANCIAS DE CONSERVACIÓN

- _____
- _____
- _____
- _____

Conoce más en:
www.cecoban.com



LA IMPORTANCIA DE LAS FINTECH PARA LA INCLUSIÓN FINANCIERA



Antes de entender la relevancia de la industria fintech es importante asegurar que todos nuestros lectores conozcan el contexto de los dos conceptos más relevantes que trataremos. La “industria fintech” y la “inclusión financiera”. La palabra fintech proviene de las palabras finance y technology en inglés y

se refiere al nuevo sector de empresas que usan tecnología para ofrecer servicios financieros. Por su parte, la inclusión financiera se define como el acceso y uso, de las personas y negocios, de productos y servicios financieros que cubran sus necesidades (transacciones, pagos, ahorro, crédito y seguros).

LA INCLUSIÓN FINANCIERA SE DEFINE COMO EL ACCESO Y USO, DE LAS PERSONAS Y NEGOCIOS, DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS QUE CUBRAN SUS NECESIDADES.

Y su relevancia nace de dos hechos relevantes. Primero, de que los servicios financieros ayudan a impulsar el desarrollo, facilitando a las familias a invertir en salud, educación y pequeños negocios, además de darles la posibilidad de manejar emergencias financieras. Razón por la cual, la inclusión financiera tiene un impacto en el bienestar y desarrollo económico de cualquier país y hace relevante adoptar o fomentar cualquier acción, política o sector que la fomente. Y segundo, por el gran número de personas no bancarizadas alrededor del mundo, principalmente en las economías emergentes. Según datos del Banco Mundial, aproximadamente 1.7 mil millones de adultos alrededor del mundo no tienen acceso a ningún servicio financiero; de los cuales, cerca de 51 millones corresponden a México. Sin embargo, no todo son malas noticias, pues de acuerdo con los últimos datos disponibles de dicho organismo¹ la inclusión financiera, aumentó 7 puntos porcentuales a nivel mundial entre 2014 y 2017, gracias a tres principales razones: pagos digitales, políticas gubernamentales y nuevos servicios financieros

¹ Global Finex Database 2017.

prestados a través de teléfonos celulares e internet. Por otra parte, debemos recordar el contexto en el que estamos viviendo ya que hay ciertos factores que estas cifras no capturan. Pues la pandemia por SARS-CoV-2 podría llevar a 100 millones de personas a la pobreza extrema en el mundo, alejándolos entre otras muchas cosas, de la posibilidad de bancarizarse. Al tiempo que se afirma que aquellos pequeños negocios con presencia digital han sido más resilientes durante la pandemia. Personalmente, considero que la humanidad ha logrado mejorar y progresar gracias a la innovación en un sinnúmero de actividades y necesidades, desde las más básicas como la comida, vivienda y vestimenta, hasta las más complejas, como el ocio o la comunicación inmediata. Siendo la tecnología el producto de cientos de años de esta búsqueda y hoy por hoy, vemos tecnología en prácticamente todo lo que tocamos. Los servicios financieros no son la excepción y es mediante el sector Fintech que se busca y logra dicha innovación y mejoría. Así, la innovación de servicios financieros facilitada por la tecnología ha resultado en nuevos modelos de negocio, aplicaciones, procesos o

productos con un efecto positivo asociado a la provisión de estos servicios. Además, el ecosistema fintech, ofrece varios tipos de servicios financieros enfocados a diferentes mercados, algunos brindan asistencia a usuarios del sistema financiero, otros dan soluciones para distintos tipos de empresas. Pero su común denominador, es brindar servicios financieros digitales que típicamente son más rápidos, eficientes y baratos que los tradicionales y, por lo tanto, llegan a un mayor número de hogares de bajos ingresos, así como a pequeñas y medianas empresas (PYMES). De hecho, la tecnología ha permitido un progreso sustancial para el desarrollo. De acuerdo con el Fondo Monetario Internacional “los avances en el sector Fintech están promoviendo la inclusión financiera a nivel mundial, permitiendo un incremento en la participación productiva de un mayor número de hogares y pequeñas empresas en la economía formal, incrementando sus posibilidades de salir de la pobreza.” Aunque aún hay temas pendientes como resolver el tema de identificación para los sectores más vulnerables, la cual, para millones de personas aun es

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- Ratna Sahay, Ulric Eriksson von Allmen, Amina Lahreche, Purva Khera, Sumiko Ogawa, Majid Bazarbash, and Kim Beaton, The Promise of Fintech Financial Inclusion in the Post COVID-19 Era, International Monetary Fund. Monetary and Capital Markets Department (Series), No. 20/09, ISBN 9781513512242. www.imf.org/-/media/Files/Publications/DP/2020/English/PFFIEA.ashx
- Barajas Adolfo, Beck Thorsten, Belhaj Mohamed, and Ben Naceur Sami, Financial Inclusion: What Have We Learned So Far? What Do We Have to Learn?, IMF Working Paper, August 2020, WP/20/157. www.imf.org/-/media/Files/Publications/WP/2020/English/wpiea2020157-print-pdf.ashx
- Martin Cihak, Ratna Sahay, Finance and Inequality, by Martin Cihak and Ratna Sahay; IMF Staff Discussion Note No. 20/01; January 2020. www.imf.org/-/media/Files/Publications/SDN/2020/English/SDNEA2020001.ashx
- The Global Findex Database 2017
- Productivity and Firm Exit during the COVID-19 Crisis: Cross-Country Evidence I Silvia Muzy, Filip Jolevski, Kohei Ueda, and Domenico Viganola, Policy Research Working Paper 9671, World Bank, 2021. documents1.worldbank.org/curated/en/267581621869749674/pdf/Productivity-and-Firm-Exit-during-the-COVID-19-Crisis-Cross-Country-Evidence.pdf

un impedimento para acceder a servicios formales. Para México, la publicación de la Ley Fintech en marzo de 2018 fue un gran comienzo, al permitir el acceso de estas empresas a un esquema regulado. Pero solo es el comienzo, fomentar su crecimiento y uso será clave para el futuro de este sector. Un sector, que, dicho sea de paso, según el último Fintech Radar, ya cuenta con 640 compañías que generan alrededor de 60 mil empleos. Se ha comprobado que la importancia de la industria Fintech es enorme, tratando de simplificarla como ese conjunto de empresas y emprendimiento que están haciendo uso de innovadoras herramientas tecnológicas para permitirnos como sociedad, gozar de productos más cómodos, sencillos, novedosos, adaptados a lo que necesitamos, al alcance de unos cuantos clics y, sobre todo, a un precio y con procesos más accesibles para todos. Permitiendo, entre otras bondades, una mayor inclusión financiera.



MELISSA GUTIÉRREZ

LAS CONSTANCIAS DE CONSERVACIÓN NOM-151, UNA NECESIDAD PARA EL ECOSISTEMA FINANCIERO

Derivado del cambio en la manera en que realizamos nuestras actividades cotidianas, incluidas las financieras, también hemos modificado la manera en que realizamos nuestras operaciones. El ecosistema financiero en México trata de conectar a las personas que necesitan de un servicio financiero con aquellas entidades que lo proveen, es decir, un intermediario conecta a un demandante con un oferente de muchas maneras una de ellas es a través del financiamiento, lo cual influye en la circulación de ese dinero que a su vez se traslada al sistema de pagos.

Las entidades financieras que funcionan como intermediarios, actualmente se encuentran bajo un proceso estructural totalmente digital de digitalización debido a los cambios en la manera de otorgar servicios. Estas transformaciones digitales han abierto la posibilidad de que existan diferentes formas de cubrir las necesidades financieras, poniendo en el mercado nuevas maneras de satisfacer a los usuarios dándoles soluciones de acceso y operación más fácil y flexible. Nos encontramos en un profundo proceso orientado hacia un ecosistema completamente digital.

La banca en línea es el resultado no solo de esa evolución, también de la búsqueda de competencia y supervivencia de las instituciones financieras, pues quien no cuente con ella estará en clara desventaja frente a otras

LAS ENTIDADES FINANCIERAS QUE FUNGEN COMO INTERMEDIARIOS, ACTUALMENTE SE ENCUENTRAN BAJO UN PROCESO ESTRUCTURAL TOTALMENTE DIGITAL DE DIGITALIZACIÓN DEBIDO A LOS CAMBIOS EN LA MANERA DE OTORGAR SERVICIOS.

entidades del sector. Y no solamente se trata de contar con una banca en línea, también deberá funcionar de manera adecuada.

El sistema financiero tiene su origen en actividades mercantiles, y empresariales, estas actividades formales están vigiladas por las autoridades competentes integradas por instituciones y organismos gubernamentales.

Por ello es importante poner atención en el cumplimiento de las regulaciones aplicables a cada organización. Otro factor relevante para las entidades, además de mantenerse dentro del cumplimiento, es estar respaldados por una solución que les permita tener plena certeza de que están cumpliendo con lo estipulado en los requerimientos normativos y regulatorios a los que se encuentra sometido el sector.

Para este tipo de soluciones existe una figura que es la del Prestador de Servicios de Certificación (PSC), el PSC es un ente que cumple con los requisitos normativos ante la Secretaría de Economía (SE) para actuar como auxiliar del comercio, brindando servicios tanto jurídicos como tecnológicos para agilizar y dar certeza en los actos



comerciales celebrados entre las partes involucradas. El origen de dichos Prestadores de Servicios de Certificación surgió cuando se establecieron los objetivos de permitir y facilitar el empleo e igualdad de documentos electrónicos y físicos, teniendo como finalidad el establecimiento de un marco legislativo moderno, armonizado y equitativo de entendimiento, seguridad, confianza y fácil operación. Su principal función es otorgar certeza jurídica y seguridad informática a través de los servicios que ofrece, así como otorgar confianza en las operaciones electrónicas asegurando la integridad de los mensajes intercambiados a través de la red. Su principal papel es reforzar la seguridad de la información y así transmitir confianza. Los PSC pueden ofrecer los siguientes servicios:

- Firma Electrónica Avanzada de Emisión de Certificados Digitales de Firma Electrónica Avanzada.
- Conservación de Constancias de Mensajes de Datos de Conformidad con la NOM-151-SCFI-2016.
- Sellado Digital de Tiempo.
- Digitalización de documentos con Soporte Físico.

Por su parte, las constancias de conservación son una solución que otorga validez jurídica conforme a la Norma Oficial Mexicana-151 SCFI-2016 (NOM 151) (SEGOB, 2017), permitiendo validar si la información electrónica de sus operaciones ha sido alterada o modificada en el tiempo. Una vez obtenida la constancia de conservación, ésta proporciona los elementos tecnológicos y de seguridad necesarios para demostrar que un mensaje de datos permanece íntegro e inalterado en el tiempo.

La constancia de conservación puede emitirse a cualquier mensaje de datos, la SE toma los estándares internacionales del RFC3161 y RFC3628, referentes a sellos digitales de tiempo. En ellos existen campos obligatorios y campos opcionales, se distingue en el estándar internacional un campo opcional, en México la SE considera obligatorio el campo de OID (qué es un número identificador otorgado a cada PSC acreditado) para poder ser considerada como constancia y no como un sello, es decir, si cuenta con este OID se considerará técnica y legalmente como una constancia de conservación NOM-151.

El Artículo 49 del Código de Comercio (Comercio, s.f.)² establece que los comerciantes están obligados a conservar por un plazo mínimo de diez años los documentos

¹ SEGOB Diario Oficial de la Federación 30/03/2017 NORMA Oficial Mexicana NOM-151-SCFI-2016, Requisitos que deben observarse para la conservación de mensajes de datos y digitalización de documentos (cancela la NOM-151-SCFI-2002). https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5478024&fecha=30/03/2017

² Código de Comercio Nuevo Código publicado en el Diario Oficial de la Federación del 7 de octubre al 13 de diciembre de 1889 http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf_mov/Codigo_de_Comercio.pdf

originales de aquellas cartas, telegramas, mensajes de datos o cualesquiera otros documentos en que se consignen contratos, convenios o compromisos que den nacimiento a derechos y obligaciones.

Para efectos de la conservación o presentación de originales, en el caso de mensajes de datos, se requerirá que la información se haya mantenido íntegra e inalterada a partir del momento en que se generó por primera vez en su forma definitiva y sea accesible para su ulterior consulta. La Secretaría de Economía emitirá la Norma Oficial Mexicana que establezca los requisitos que deberán observarse para la conservación de mensajes de datos.

El uso de una solución de constancias de conservación permite tener validez y certeza jurídica en caso de un juicio o litigio, además de reducir fraudes, validar cualquier archivo en cualquier momento y en cualquier tipo de formato sin importar el peso o tamaño de este, por lo que, en este entorno de transformación digital del ecosistema financiero, es cada vez más una necesidad.



**ARTURO
BERMÚDEZ**

LA CIBERSEGURIDAD PARA LA FINTECH

* La opinión expresada no representa la de la empresa.



México es un país increíble, tenemos una de las poblaciones con menor bancarización del mundo, por lo que somos un territorio muy atractivo para fintechs, por ello somos el hogar muchas (y tierra de conquista para muchas del extranjero). Sin embargo, México también es uno de los países con más incidentes de ciberseguridad a nivel mundial y en lo que refiere al sector financiero, estamos bajo un ataque constante, para muestra solo hay que ver las noticias más recientes relacionadas al sector financiero y ciberseguridad. Es por lo anterior que tal vez, uno de los temas de fondo más importantes

para las fintechs es la ciberseguridad de sus operaciones, sea cual sea el nicho al que se encuentren atendiendo, ya que es primordial para generar confianza en sus clientes, al usar sus servicios. Para poder hablar de ciberseguridad a nivel, tenemos que primero aceptar un par de principios generales al respecto que nunca debemos dar por hecho: **La ciberseguridad no es ni el antivirus ni el firewall, no es el SOC y lo más importante no es el CISO** Es un proceso, una estrategia que va cimentada en educación, preparación y entre otras cosas controles, que permitan tener una seguridad aceptable, sí aceptable, no perfecta y no infalible.

Las fintechs por definición incorporan tecnología como parte de su ADN (y aquí está el reto), por lo tanto, tienen que definir una estrategia de ciberseguridad (en conjunto con áreas como Auditoría, Riesgos y Control Interno). Y tienen que hacerlo ya sea por su salud mental o por regulación, ya que la propia autoridad les exige definir e implementar una. ¿Cuáles son las recomendaciones para una fintech al implementar ciberseguridad? Hay muchos caminos (unos más largos y complicados que otros), no vamos a hablar de los N mil controles de marcos de referencia ya de sobra conocidos por muchos (o que si MITRE o que si FAIR)

a continuación se hacen 3 recomendaciones básicas para fintechs, buscando cimentar todo:

1. Establece un responsable de coordinar la ciberseguridad.

No importa si es CISO de escuela (busca que sus certificaciones y cursos sean no solo reconocidos, sino que también contengan dentro de sus tareas talleres y laboratorios prácticos) o por experiencia (verifica que tipo de situaciones de crisis atendió en el pasado, cómo las resolvió, la opinión de su antiguo empleador, etc.), pero definir a alguien responsable de que las cosas sucedan (y que coordine a la Fintech cuando sucedan cosas inesperadas en este terreno). Suena bastante fácil, pero no lo es, gran parte del éxito de la estrategia va a radicar en esta persona, la cual debe tener no solo experiencia técnica, debe tener habilidades sociales suficientes para poder generar confianza en las juntas que participará, visión de negocios, entre muchas otras habilidades (hasta contar chistes y trucos de magia) así como recibir apoyo de otras áreas (incluido el director general). No solo eso, por la naturaleza y responsabilidad del trabajo debe ejecutarse una debida diligencia de esta persona, antecedentes penales, estudios

socioeconómicos, pruebas de confianza, perfiles psicológicos, et al, que nos aseguren que la ética y honradez es parte fundamental de su persona.

El CISO debe ser como tu párroco, confíesale tus pecados, toma su guía y experiencia para llegar a una mejor postura de ciberseguridad.

2. Asigna recursos a tu estrategia de Ciberseguridad.

Una estrategia de ciberseguridad debe tener una inyección importante de recursos, el éxito de poder conseguir y disponer de estos recursos recae tanto en el CISO como en la propia mesa directiva, ya que sin uno el otro simplemente no puede funcionar.

Muchas de las veces concepciones erróneas y mitos con respecto a los presupuestos en ciberseguridad, la experiencia práctica en la ejecución de una estrategia en esta área comprobará cuáles son ciertos y cuales no. Lo que es un hecho es que no existe tal cosa como un presupuesto excesivo en este rubro, aunque de fondo el problema a atacar desde la perspectiva de ciberseguridad no se soluciona solo con dinero, involucra muchísimas cosas que van desde lo tecnológico hasta lo filosófico.

Los recursos destinados a la estrategia de ciberseguridad no son solo dinero

para adquirir herramientas, servicios y capacitaciones, son también el apoyo de parte de la mesa directiva, la cooperación de otras áreas y la consideración en decisiones de negocio.

Si gastas más en marketing de redes sociales que en ciberseguridad, ten cuidado, no todos los grandes riesgos conllevan grandes recompensas.

3. Ejecuta y valida la estrategia.

La estrategia debe ser ejecutada (acta non verba), no tiene que ser perfecta, tiene que ser perfectible, debe permitir ser un apoyo a las estrategias de negocio, no un candado que limite la innovación. En el proceso de ejecución existirán sorpresas habrá que tomar decisiones sobre la marcha e incluso replantearse partes importantes de la misma, en esto el talento del CISO tendrá que salir a relucir y hacerse valer.

Uno de los puntos más importantes después de ejecutar la estrategia, es validarla, hay que comprobar la efectividad de las inversiones realizadas en ciberseguridad de manera continua, los recursos destinados a procesos, personas y tecnología deben ser probados para determinar si son los suficientes, los correctos, etc. Existen muchas formas de hacerlo, unas pueden ser tan sencillas como simplemente hacer pruebas de

ingeniería social de manera continua mediante llamadas simulando ser clientes, para conocer si siguen los procesos de autenticación de los clientes.

Otra prueba es un poco más agresiva (e interesante) es aplicando un poco de ingeniería de caos aplicada a Ciberseguridad, en la cual es hacer un ejercicio de un ataque Ransomware de manera interna, que permita comprobar las capacidades del equipo de respuesta de Ciberseguridad, el monitoreo, las protecciones en equipos personales, la respuesta a incidentes e incluso dependiente del tamaño del alcance hasta los planes de BIA, BCP y DRP.

Si quieres paz, prepárate para la guerra...si quieres mejorar tu posición de Ciberseguridad, ponla a prueba, con fuego inclusive. Finalmente hay que entender que como en cualquier industria existen mitos que deben ser derrumbados, el más perpetrado es el que menciona que por ser fintech es más seguro que la banca tradicional, algo que no es cierto (tampoco en sentido contrario), esto es algo que sucede porque

muchas veces confundimos y creemos la cantidad de tecnología involucrada en el proceso de negocio no lo hace más o menos seguro, solo lo hace más tecnológico.

No existe un gran secreto al final del camino en ciberseguridad (no existe la equivalencia de Isis Sin Velo), solo existe la mejora continua y una mejora en controles junto a los marcos de referencia actualizados. Sin embargo, también existen mejores atacantes, software vulnerable más distribuido, etc. Al final del camino es necesario tomar en cuenta lo siguiente:

Todo eventualmente perece, solo pregunten a los Romanos, Persas, Mongoles, etc.

Esto quiere decir que no importa el CISO que se tenga, si la estrategia está cerca de ser perfecta y que esta se valide constantemente, eventualmente existirá un ataque exitoso, la de pregunta de fondo es si la Fintech está lista para tratar esa situación, no solo a nivel técnico, si no también en lo referente a planes de comunicación, notificación con las autoridades, pero principalmente con el usuario final.



ORLANDO MEDINA

¿QUÉ TECNOLOGÍA USA UNA FINTECH?

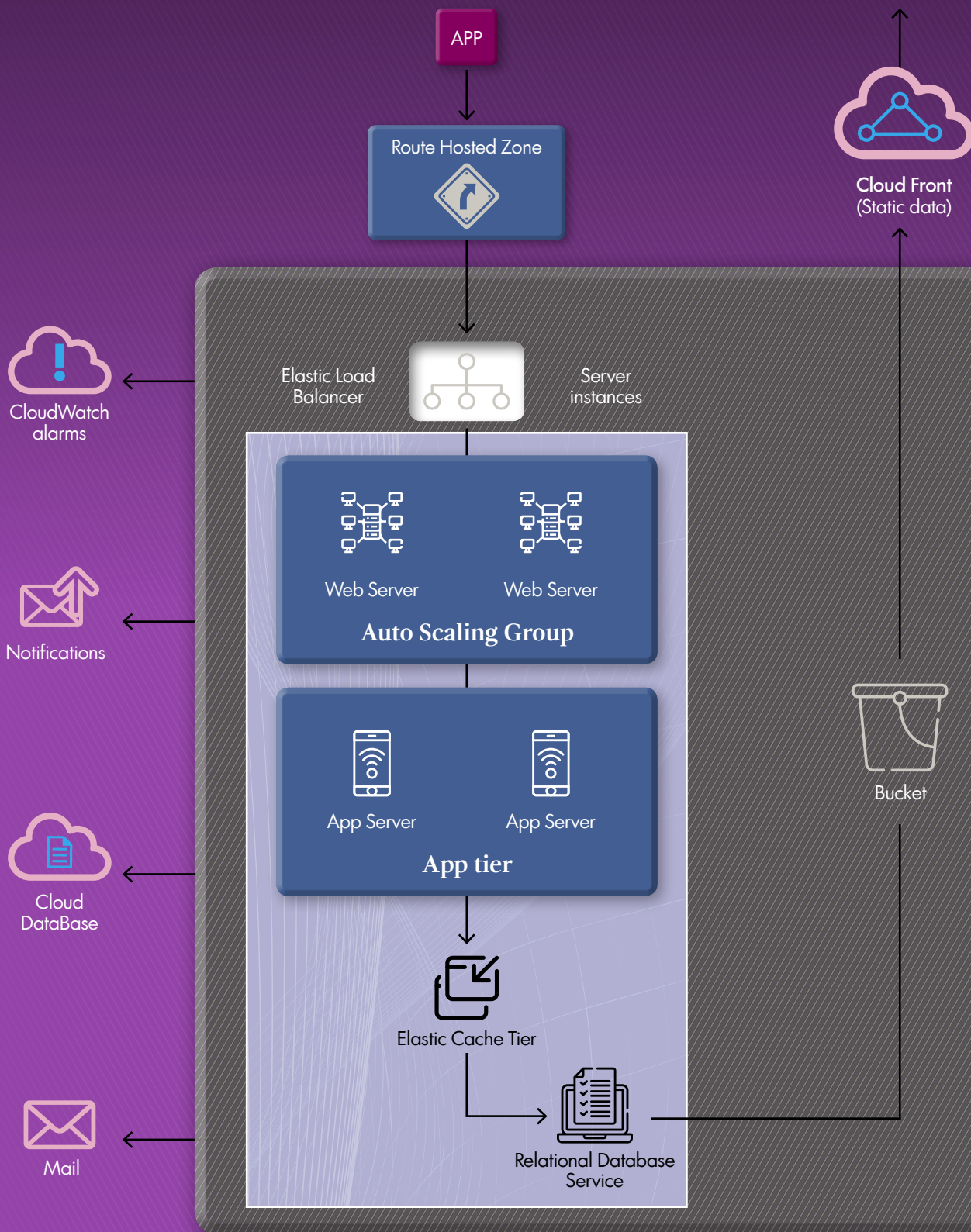
Hace más de 20 años que estoy en el ambiente tecnológico – financiero, he estado en diferentes empresas, de diferentes tamaños, visiones de negocio y de estrategias para operar y en todas, la forma de convertir un negocio de ideas o papel a una realidad es muy diferente.

En todas esas empresas: bancos, financieras, startup, aseguradoras, farmacéuticas, etc. Una de las dudas que siempre pasa a ser un pilar fundamental para convertir una idea en una realidad es: ¿Cuál es la mejor tecnología para implementarlo? Y mi respuesta siempre es con otra pregunta ¿qué se tiene? Y aunque en más de una ocasión genero una expresión no muy

agradable en los participantes, sonrío un poco y explico. La mejor tecnología no es la más sofisticada y la que más se escucha, no es la herramienta que adquieres en el mercado para realizar ciertas actividades, no es la base de datos relacional, no es la arquitectura desarrollada en Java o Microsoft; es la evaluación interna que tienes en ese momento, que requieres completar y para cuánto dinero puedes utilizar. Mi recomendación siempre es la misma, EVALUAR. Es utilicemos lo que ya se tiene y la gente conoce, para desarrollar una solución simple y que genere ingresos, teniendo un plan de mejora continuo de la solución para dimensionar que tanto se requiere.

LA MEJOR
TECNOLOGÍA NO ES
LA MÁS SOFISTICADA
Y LA QUE MÁS SE
ESCUCHA, NO ES
LA HERRAMIENTA
QUE ADQUIERES EN
EL MERCADO PARA
REALIZAR CIERTAS
ACTIVIDADES.





UTILICEMOS LO QUE YA SE TIENE Y LA GENTE CONOCE, PARA DESARROLLAR UNA SOLUCIÓN SIMPLE Y QUE GENERE INGRESOS, TENIENDO UN PLAN DE MEJORA CONTINUO DE LA SOLUCIÓN PARA DIMENSIONAR QUE TANTO SE REQUIERE.



**FELIPE
PADILLA**

DOOPLA.MX

REVOLUCIONÓ LOS CRÉDITOS Y LAS INVERSIONES EN MÉXICO CON SU MODELO DE NEGOCIO



Después de entender que el modelo de negocio de Doopla.mx no había sido probado en México, Juan Carlos Flores Acevedo, director general decidió que era el mejor momento para ser disruptivo y ayudar a los mexicanos a obtener créditos con las mejores tasas de interés, así como realizar inversiones con los mejores rendimientos.

Aunque Doopla vio formalmente la luz en febrero del 2015, fue hasta el 2019 cuando recibió la autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) para operar como institución de financiamiento colectivo, bajo la Ley Fintech.

“Hace seis años vimos en la tecnología una oportunidad para reinventar el entorno financiero en cuanto al mercado de préstamos personales y aunque tuvimos que desarrollar soluciones y crear nuevas reglas, asumimos el desafío y creamos Doopla.mx y hoy ofrecemos excelentes alternativas de créditos e inversión que contribuyen a mejorar las condiciones de vida de miles de mexicanos, desde las personas que buscan sustituir las elevadas tasas de interés en su tarjeta de crédito, hasta aquellas que desean obtener mayores rendimientos por sus inversiones”, explicó el directivo.

En México 15 millones de personas cuentan con un crédito formal y pagan en promedio una tasa de interés de 63% anual, mientras que los inversionistas tienen un rendimiento de 5% anual.

Doopla.mx es una plataforma, innovadora de préstamos, con un modelo de negocio que conecta directamente y sin intermediarios a aquellos solicitantes de crédito con inversionistas para que ambos mejoren sus finanzas personales, a través de un proceso totalmente digital.

Una de las ventajas competitivas radica en el mecanismo que utilizan para minimizar el riesgo de los inversionistas, además del nivel de tasas de interés que ofrecen, en comparación con las instituciones tradicionales. Con su modelo de evaluación de créditos solo el 10% de los que terminan su solicitud de crédito son aprobados y de estos, el 3% de los que inician su solicitud son aprobados de igual modo cuentan con una herramienta de descuento vía nómina para ciertos trabajadores, de igual manera hay otra herramienta de auto inversión para generar de manera automática los intereses de los inversionistas y maximizar sus ganancias. En este momento las tasas de interés para los

HACE SEIS AÑOS
VIMOS EN LA
TECNOLOGÍA UNA
OPORTUNIDAD
PARA REINVENTAR
EL ENTORNO
FINANCIERO
EN CUANTO
AL MERCADO
DE PRÉSTAMOS
PERSONALES Y
AUNQUE TUVIMOS
QUE DESARROLLAR
SOLUCIONES Y
CREAR NUEVAS
REGLAS,
ASUMIMOS
EL DESAFÍO
Y CREAMOS
DOOPLA.MX.

solicitantes de la plataforma inician desde un 12% anual, mientras que la tasa de rendimientos para los inversionistas es en promedio del 35% anual.

Pandemia impulsa búsqueda de créditos baratos

Durante la crudeza de la pandemia por el COVID-19, las personas fueron más prudentes en cuanto a sus gastos, ya que decidieron pagar las deudas con tarjetas de crédito y para ello buscaron las opciones que fueran más asequibles y en este rubro Doopla fue la gran elección, por una parte con las mejores tasas de interés y por la otra los mejores rendimientos en sus inversiones.

“Para nuestra fortuna, hemos fondeado cerca de

250 millones de pesos en créditos; contamos con más de 700 mil usuarios registrados, con un crecimiento anual de 121%”, explicó Flores, quien además dijo que esperan consolidar en el mercado a Doopla en un mediano plazo, con tasas de crecimiento de tres dígitos, así como cumplir su propuesta de valor de disminuir el diferencial de tasas de interés, con beneficios para la economía. El haber sido la primera empresa en su tipo en obtener la autorización para operar le da a la empresa el carácter de institucionalización y le ofrece certeza a los clientes, quienes están seguros de que la mejor opción es Doopla, asimismo entre los proyectos de crecimiento para esta fintech, destaca la internacionalización.





¿Y SI HACEMOS UNA FINTECH?

A lo largo del último año hemos visto a las FinTech tomar un rol más protagónico en México. Las FinTech están experimentando un crecimiento acelerado en cantidad, valoración, y en donde firmas como KAVAK, Bitso o Clip han superado los 1,000 millones de pesos, convirtiéndose en unicornios mexicanos. Esta senda de crecimiento lleva ya varios

años y nuestro contexto actual indica que la tendencia continuará. Actualmente nos encontramos ante consumidores mejor informados, exigentes y críticos ante la experiencia que les ofrecemos pero, sobretodo, completamente dispuestos a explorar nuevas alternativas que ofrezcan productos y servicios cada vez más sencillos, disponibles y alineados a su estilo de vida.

¿Qué son las FinTech y qué papel juegan en México?

De acuerdo con Brett King en su libro Bank 4.0, las FinTech son empresas tecnológicas que ofrecen servicios financieros, definición que nos permite entender mejor su propósito: habilitar los productos y servicios financieros mediante el uso de la tecnología de forma ágil y sencilla a los clientes finales.

EN MÉXICO, LA INCLUSIÓN FINANCIERA ES UN RETO IMPORTANTE PARA EL SECTOR BANCARIO; SEGÚN DATOS DE LA ENCUESTA NACIONAL DE INCLUSIÓN FINANCIERA 2018 DEL INEGI, ÚNICAMENTE EL 47% DE LA POBLACIÓN TIENE UNA CUENTA DE AHORRO.

Uno de los efectos colaterales de la pandemia, es el cambio en los hábitos de consumo de los usuarios, lo que a su vez ha generado una aceleración digital de tres a cuatro años, de acuerdo a un estudio generado por McKinsey & Company. Sin duda, esta aceleración en la adopción de canales digitales ha traído consigo una oportunidad relevante: la inclusión financiera. En México, la inclusión financiera es un reto importante para el sector bancario; según datos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018 del INEGI¹, únicamente el 47% de la población tiene una cuenta de ahorro. Paralelamente, y el 88% de la población cuenta con un Smartphone. Esta situación posiciona a las FinTech en una situación privilegiada para ofrecer servicios financieros a segmentos subatendidos y en algunos casos completamente marginados de la población. Esta ventaja competitiva reside principalmente en las capacidades tecnológicas que las FinTech han desarrollado. Por ejemplo, actualmente existen miles de personas sin acceso a un crédito por falta de un historial crediticio o la incapacidad de comprobantes de ingresos.

Cuando fusionamos la tecnología con la cantidad de información pública de las personas, las FinTech han ganado terreno gracias a la generación de modelos innovadores de scoring crediticio que contemplan variables no tradicionales para determinar la capacidad de pago del cliente. También existen otros ejemplos innovadores en otro segmento de soluciones como: pago de servicios (UnDosTres) o adelantos de nómina (Minu), entre otros. En el caso de México, se ha notado un crecimiento importante en este tipo de soluciones, por ejemplo, en marzo de 2020 se tenían contabilizadas más de 441



¹ www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/414831/Cuadr_ptico_2018_verimpresa.pdf

startups dentro del ecosistema FinTech, lo que representó un crecimiento del 14% respecto a los registros del año anterior. Adicionalmente, un reporte de LatamFintech Hub, menciona que en el 2020 las FinTech captaron vía rondas de inversión, un total de 567 millones de dólares.

Lo que nos muestra un crecimiento a doble dígito anual en el sector, interés a nivel internacional y por consiguiente, importantes cantidades de inversión que posicionan a México como el segundo país dentro de la región con mayor inversión para el financiamiento de empresas FinTech, con alrededor de mil 300 millones de dólares.²

¿Por qué hacer una FinTech?

Existen varias razones para querer construir una FinTech. La primera es su agilidad y dinamismo. A diferencia de entidades más maduras y tradicionales, las FinTech no cuentan con sistemas legados caracterizados por su rigidez. Asimismo, contar con equipos más compactos y ligeros, facilita la toma de decisiones y ejecución, pero sobre todo, a las transiciones necesarias para adaptarse a un mercado cambiante. Otra razón, y tal vez la más relevante, es su “centricidad” en las necesidades del cliente. Su razón de existir

es: ofrecer la mejor experiencia al cliente ante una necesidad específica. Citando nuevamente a Brett King, una FinTech utiliza un enfoque de primeros principios (first principles design) para diseñar soluciones. Este enfoque habilitado por la tecnología, permite replantear el problema ofreciendo a los clientes soluciones sencillas y diferenciales en lugar de partir de un proceso bancario existente que resulta

UN REPORTE DE LATAMFINTECH HUB, MENCIONA QUE EN EL 2020 LAS FINTECH CAPTARON VÍA RONDAS DE INVERSIÓN, UN TOTAL DE 567 MILLONES DE DÓLARES.





tedioso y complicado para los clientes.

Por último, hay un potencial de crecimiento y desarrollo importante para este tipo de negocios. La inversión que reciben las FinTech mexicanas sigue siendo relativamente baja si se le compara con Brasil, ecosistema que recibió 6 mil 200 millones de dólares en el sector, +376% más que en México. Prueba de este crecimiento es la

² <https://www2.deloitte.com/mx/es/pages/dnoticias/articles/sector-fintech-inversion-en-mexico.html>



transformación de estados como Jalisco y su auge como la meca nacional para el desarrollo de nuevas soluciones, convirtiéndose en el “Silicon Valley Mexicano”.² El contexto ya mencionado de bajos niveles de bancarización pero un alto grado de penetración de Smartphones abre una oportunidad de crecimiento que se alinea a su oferta 100% digital de servicios financieros.

Un ejemplo claro son las remesas, y en donde México se sitúa como el tercer país que recibe más remesas en el mundo. Tan solo entre enero y octubre de 2020 superó su récord con 33 mil 564 millones de dólares, 10.4% más que el mismo periodo en 2019. Este mercado, hoy en día controlado por jugadores tradicionales como Western Union representan un nicho de mercado con

áreas de oportunidad que las FinTech pueden atacar ofreciendo costos más competitivos, transparencia y una experiencia más digital. Si bien las FinTech enfrentan retos considerables en México, tal como un incremento fuerte de competidores, la entrada de jugadores no tradicionales al sector financiero y una regulación que aun está moldeándose; el upside continúa siendo atractivo. Y sin duda, la presencia de las FinTech es sumamente benéfica para el sector porque impulsa a jugadores tradicionales a mejorar, re plantear y evolucionar sus modelos actuales. Incluso varios bancos han comenzado a generar alianzas con FinTechs convirtiéndolos en aliados de valor en lugar de competidores. La meta deberá ser lograr un ecosistema basado en tecnología y cuyo objetivo sea ayudarle al cliente a solucionar un problema.



MARCO RAMÍREZ

Director Ejecutivo de Negocios Digitales de Banco Sabadell México

KUBO FINANCIERO, REVOLUCIONÓ EL MERCADO CON TECNOLOGÍA

Kubo Financiero es una fintech que nació de manera muy peculiar, ya que en ese tiempo, hace nueve años, no se utilizaba el término fintech, pero la ilusión de Vicente Fenoll por tener una empresa que ofreciera soluciones financieras a través de internet, finalmente se cristalizó el 25 de julio de 2012 y fue la primera comunidad financiera en México especializada en Peer to Peer (P2P) Lending regulada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. En la actualidad Kubo Financiero, explica Fenoll, es una Sociedad Financiera Popular (Sofipo) y la vocación de esta empresa es ayudar a quienes necesitan un crédito y enseñar a los mexicanos a que “ahorrar es más que una alcancía; hay que saber cosechar el dinero para crear un patrimonio”.

Con base en lo anterior, Vicente tiene muy claro que su misión es contribuir a que la gente de escasos recursos se vuelva de clase media permitiendo adquirir préstamos productivos y destinar un menor porcentaje de los ingresos al pago de intereses. En la actualidad, ha otorgado más de 15,000 créditos para educación, hogar, salud, negocios, y busca seguir creando relaciones productivas que impulsen el desarrollo de las familias mexicanas a través de la oferta de servicios éticos y responsables.

Tecnología para mejorar vidas

La idea de utilizar la tecnología en una empresa financiera, en palabras de Fenoll no nació de la nada, pues fue en un viaje a España para asistir a una exposición

“AHORRAR ES MÁS QUE UNA ALCANCÍA; HAY QUE SABER COSECHAR EL DINERO PARA CREAR UN PATRIMONIO”.

Vicente Fenoll.

de tecnología que descubrió lo que se hacía de ese lado del mar y a su regreso a México reunió a su equipo y emprendió la tarea de crear una empresa para ayudar a las personas.

Kubo Financiero es una plataforma accesible y económica, basada en algoritmos, que enlaza a solicitantes de créditos con inversionistas, además tiene una oferta de ahorro con rendimientos a la vista y a plazo fijo, una tarjeta de débito y préstamos que van de los 5,000 a los 150,000 pesos.

Cuentan con cerca de 50,000 clientes activos y han colocado más de 1,800 millones de pesos en créditos en más de 51,000 préstamos.

“Nuestro objetivo es que la gente encuentre todo lo que necesita para cumplir sus metas y propósitos. Tenemos herramientas de ahorro y de crédito. Se dice que el aliado para las metas futuras es el ahorro y el aliado para las metas inmediatas es el crédito”, señala Vicente Fenoll.

Recientemente, Kubo Financiero recibió una inversión de capital de 27.5 millones de dólares (cerca de 550 millones de pesos) por parte de BID Invest, Blue like an

Orange, Mexico Ventures e inversionistas anteriores como Bamboo Finance, Dalus Capital y KuE Capital.

Dicho capital estará destinado a la adquisición de clientes, mejoras tecnológicas y engrosamiento del capital regulatorio.

Fenoll está seguro que en los próximos cinco años exista una mayor demanda por productos financieros 100% digitales. Kubo Financiero sí podría aumentar su oferta de productos de crédito. “Las personas aprendieron a ser digitales y las empresas fintech continuarán resolviendo problemas históricos en el sector de finanzas”, finalizó.



PAGAPHONE FACILITA EL COBRO DE REMESAS

En la actualidad las remesas llegan a México a través de medios electrónicos, sin embargo su cobro es en efectivo, en la mayoría de ocasiones de manera presencial en oficinas, lo cual representa un riesgo y hasta una pérdida de tiempo.

Las remesas en México, proceden principalmente de migrantes mexicanos que viven en Estados Unidos, representan la segunda fuente de divisas del país, después de las exportaciones automotrices. Asimismo, el uso de medios digitales ha generado una disminución en las comisiones que se pagan por el envío de dinero, además la mayor parte de los envíos de mexicanos desde Estados Unidos están dirigidos a poblaciones con baja penetración bancaria, por lo que miles de familias deben trasladarse a otros municipios donde puedan disponer de efectivo, por lo cual PagaPhone, empresa de tecnología financiera (fintech) busca llevar más y mejores servicios a quienes reciben este ingreso a través de una app. Los estados históricamente más dependientes a estas divisas son; Michoacán, Jalisco, Guanajuato y el Estado de México, mientras que varios de los municipios con más remesas son capitales

estatales, donde probablemente son captadas por la facilidad PagaPhone, ya tiene pre autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) para operar como institución de fondo de pago electrónico, busca que, desde el teléfono celular, los mexicanos puedan recibir, cobrar y administrar sus remesas; pero también busca impulsar la inclusión financiera, pues este año tiene la meta de alcanzar 100,000 cuentas abiertas en esta billetera electrónica o wallet. Ulises Téllez, director de PagaPhone comenta que se trata de la primera fintech con autorización condicionada de parte de la CNBV, en atender el tema del cobro de las remesas, pues ya se cuenta con experiencia en el

tema al tener también, desde hace años, una empresa transmisor de dinero.

PagaPhone le devuelve al beneficiario de la remesa el control de su dinero, ya que lo puede cobrar en cualquier momento, sin ninguna comisión (se cobra a quien hace el envío), y tenerlo inmediatamente en su cuenta, que también se abre de manera sencilla, sólo bajando la aplicación en el celular y cumpliendo con algunos requisitos como la identificación.

Entre las expectativas para PagaPhone, de acuerdo con Téllez, destaca el piloto en Mineral de Pozos, donde alrededor de 2 mil de sus 5 mil habitantes reciben remesas de familiares desde Estados Unidos, en dicho poblado no existen cajeros o sucursales donde cobrarlas, por lo que deben hacer viajes de alrededor de dos horas a la comunidad de San Luis de la Paz y regresar con el efectivo. De esta forma, espera poder dotar de cajeros automáticos y terminales punto de venta con un teléfono celular a las poblaciones más alejadas del país, mientras, aunado servicio de envío de remesas vía celular. “Nuestra expectativa es llegar a poblados así, en donde si existe acceso a la tecnología celular y señal, para que puedan utilizar su dinero sin tener que viajar a otros poblados”.

PagaPhone es la única fintech que opera como una institución de fondo de pagos electrónicos, convierte el dinero contante y sonante en saldos digitales.

Ulises
Téllez,
director de
PagaPhone.



ION FINANCIERA, EL PERFECTO APOYO PARA COMPRAR CASA

Es una institución financiera que tiene 10 años en el mercado, enfocada al otorgamiento de crédito hipotecario a medianas empresas y desarrolladores de vivienda que requieren financiar la construcción a través de un crédito puente. Así mismo, da financiamiento para adquisición de vivienda a personas con actividades comerciales, profesionistas, trabajadores independientes, parejas con ingreso mixto que requieren alternativas especiales para comprobar sus ingresos.



Xavier Villalobos.

El objetivo de ION Financiera es atender un segmento de la población que no puede acceder a los esquemas tradicionales de financiamiento, ya que cuenta con un sistema de calificación flexible para la comprobación de crédito de sus clientes.

Xavier Villalobos, director de Alianzas y Desarrollo de Negocios de ION Financiera, comentó que México tiene una gran ventaja en el sector inmobiliario y sobre todo en la vivienda que es la necesidad de formación de hogares y eso genera que la vivienda en México sea un sector que siempre tenga demanda. “Sabemos que en el país solo el 5% de su población que desea adquirir una vivienda es atendida por la banca comercial, por ello nosotros creamos opciones con una tasa de interés accesible, esto en la parte individual. En la parte de los desarrolladores somos muy eficaces en cuanto a la rapidez y la respuesta

para el otorgamiento de créditos puente, lo cual se valora mucho en el mercado”, explicó Villalobos. La parte del sector no bancarizado en México es la parte medular para la financiera, pues buscan reducir la dicha brecha y por ello se han volcado a la parte digital para hacer más rápidos los trámites y llegar a más personas para tener mejores tiempos de respuesta, exceptuando la parte notarial, todos los demás trámites son muy ágiles. ION Financiera concluirá en 2021 su transformación fintech para ofrecer mayor número de créditos y financiar 100 desarrollos que generarán alrededor de 30 mil empleos.

SYNFCY, LA API QUE AUTOMATIZACIÓN PROCESOS

Synfcy es una API, es una herramienta tecnológica para la banca o mejor dicho es el primer Open Banking API donde fungen como híbridos, ya que soportan toda la parte de monetaria en los bancos, así como de criptomonedas. Gerardo Treviño, Co-fundador de Synfcy comentó que crearon dicha herramienta para automatizar tanto la parte financiera de las empresas como de las personas para consolidar toda su información en un solo lugar. Aunque hace cinco años el mercado mexicano no estaba listo para este tipo de tecnología ni servicios, ahora ya entienden la utilidad y seguridad que les brinda Synfcy.

“Nuestro objetivo era ayudar a mercados emergentes en el tema de automatización financiera, nos dimos cuenta que al final del camino era cómo podíamos obtener la información de manera automatizada de las instituciones. En México y Latam no existían Apis o tecnologías que nos permitieran tener la información de una manera sencilla, por ellos decidimos crearla y al mismo tiempo dejarla a disposición de cualquier otra herramienta que tuviera los mismos retos que nosotros y se utilizara en su infraestructura y darle un valor al consumidor al automatizar su información

casi en tiempo real, explicó Treviño. Pandemia catapultó a Synfcy. Con poco más de 200 clientes, y a pesar de que en 2016 el mercado no estaba listo para una tecnología de automatización de procesos, en el 2020 con la pandemia, al trabajar vía remota se requerían soluciones que brindaran información. “Nos dimos cuenta que es muy importante conectarnos a la fuente de información tanto fiscales como financieros y para lograrlo requerimos conectar con instituciones como los bancos y el SAT”, explicó Treviño.

Tienen presencia en Argentina, Brasil, Colombia, Chile, El Salvador, Perú. Trabajan con algunas instituciones en Alemania, Suiza y Lituania. Procesan alrededor de 300 mil credenciales diarias. Ahora lo que viene es que la misma regulación empuje a que las instituciones financieras comiencen a entregar servicios amplificados sobre un estándar.



Gerardo Treviño, Co-fundador de Synfcy.

REVISTA be INNOVATION



Llegamos al Sector Financiero, Inversionistas,
Talento RH, Fintech, Desarrolladores,
Empresarios y Tomadores de decisiones

SUSCRÍBETE NO ESPERES MÁS...

BE INNOVATION DIGITAL SE ENCUENTRA EN Y

INFORMES:



GABRIELA ROMERO
gabriela.romero@beernnovation.com
+ 52 55 2754.3169



HÉCTOR ORTEGA
hector.ortega@beernnovation.com
+ 52 55 8588.9898



Amanali
ES MÁS QUE
UNA PROPIEDAD
ES UN UN HOGAR

RESIDENCIAL . CAMPO DE GOLF . CLUB NÁUTICO

 AmanaliCountryClub
 @amanali.golf.nautica


AMANALI
COUNTRY CLUB & NÁUTICA
TEPEJI

amanali.com.mx
55.5393.1666