



Intelligential

TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN EL SECTOR FINANCIERO

**Finanzas responsables,
utiliza el crédito a tu
favor, no en tu contra.**

Pág. 3

**Plataformas Fintech
cambian la industria
financiera.**

Pág. 9

**Revolución tecnológica
una operación sin
fronteras gracias
a la tecnología.**

Págs. 6 y 7

VICEPRESIDENTE
Y DIRECTOR
GENERAL EDITORIAL
ENRIQUE QUINTANA

DIRECTOR
DE INFORMACIÓN ECONÓMICA
Y DE NEGOCIOS Y EDITOR
EN JEFE DE EL FINANCIERO
IMPRESO
VÍCTOR PIZ

DIRECTOR GENERAL DE
PROYECTOS ESPECIALES Y
EDICIONES REGIONALES
JONATHAN RUIZ

DIRECTOR GENERAL
DE INFORMACIÓN POLÍTICA
Y SOCIAL
GUILLERMO ORTEGA

DIRECTOR GRÁFICO
**RICARDO
DEL CASTILLO**

CORRESPONSAL EN EU
PABLO HIRIART

DIRECTOR DE INTERNET
ISAID MERA

DIRECTOR DE TELEVISIÓN
ARIEL BARAJAS

COORDINADORA
DE OPERACIÓN EDITORIAL
ELIZABETH TORREZ

CONSULTOR/DIRECTOR
EN ENCUESTAS
Y ESTUDIOS DE OPINIÓN
ALEJANDRO MORENO

DIRECTORA COMERCIAL
LIZETH SÁENZ

DIRECTORA GENERAL
DE RELACIONES
INSTITUCIONALES
LAURA RODRÍGUEZ

Esta es una publicación editada, impresa y distribuida por Grupo Multimedia Lauman, SA de CV. Lago Bolsena No. 176, Col. Anáhuac, Delegación Miguel Hidalgo, CP. 11320. Tel: 555227-7600, www.elfinanciero.com.mx Editor responsable: Enrique Gerardo Quintana López. Reservas de Derechos al Uso Exclusivo N.º 04-2011-081013300500-101 e ISSN (en trámite), ambos otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor. Publicado por Grupo Multimedia Lauman, S.A.P.I. de CV. Calle Lago Bolsena 176, Col. Anáhuac, C.P. 11320. Licitud de Título N.º 1492 y Licitud de Contenido N.º 835, ambos otorgados por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación; Franqueo pagador; Registro N.º 1231190; características 121651703. Queda estrictamente prohibida la reproducción parcial o total de los contenidos e imágenes de la publicación sin previa autorización de Grupo Multimedia Lauman, S.A.P.I. de CV. La información, opinión y análisis contenidos en esta publicación son responsabilidad de los autores, salvo error de apreciación de su parte.

SUSCRIPCIONES:
555227-7669
01-800-2015-788

PUBLICIDAD CDMX
800-0156-000
555329-3502 y 08.
FAX: 555227-7687

ATENCIÓN A CLIENTES:
5552277-683 y 84

*Marca Registrada, en trámite.
Octubre de 2021.
Número Especial
Diseño: A&L DISEÑO

EDITORIAL

ADAPTARSE EN UN ENTORNO CAMBIANTE

POR: **Luis F. Sánchez**
Co-CEO Intelligential

Uno de los sectores que históricamente ha entendido la aplicación de la tecnología, es el sector financiero, y hoy con los cambios derivados de la adopción de la nube, las tecnologías emergentes, plataformas, softwares especializados en modelos SaaS basados en servicios y APIs que permiten la automatización de procesos, podemos asegurar que la tecnología ha llegado al sector financiero para quedarse.

Debido a las nuevas exigencias de los usuarios, la agilidad y creatividad de nuevas instituciones Fintech y un ambiente cada vez más competido en el otorgamiento de crédito, las entidades financieras han tenido que acelerar sus procesos de innovación, redefiniendo su modelo de negocio a través de una transformación digital con el uso de inteligencia artificial.

Hoy, los usuarios buscan alternativas de crédito inmediatas y transparentes, que puedan solicitar desde su computadora, sin necesidad de acudir a

sucursales, por lo que las instituciones de préstamo que estén dispuestas a brindar esta opción están hoy día en la delantera.

En algunos años, las instituciones que no hayan decidido adoptar tecnología en sus procesos, podrían ver comprometida su operación ante las ventajas del ecosistema actual que permite, entre otros, la toma de decisiones utilizando modelos de riesgo en tiempo real basados en la agregación bancaria y el uso de data enriquecida con ofertas instantáneas y procesos automatizados para la aprobación de crédito, la validación de identidad, prevención de fraudes y automatización de dispersiones, comunicación con usuarios y la conciliación de pagos.

Esta edición rinde homenaje a los esfuerzos que realiza el sector financiero para adaptarse a las necesidades del entorno cambiante, donde la tecnología y la inteligencia artificial democratizada, marca un nuevo hito en la forma en que adquirimos servicios financieros.



¿Sabías que el bienestar financiero es uno de los predictores más importantes del bienestar de las personas y que está directamente ligado al estrés? Tan solo, las personas con peor bienestar financiero cuentan con cuatro veces más de posibilidades de tener problemas de salud mental.

Día a día, millones de mexicanos sobreviven realidades realmente estresantes que nos anclan al presente, a la inmediatez, y dificultan la capacidad de ponerse metas a mediano y largo plazo. A pesar de esto, el uso de instrumentos financieros formales en México sigue siendo muy bajo, incluso para el sector de la población que ya cuenta con algún producto financiero y que ya se encuentra “bancarizado”.

La última Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) refiere que el 95% de la población mexicana se encuentra como sub-atendida, toda vez que muy pocos hacen uso de productos y servicios formales para satisfacer sus necesidades.

La inclusión y administración financiera, y con ella el acceso a instrumentos financieros formales, es clave indispensable para posibilitar mayores niveles de bienestar a la población. Esta facilita las inversiones en salud, educación, y ayuda a mitigar los efectos de las emergencias financieras.

Adicionalmente, el poder contar con instrumentos de crédito ayuda a los hogares a mejorar sus decisiones de consumo, facilitando la compra de bienes durables y la inversión en negocios, mejorando la productividad y generando oportunidades de desarrollo personal y profesional para las familias.

En contraste, un bajo acceso y uso de instrumentos financieros resultan en barreras estructurales, entre ellos, falta de infraestructura financiera, altas comisiones, bajos niveles de ingreso, mayor número de problemas sociales. Sin embargo, existen obstáculos generados por las conductas de amplios grupos de la población que los alejan de los productos financieros formales. Entre ellos, la creciente desconfianza en las instituciones financieras.

DISRUPCIÓN DE LAS FINANZAS PERSONALES EN MÉXICO

TREO ofrece información de características, necesidades y comportamientos de las personas, con fin de generar productos y brindar asesorías en aras del bienestar de los mexicanos sub-atendidos del sector financiero.

La **carente inclusión** genera baja bancarización, alta desconfianza en las instituciones financieras y dependencia de instrumentos financieros informales.

En un contexto de baja bancarización, alta desconfianza en las instituciones financieras y dependencia de instrumentos financieros informales, surgen importantes áreas de oportunidad para acercarse a la población con productos relevantes que transformen su relación con el sector financiero y sean impulsores de un cambio de su comportamiento.

La plataforma financiera TREO contribuye al ecosistema Fintech al aportar una visión clara de las características, necesidades y comportamientos financieros de las personas, con el objetivo de generar productos y ofrecer asesoría en beneficio del bienestar de la población sub-atendida del sector financiero, con el fin de lograr una mayor salud financiera.

La misión de TREO es facilitar a las familias mexicanas el poder beneficiarse de información, capacidades y mejores productos financieros, apalancándose en la tecnología para brindar asesoría financiera como el principal vehículo para acercarse a los usuarios y generar vínculos de confianza.

Esta plataforma busca convertirse en un aliado, o guía, que acompañe a las personas en su cotidianidad, facilitando la contratación de créditos y el uso de servicios financieros de manera segura, con un mayor conocimiento y control sobre sus finanzas personales, familiares y de negocio.

Si bien el entorno de ingresos bajos y variables, y un alto grado de informalidad se impone como una importante barrera estructural para mejorar la situación, TREO está convencido de que todos debemos de poder beneficiarnos de una mejor administración financiera, que reditué en una mayor tranquilidad y menores sobresaltos para las familias mexicanas.

¡Espéranos muy pronto!

“TREO, tu camino a la tranquilidad financiera”

Por: **Sara Tiznado Páez,**
CEO Grupo Bizopps.

Según la empresa consultora Juniper Research, los préstamos otorgados a través de plataformas digitales aumentarán 1,200 por ciento en los próximos cuatro años.

Ante este dato, la gran pregunta es: ¿cómo debe ser la atención al cliente para lograr una mejor experiencia?, como primer paso, es indispensable que el sector financiero adopte tecnologías informáticas que permitan la comunicación omnicanal en tiempo real de manera eficaz y eficiente con plataformas amigables, pero sobre todo que ayuden a las nuevas generaciones a adaptarse rápidamente, y de la mejor manera, a la implementación de las soluciones tecnológicas.

Una de las mejores maneras de hacerlo es desarrollando plataformas intuitivas con una implementación casi inmediata en la nube.

Además de brindar la mejor seguridad y propuesta de valor diferenciadora de la competencia para que tanto los agentes de atención, soporte técnico y cobranza, así como los clientes, puedan elegir cómo se quieren comunicar.

Es decir, que cada uno pueda elegir el canal de comunicación que más se le facilite o acomode mejor, ya sea por redes sociales, telefonía, videoconferencia o vía e-mail, por mencionar algunos.

El objetivo es que esos canales compartan los datos que generen una atención al cliente en una misma pantalla, para que la experiencia del usuario sea de valor y solución y no tenga el sentimiento de frustración clásica de una mala gestión en el servicio al cliente.

CLIENTES CON UN NUEVO PERFIL

Cómo sabemos, en 2020 la pandemia mundial lo detonó ampliamente. Tuvimos que estar en casa reorganizando espacios para trabajar, tomar clases, convivir, ¡retador esfuerzo el de todos! Partamos de ahí a la nueva era en la atención al cliente.

Primero, se deben crear los perfiles de puesto para llevar a cabo dicha atención y no adaptar el perfil a la persona, sino buscar a la persona ideal al puesto.



ATENCIÓN AL CLIENTE DE FRENTE AL FUTURO

La pandemia revolucionó el perfil del cliente actual quien busca respuestas rápidas y afines a sus intereses en la era digital.

Por otro lado, no asumir que el cliente hará primero el trabajo de investigación para resolver su duda o problema en el uso de nuestros productos/servicios, ya que nuestro objetivo como atención

es guiarlo, agotar los recursos, con amabilidad con las llamadas human o soft skills y con ello, saber si nuestros valores son compatibles o no, y saber con quién nos estamos comunicando.

Imagina todas las funcionalidades en una sola pantalla, sin tener que hacer implementaciones ni certificaciones en el uso de la plataforma, con una curva de aprendizaje rápida (una semana) la cual puede ahorrar cientos de miles de pesos a los empresarios e incentivar la mejor productividad y con ello indicadores en tiempo real.

También, un mejor ambiente de trabajo alineado a la nueva cultura empresarial en modelos de remote work, home office y/o híbrido con opción presencial puede lograr una mejor experiencia de usuario (UX) y cliente final (CX) y con ello fortalecer las marcas logrando la fidelidad del cliente (BX).

Conversso nos ayuda a lograr ese objetivo, ya que es un Contact Center que permite a través de licencias y/o servicio integral de atención al cliente integrarse a otras plataformas.

Cuenta con saleXops y un CRM integrado (Customer Relationship Ma-

nagement), así cuando el cliente se comunica, es atendido cálidamente con opciones de contacto que puede elegir en orden y, sobre todo, con el mejor trato.

El seguimiento quedará registrado y los métodos de comunicación, participación en encuestas y cuestionarios serán parte de su historial de atención.

Empatía: la palabra clave. Definitivamente tratar como nos gustaría que nos traten -cito a Maya Angelou con su frase- "¡He aprendido que la gente olvidará lo que le dijiste y olvidará lo que hiciste; pero nunca olvidará lo que le hiciste sentir!"

Las mejores marcas tienen relaciones profundas con sus clientes, así que comenzar con dar la opción de atención al cliente e identificar por qué nos eligen, permite lograr estas conexiones tan significativas y estar en contexto de con quién estamos hablando para poder compartir una mejor experiencia.

En grupobizopps.com te ayudamos a simplificar tu transformación digital, con nuestra experiencia y con la ayuda de nuestros aliados estratégicos lo lograremos.

Hoyendía se requieren plataformas amigables y personal que resuelva dudas y guíe a los usuarios.

Establecer conexiones profundas que transmitan el mensaje correcto.

Desde hace 10 años, CapitalTech se ha distinguido por ser un aliado e impulsor del principal motor económico del país: las pymes con actividad en el mercado global.

CapitalTech es una financiera digital que brinda liquidez en divisas y asesoría financiera en el momento en que la necesitan.

En el 2018, con el propósito de ser más ágiles y brindar mejores soluciones financieras a las pymes que importan y exportan, inició su proceso de transformación digital. Puso al cliente al centro de la estrategia y desarrolló más de 30 herramientas digitales y disruptivas para mejorar sus productos y la experiencia del usuario con el fin de facilitar los procesos, tanto al interior como al exterior.

Asimismo, impulsó una plataforma tecnológica escalable, flexible y segura que permite identificar el mejor producto financiero para sus clientes y ofrecerles una experiencia digital eficaz.

Gracias a la pronta adopción sus actividades no se vieron afectadas por la pandemia, pues ya estaban preparados para operar y atender a sus clientes 100 por ciento digital.

COMPROMETIDOS CON IMPULSAR LAS PYMES EXPORTADORAS

En México, apenas 4 de cada 100 pymes son exportadoras y esto se debe a factores que limitan su participación en el mercado global, entre los principales: acceso limitado a créditos empresariales;

CAPITALTECH, EL ALIADO QUE EVOLUCIONA TU EMPRESA



La financiera digital ha creado herramientas y productos disruptivos para impulsar a pymes exportadoras e importadoras.

altos costos de transacción logística; falta de información; procesos costosos y complicados; falta de personal; entre otros.

A pesar de esto, actualmente son las pymes exportadoras e importadoras son las que tienen mayores oportunidades de crecer y resistir el contexto económico actual.

Por esto, en los últimos meses, CapitalTech ha reforzado su compromiso hacia estas empresas al ofrecerles financiamiento a través de sus dos principales productos: Línea de Crédito OPM, que sirve para atender eventualidades y oportunidades en el tiempo y en la divisa en que lo necesiten; y Factoraje para aquellas empresas que requieran liquidez si tienen una factura de 30 a 120 días.

Para CapitalTech, la innovación es un proceso constante, por lo que para los próximos meses se enfocará en lanzar dos nuevos productos: un crédito de oportunidades y CapitalTrade, que va dirigido a aquellas empresas que requieran financiamiento para su proceso de exportación e importación.

Con este último producto ofrecerán un tipo de cambio preferencial, disposición de recursos en el mismo día, además de registro y disposición en línea de manera ágil.

CapitalTech cree en el potencial de las pymes exportadoras y las ayuda a evolucionar a través de productos financieros innovadores que cubran sus necesidades al momento.

CapitalTech una financiera digital que brinda liquidez en divisas y asesoría financiera a las pymes exportadoras en el momento en que lo necesitan.

VENTAJAS DE FACTORAJE CAPITALTECH

- 0% comisión por apertura
- Proceso digital: disposición rápida
- Financiamiento en pesos o dólares
- Financiamiento del 100% de la factura
- Plazo de 8 a 120 días

VENTAJAS DE LÍNEA DE CRÉDITO OPM

- Sin garantía prendaria o hipotecaria
- Liquidez en solo 30 minutos (una vez aprobada la cuenta)
- Asegura el tipo de cambio al momento de operación
- Con 4 modalidades de disposición: multidivisa, unidivisa, cero y garantizado

www.capitaltech.com

LinkedIn:
CapitalTech

Instagram:
@CapitalTech_byMFM

Facebook:
@CapitalTechbyMFM

Twitter:
@CapitalTech_MFM

OCTUBRE 27Y28

Intelligential

Fintech Enabler Platform

PRESENTE EN:

FINANCIAL ECOSYSTEM LATAM 2021

¡Regístrate!

www.financialecosystem.online

ION, LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PARA UN CRECIMIENTO ACELERADO

El primer paso es obtener una cultura de agilidad, entrega y mejora continua.

¿Qué pasaría si de la noche a la mañana tu empresa recibiera 100 veces más clientes? ¿Estarías preparado? ¿Tu operación se vería desbordada? ¿Tendrías que duplicar o triplicar la plantilla que tienes hoy? ¿Tus áreas financieras y contable tendrían capacidad para soportar la carga de trabajo? Un escenario tan alentador puede convertirse en una pesadilla si tu compañía no está en vías de una transformación digital.

No hay un mapa o receta de cocina para implementar transformación digital, pues éste es un camino especial y único para cada compañía. Lo que si podemos asegurar es lo que tienen en común las transformaciones que están ocurriendo en las organizaciones, pues en cada una de ellas ésta gira en torno a la incansable necesidad por mejorar la experiencia del cliente, reducir la burocracia, la fricción entre procesos, establecer un ecosistema en donde la información fluya en un entorno hiperconectado, un acceso inmediato a la última información para poderla analizar y tomar decisiones basadas en datos; todo esto mientras reducimos el costo operativo y elevamos la rentabilidad.

En ION, una financiera dedicada al otorgamiento de crédito, estamos convencidos que para transformarnos debemos aspirar a ser “Una empresa 100 por ciento basada en tecnología que pone en el centro de su operación al cliente, con el objetivo de crear experiencias digitales únicas, que nos ayuden a recolectar datos sobre nuestro servicio y así emprender un camino de mejora continua evolutiva”.

MUCHAS VARIABLES, UNA SOLA RESPUESTA

Implementar esto no es sencillo, pues la compañía entera debe alinearse y apuntar sus esfuerzos hacia la digitalización. Hay grandes retos a enfrentar y a superar, no sólo en el ámbito digital-tecnológico, sino también en el plano cultural.

Todo empieza con un análisis a consciencia de en dónde está la empresa hoy en términos de digitalización y empezar a descubrir los cambios que deben hacerse.

Entre las principales preguntas que deberá hacerse una empresa



+ Establecer un ecosistema en donde la información fluye en un entorno hiperconectado.

son: ¿Cuántos procesos manuales tiene? ¿Qué tanto depende de hojas de Excel para operar la compañía? ¿Qué información se tiene aún en papel? ¿Cuánto tiempo dedica a hacer las mismas tareas repetitivas semana tras semana? ¿Cuánto tiempo pasa desde que hace una solicitud de información, hasta que se entrega? ¿Si su única fuente de intercambio de información se hace vía correo electrónico? ¿Existen dife-

rentes versiones de “la verdad” pues diferentes áreas “tienen otros datos”? ¿Cuál es la calidad y la fiabilidad de la información? ¿Tenemos una cultura de agilidad?

Pero estas cuestiones son solo ejemplos, la realidad es que las preguntas de cada compañía son diferentes, pero podemos estar tranquilos pues la solución a todas ellas siempre será digitalización y su implementación en los canales de

venta, servicio, operación, comunicación, información, etc.

UN DISEÑO HACIA LA TRANSFORMACIÓN

Ahora bien, antes de pensar en digitalizar, se debe empezar por transformar nuestra cultura pues de nada servirán las herramientas digitales si no se tiene una cultura de agilidad, entrega y mejora continua, teniendo claro que, cualquier producto o servicio que queramos liberar al mercado tendrá vida propia y tendrá que iterarse ágil y constantemente, pues el mercado es un ecosistema vivo y cambiante con el que hay que tener los todos los sentidos abiertos para plantear iteraciones y mantener nuestros productos y servicios atractivos y a la altura en todo momento.

Teniendo ya este mindset, el siguiente paso es diseñar que áreas se quieren empezar a transformar -pues como mencioné- el plan de transformación digital variará ampliamente según los desafíos y demandas específicos de cada organización.

Pero tampoco hay que reinventar la rueda, ya que existen algunas constantes, temas comunes entre los estudios de casos reales y marcos de trabajo publicados a considerar antes de embarcarse en la transformación digital:

- Cliente al centro (customer centricity), a través de la mejora de la experiencia del cliente
- Uso de Marcos de Trabajo Ágiles
- Modificación de Cultura y liderazgo
- Empoderamiento de la fuerza laboral
- Automatización y Robotización de procesos
- Habilitación de canales digitales
- Cultura de data para toma de decisiones (data-driven company) Será deber del CEO y CIO evaluar, priorizar y establecer su propia estrategia de transformación.

En ION iniciamos este camino de transformación hace dos años y ahora entendemos que la compañía es un ente vivo que cambia continuamente, por lo que cada trimestre estamos haciendo iteraciones evolutivas las cuales nos están acercando a nuestro objetivo.

Estamos construyendo el cohete que nos llevará a la luna y nos hará crecer 100 veces, al mismo tiempo construimos la plataforma con cimientos sólidos de donde este cohete despegará.

En la compañía hemos establecido cuatro pilares fundamentales que definen las líneas de trabajo a ejecutar para transformarnos en una organización ágil y digital centrada en el cliente a través de la evolución de los productos actuales y la creación de nuevos productos digitales:

- 1. Agilidad:** Todo lo que construimos lo operamos de manera ágil, desde la creación de un producto digital hasta la reingeniería y mejora de nuestros procesos. Agilidad significa probar en pequeño, aprender rápido y luego escalar.
- 2. Producto Digital:** Estamos invirtiendo en la creación de productos digitales utilizando técnicas como Lean UX, Design Thinking y Design Sprints
- 3. Data:** Estamos creando una plataforma de datos la cual contiene la información en tiempo real de lo que sucede en el negocio, ¿Lo quieres?, ¡lo tienes! Las áreas pueden consultar la información directamente sin pedirlo a otras áreas.

- 4. Hyper Automatización:** Digitalizando, automatizando y robotizando nuestra operación podremos operar la carga de trabajo sin incrementar la plantilla pues los puestos operativos actuales evolucionan a supervisores de la plataforma digital.

Creemos que el resultado de nuestra transformación será nuestra ventaja competitiva ante un entorno económico en constante cambio y que además nos permitirá operar con total y absoluto enfoque hacia nuestro cliente identificando y analizando sus necesidades reales y conociendo su entorno para que en conjunto pueda surgir un vínculo indisoluble y empezar a co-crear con él productos y servicios más integrales.

Todos estos cambios los estamos haciendo en ION con el objetivo de convertirnos en una plataforma única para adquisición de créditos de Vivienda, Liquidez o Autofinanciamiento y así dedicar toda nuestra atención y esfuerzo en las necesidades de nuestros clientes, poniéndolos en el centro de nuestra operación.

Nuestra cultura y valores están cimentados en escuchar al cliente, ponernos en su lugar, valorar su situación, entregar ofertas justas y exceder sus expectativas. Con empatía, servicio, calidez, innovación, agilidad y tecnología, hacemos productos a la medida de las familias mexicanas, y con eso, las ayudamos a cumplir sus sueños y transformar su vida.



ION, desarrolla una ventaja competitiva que permite operar con un enfoque totalmente apegado al cliente analizando sus necesidades.



BUSCADOR DE PEPS Y LISTAS NEGRAS

La herramienta más sencilla y actualizada para la búsqueda en listas de PEP, Terroristas, Listas Negras, Buscados por narcotráfico y otros delitos, etc. para cumplir con las normas de prevención de lavado de activos y otros ilícitos de naturaleza financiera en México.



Búsqueda Interactiva



Chequeo por WebService



Chequeo por Lotes (Batch Screening)

Prevenciondelavado.com

Portal de MBA Systems una compañía con más de 30 años de experiencia, y presencia en Argentina, México, Panamá y Uruguay.

La solución más completa para chequear LISTAS NEGRAS

Planes por consumo. No pague de más

Desde 50 consultas al mes, tenemos el plan que mejor se ajusta a sus necesidades

+52 55 85265232

info@prevenciondelavado.com

www.prevenciondelavado.com



El estudio profundiza en las variables que afectan a una inclusión financiera óptima y sienta las bases para generar espacios y productos que impulsen un mayor bienestar financiero de las personas.



UNA NUEVA FORMA DE VER LAS FINANZAS PERSONALES

TREO lanzará una nueva plataforma que ayudará a sus usuarios a familiarizarse con términos y esquema financieros.



A TRAVÉS DE UNA NUEVA PLATAFORMA QUE LANZARÁ EN NOVIEMBRE, TREO BUSCA:

- **FORTALECER** las capacidades financieras de los mexicanos
- **PROMOVER** la toma de mejores decisiones
- **IMPULSAR** una mayor inclusión financiera
- **AYUDAR** a las personas a lograr su tranquilidad financiera
- **ESTAR PRESENTES** y fomentar una cultura financiera a través de la tecnología

En México, el 95 por ciento de las personas se encuentran en un nivel de inclusión financiera subóptimo pues no cuentan con productos financieros formales que satisfagan todas sus necesidades financieras.

Así lo demostró el estudio: “El camino a la tranquilidad financiera: Oportunidades para la disrupción de las finanzas personales en México” realizado por la plataforma financiera TREO y la Dra. Ana Laura Martínez, líder del estudio.

Con base en los datos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018, realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), el objetivo del estudio fue entender cuáles son las variables que aumentan la probabilidad de que la población mexicana alcance los distintos niveles de inclusión financiera.

“A partir de los resultados hicimos un modelo econométrico para encontrar los arquetipos que podrían tener acceso a la plataforma de TREO y beneficiarse con sus productos financieros”, indicó la Dra. Ana Laura Martínez.

Los vacíos que comparten estos arquetipos son: la falta de conocimiento y capacidad financiera mínimos; viven al día y no pueden hacer planes a mediano y largo plazo; carecen de confianza respecto a las instituciones bancarias tradicionales.

A raíz de esto se definió que la solución de TREO debía cubrir estos aspectos para ayudar a las personas a fortalecer sus capacidades financieras, crear una relación de confianza y acercarles pro-

ductos financieros que mejoren su vida y les permitan alcanzar su tranquilidad financiera.

UNA NUEVA PLATAFORMA QUE GENERARÁ BIENESTAR FINANCIERO

Con 13 años en el sector, TREO buscó transformarse y construir su nueva plataforma multifuncional basada en tres pilares: ofrecer productos y servicios justos; impulsar una estrategia de cambio de comportamiento en la toma de decisiones financieras y hacer uso de la tecnología para ofrecer sus soluciones a través de un teléfono celular inteligente.

Pedro Guadarrama, fundador de TREO, indicó que en esta nueva plataforma -que estará disponible de forma gratuita a finales de noviembre- las personas podrán aprender de finanzas personales, jugar la trivía TREO para fortalecer sus conocimientos mientras obtienen recompensas, así como un marketplace donde podrán adquirir créditos y seguros con sus aliados.

Además de ampliar sus capacidades financieras, los usuarios podrán realizar pagos de servicios, obtener cupones y descuentos, acceder a herramientas e instructivos para elaborar un presupuesto y saber cómo comparar créditos, así como a las mejores opciones de productos financieros acordes a los valores de la plataforma.

“Buscamos un mejor entendimiento, construir una relación de confianza y ser aliados en la búsqueda de su tranquilidad financiera, se trata de ampliar sus capacidades y del conocimiento financiero”.

LA ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍA EN EL SECTOR FINANCIERO

¿Cómo pueden las instituciones de crédito beneficiarse del uso de tecnología?

El modelo tradicional de una institución de préstamo basado en documentos, presencia en oficinas y trámites con tiempo de espera, representa hoy en día una desventaja para cualquier financiera, no solo por la percepción del usuario, sino por el costo de oportunidad que implica el no utilizar la tecnología en la operación y gestión de riesgos.

El rol de la tecnología en el modelo de negocio de las instituciones financieras tiene dos verticales: la primera, el incremento de ventas, al aumentar el alcance geográfico olvidando las limitantes causadas por oficinas de representación, permitir la diferenciación de productos por segmentos de clientes y la segunda, el lanzamiento de nuevos servicios financieros personalizados a las necesidades de los usuarios.

Además, la adopción de tecnología tiene asociada una reducción de costos al permitir tomar decisiones basadas en datos utilizando la inteligencia artificial aplicada a la originación y cobranza, mayor sofisticación y transparencia con fondeadores, la reducción de errores debido a la automatización de procesos desde la aplicación y aprobación hasta la gestión y cobranza.

Intelligential permite la adopción de tecnología a través de un modelo SaaS modular sin invertir largos periodos de desarrollo o implementación, de modo que los equipos de tecnología internos de las instituciones financieras pueden mantenerse enfocados en las áreas diferenciadoras del negocio.

Es una plataforma integral especializada que permite a cualquier institución de préstamo, incluirse en el entorno Fintech para beneficio de sus usuarios, la apertura de nuevos canales, lanzamiento de nuevos productos, así como generar eficiencia operativa basada en automatizaciones.

Con ella, los usuarios de la financiera apliquen a crédito vía digital utilizando modelos de calificación crediticia para una mejor gestión de riesgos, así como validar identidad y obtener data enriquecida con tecnología de última generación.

En cuanto a la gestión de cartera, permite la conciliación bancaria y aplicación automática de pagos recibidos, la gestión de reportes en tiempo real,

generación de pólizas contables, facturas y estados de cuenta y todo proceso de gestión de la entidad financiera.

Todo esto, basado en la nube y con un diseño Smart Native®, con todas las ventajas de infraestructura, seguridad y tecnologías emergentes, con un diseño API-based que permite integraciones con otras plataformas y proveedores en el ecosistema tecnológico financiero, con la ventaja de ser modular para adaptarse a las necesidades de cada etapa de transformación de la financiera.

Intelligential es la opción ideal para todas las instituciones financieras que buscan transformar su operación, sobre todo, para quienes buscan ofrecer el híbrido ideal que conjugue la experiencia del sector financiero tradicional con las ventajas Fintech.



POR QUÉ INTELLIGENTIAL?

■ **Porque es una plataforma modular** que se adapta a las necesidades de cada institución financiera y todo tipo de cartera de crédito simple, revolvente, líneas de crédito, tarjetas de crédito, factoraje y arrendamiento que cuenta con:

■ **Sitio web con aplicación digital** que permite a los usuarios, promotores y brokers crear solicitudes en línea, digitalizando la información para ser utilizada a lo largo del proceso de aprobación.

■ **Conexión al ecosistema Fintech** mexicano para validación de identidad automatizada a partir de documentos de identificación, biometría, geolocalización, además de conexión con agregadores bancarios y proveedores de información enriquecida.

■ **Creación de modelos de calificación crediticia** para originación y comportamiento, basados en la información obtenida en la solicitud de crédito y a lo largo del proceso de aprobación.

■ **Procesamiento de solicitudes en flujos de aprobación** utilizando RPAs con reglas de negocio para aprobar en minutos, personalizando la oferta de crédito y mitigando riesgo operativo, de acuerdo con las políti-

cas de cada institución.

■ **Core financiero para administrar cartera** con procesos automatizados como cobranza, conciliación de pagos, facturación, envío de estados de cuenta y creación de pólizas contables.

■ **Sistema automatizado** para cumplimiento en materia normativa y con las mejores prácticas de PLD y riesgos.

■ **Monitoreo y reportes en línea y tiempo real** con información disponible en todo momento para operadores, directivos y fondeadores, sin necesidad de procesar información en herramientas externas.

■ **Comunicación automatizada con clientes** en momentos clave de la originación, fechas de pago, envío de estados de cuenta y aplicación de pagos, entre otros eventos clave para tus clientes y ejecutivos comerciales y de cobranza.

⊕ **Ante la realidad actual**, la decisión no es si se debe o no adoptar tecnología, sino, cuál es la mejor manera de hacerlo



Para más información, y comenzar ahora la transformación digital de tu financiera, escríbenos a contacto@intelligential.tech



POR: **Rubén Galindo Ávila**

El 2020 será recordado como el año de la resiliencia para una gran cantidad de empresas a nivel global, muchas fueron las lecciones que la pandemia ha dejado en nosotros, pero quizá la más grande fue la importancia de la transformación digital.

“Transformarse o morir” podría sonar como una frase cruel, pero es muy cierta, sobre todo, en el mundo digital en el que vivimos y que aplica a la perfección para el momento que viven las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes) en México.

De acuerdo con diversos estudios, en México sólo el 22 por ciento de las personas con smartphone usa aplicaciones de banca móvil o pagos fintech, y este último universo crece a un ritmo mayor, por lo que está de más decir que, el momento para sumarse a la ola digital, es hoy.

Asimismo, el Banco de México estima que 60 por ciento de las empresas obtienen su primer financiamiento a través de una Sofom, por lo que la transformación digital de estas entidades es un proceso que deben realizar urgentemente para seguir siendo competitivas.

Me atrevería a decir que esta necesidad no es una tendencia o una alternativa, hoy podríamos llamarlo incluso un tema de su-

SOFOMES A LA CONQUISTA DEL CAMPO DIGITAL

Las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes) **deben acelerar este proceso para seguir siendo competitivas.**

pervivencia para mantenerse vigente en el mercado.

Se estima que del 100 por ciento de las Sofomes que existen en México, sólo 20 por ciento han digitalizado alguno de sus procesos, y solamente 4 por ciento ha iniciado un proceso de transformación digital, lo que significa una oportunidad para reducir costos y agilizar procesos, tanto internos como de cara al cliente.

La transformación digital es un cambio rotundo y radical del modelo de negocio. Implica, como su nombre lo indica, una evolución de estrategias, productos, modelos de negocio y métodos de trabajo integrando la tecnología, no solamente convertir lo tradicional a digital.

RETOS Y BENEFICIOS DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

El reto más grande con el que se encuentran las organizaciones, cuando deciden iniciar este proceso de transformación, es que no saben por dónde empezar.

Se requiere de un muy buen análisis, una introspección para saber qué se está haciendo bien, qué se está haciendo mal, y con base en ello aprovechar las herramientas digitales para mejorar lo que no se está haciendo tan bien.

El segundo gran reto es el capital humano. Más allá de la atracción y retención del talento digital, es un tema de cultura y gestión del cambio del personal. Saber mover tus piezas y

lograr que toda la empresa esté de la mano con el proceso.

Y un tercer gran reto es la colaboración; es decir, no casarse con una sola API, tecnología o proveedor. La tecnología cada vez es más barata, más rápida, por lo que se debe estar dispuesto a probar cuál es la que cubre nuestras necesidades.

Hoy, debido a la pandemia, estamos ante un cliente más informado, que exige más. La transformación permite conocer, aprender del cliente, entender cuál es su necesidad, su oportunidad a un nivel que los bancos no pueden. Y se genera un círculo virtuoso, porque si se logra ese encuentro con el cliente en automático puedes generar valor.

Todo esto suena intimidante, y lo es. Es un proceso importante y de gran escala. Es cansado, costoso, se lleva tiempo y es tan relevante que es casi imposible llevarlo a cabo sin ayuda, por lo que se debe buscar el apoyo de expertos para eficientar las decisiones. Eso es lo que asegurará la supervivencia de las sofomes.

***Rubén Galindo Ávila** tiene más de 20 años de experiencia en innovación y transformación digital de negocios. Es CEO de CapitalTech y presidente del Comité de Innovación y Tecnología de la Asociación de Sociedades Financieras de Objeto Múltiple en México (ASOFOM) para el periodo 2021-2022.

DESDE LA ASOFOM REFORZAMOS LA OFERTA DE VALOR DE LAS SOFOMES CON CAPACITACIÓN EN MODELOS INNOVADORES Y POSICIONAMIENTO DEL TEMA DE CIBERSEGURIDAD.

LA IRRUPCIÓN DEL FACTOR HUMANO

Para Nu, el bienestar y la tranquilidad financiera de las personas es primero.

Las empresas de tecnología que brindamos servicios financieros desarrollamos productos totalmente digitales y, en el caso de Nu, los diseñamos como una opción para eliminar la burocracia, entregar mayor transparencia a nuestros clientes y desafiar las “condiciones” tradicionales en que las personas manejan sus finanzas, dictadas durante años por grandes instituciones tradicionales.

Si bien la tecnología es nuestra gran ventaja competitiva, Nu busca ir mucho más allá de solo irrumpir con “tecnología financiera”.

Uno de los factores más importantes de nuestra misión radica en otorgar tranquilidad a nuestros clientes, siempre con soluciones que atiendan sus necesidades reales de manera eficiente, pero sobre todo humana.



Es por eso que, para poder transformar positivamente la relación de las personas con su dinero hemos irrumpido también con el factor humano.

Estamos convencidos de que la transformación digital del sector financiero no solo consiste en una mudanza hacia plataformas de servicio en línea, sino la comprensión honesta de que nuestros clientes no son números, sino personas.

Estos tiempos, que evolucionan rápidamente, exigen que el valor sea regresado a la gente y que las soluciones se muestren como auténticas alternativas para transformar un sistema que no da para más. Solo así la tecnología cobra un valor intrínseco, al trabajar a favor de las personas y mejorar sus vidas aportando transparencia y empoderamiento. Es ahí donde la simplicidad se traduce en algo valiosísimo para aquellos que buscan cambiar su futuro: tranquilidad financiera.

Por eso, para Nu, es importante navegar esta transición sin perder el suelo y la dirección. Estamos seguros de que esta revolución financiera, con o sin tecnología, no debería de inspirarse en otro objetivo, más que el de transformar la vida de las personas.



Inventa Financial

Somos un grupo de empresas mexicanas con más de 10 años trabajando en el **impulso y fortalecimiento** de las pymes a nivel nacional. Brindamos un respaldo sólido para el desarrollo de proyectos empresariales, personales y profesionales a través de estrategias de **financiamiento novedosas y competitivas**.

Nuestra atención integral incluye:

- Condiciones flexibles
- Trámites sencillos
- Respuestas rápidas
- Transparencia absoluta
- Retroalimentación constante

Más de 9,000 empresas han confiado en nosotros



info@inventafinancial.mx

INVENTA | FINANCE | INVENTA | FONDEADORA | INVENTA | INSURANCE | INVENTA | LEASING

En el 2006, cuando el gobierno abrió el modelo de Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofom), Fernando Padilla vio la oportunidad de iniciar un esquema de negocio como este, ya que él mismo había vivido el viacrucis de no tener quien le financiara su antiguo negocio.

Así fue que decidió crear Pretmex, una Sofom que se dedicara a resolverle las necesidades financieras al empresario pyme mexicano, los cuales representan el 99 por ciento del mundo de empresarial en México, pero solo 30 por ciento de ellos “califica” para un crédito bancario.

“Nacimos con el objetivo de entender al empresario pyme desde su realidad y de encontrar el “cómo sí se puede” obtener un financiamiento que las impulse y continúen produciendo”, Fernando Padilla, CEO de Pretmex.

A lo largo de casi 15 años, su empresa también creció y ahora es una Sofom multiproducto al servicio de las pymes mexicanas. Actualmente ofrece un portafolio para otorgar crédito, arrendamiento, factoraje, factoraje inverso, financiamiento para punto de venta, entre otros más.

La tecnología fortalece las finanzas de las pymes,

emprendedores y personas físicas con actividad empresarial.



Nacimos con el objetivo de encontrar el cómo sí se puede”: Fernando Padilla, CEO de Pretmex.

HACER LA VIDA EMPRESARIAL MÁS FÁCIL

La financiera sigue evolucionando y esos procesos que antes eran manuales, físicos y presenciales, ahora con las herramientas tecnológicas es cada vez más fácil conectar con sus clientes.

“Con un proceso, casi, 100 por ciento digital e inteligencia artificial es posible encontrar el “cómo sí” de manera rápida, fácil y accesible”, explica Fernando Padilla.

Con la pandemia, las empresas han adoptado la tecnología de manera acelerada, el reto, es que los clientes puedan usarla de forma fácil y cómoda para sus servicios financieros.

Para acercarse aún más a sus clientes y poder cubrir sus necesidades, Pretmex recurre a la tecnología, hace pruebas con ellas para conocer más de cerca a



PRETMEX ENCUENTRA “EL CÓMO SÍ”

La era digital acelera la actividad empresarial, y esta sofom logró hacer aún más rápida y sencilla su liquidez.

los empresarios y hacer soluciones a su medida de una manera más sencilla.

Gracias a esto, indica Fernando Padilla es que pueden ofrecer créditos desde 100 mil pesos hasta 30 millones de pesos, a las pymes o a personas físicas con actividad empresarial debidamente registradas, financiamientos que se pueden manejar con plazos desde un mes hasta 60 meses.

Además de que siempre buscan acercarse a las pymes de una manera sencilla, personalizada y accesible con tasas muy bajas, pero con procesos muy tecnológicos.

Así si servicio personalizado es el resultado de los lazos de confianza y compromiso que establece con sus clientes, fondeadores, competidores y colaboradores, sabiendo que cada uno de ellos requiere una estrategia diferente e integral.

“Por si fuera poco Pretmex está en el proceso de lanzar nuestra primera bursatilización pública, para bajar más recursos y poder seguir atendiendo a las pymes mexicanas”, puntualizó el CEO de Pretmex.



Hoy la empresa tiene un músculo financiero de más de **300** millones de pesos para de nuevos créditos pymes.

www.pretmex.com

LENDERA, LA OPORTUNIDAD DE AYUDAR EN COLECTIVO



+ Lendera se encuentra creciendo a un ritmo de **200%** al año, y cuenta con **132** instituciones financieras y fondeadores.

13

Una plataforma que **conecta empresas con su comunidad.**

Bajo un modelo de fondeo colectivo (crowdfunding) en donde un grupo de inversionistas, fondeadores o donantes aportan recursos para financiar a las pequeñas y medianas empresas, nació Lendera.

Y es que, en un universo de más de 4 millones de pymes con requerimientos de más de 30 billones de pesos, Lendera detectó esta oportunidad y decidió quitar intermediarios, para hacer más accesibles los productos financieros para estos empresarios.

Es una institución financiera no bancaria que está enfocada en cubrir la necesidad del empresario de comprar, arrendar o cambiar sus activos como pueden ser equipos de cómputo, flota vehicular, ma-

quinas industriales, muebles y muchos más y conectarlas con inversionistas.

“Lo que hacemos es buscar soluciones a los empresarios a través de estos esquemas, a la vez que enseñamos a los empleados de estas mismas empresas a invertir en estas plataformas de crowdfunding”, explicó Fernando Padilla, Cofundador de Lendera.

De esa manera –añadió el directivo– la empresa obtiene un producto financiero más barato, mientras el empleado, cliente o inversionista pone a trabajar su dinero en un activo que estará usando la compañía, con riesgos muy bajos y una rentabilidad muy alta.

“Con tan solo 250 pesos los empleados, los clientes o inversionistas pueden

“

En todo el mundo hay mucho dinero que no encuentra en donde invertirse y muchos empresarios que no encuentran donde financiarse”.

Fernando Padilla,
CEO de Pretmex.

ayudar a fondear a las pymes. El 100 por ciento de lo que paga la pyme de intereses es para el inversionista en la proporción de los recursos que destinó”, agregó Padilla.

Además, los inversionistas pueden invertir con tranquilidad, ya que las em-

presas son analizadas, filtradas y publicadas por Lendera, por lo que pueden obtener rendimientos muy altos con la seguridad de tener una garantía real de algo tangible.

La propuesta de valor de la financiera es que es una plataforma para conectar a las empresas con su comunidad, empleados, clientes, inversionistas y otras entidades financieras. Incluso también invierte en cada uno de los proyectos.

Por ahora, Lendera opera bajo el artículo Octavo transitorio de la Ley FinTech y está en proceso de autorización definitiva de Institución de Financiamiento Colectivo.

Y como crece a buen ritmo, su próximo paso será llevar este modelo a mercados como Estados Unidos, España, Colombia y Brasil, ya que es un modelo de conexión financiera exportable.

Prevenciondelavado.com

Las mejores Listas de Cumplimiento

PEP, Terroristas, Listas Negras, SAT 69B, etc para cumplir con las auditorías de la CNBV de México.

info@prevenciondelavado.com
www.prevenciondelavado.com



RPA: CONFIABILIDAD DE DATOS



14

“Business 4.0”, sucesor de la Revolución Industrial, es una forma de hacer negocios por medio de automatización e intercambio de datos, en donde los sistemas y los humanos colaboran para alcanzar un resultado común, a una mayor velocidad y con menores posibilidades de errores, creando optimización y eficiencia en los procesos de negocios.

Así, en Business 4.0 surgen plataformas de Robotics que, aunque su nombre hace referencia a robots, son una extensión a las aplicaciones de software existentes, impulsando el movimiento hacia la Automatización de Procesos Robóticos (RPA por sus siglas en inglés).

¿Qué es el RPA?, es la posibilidad que presentan las herramientas tecnológicas para automatizar tareas repetitivas, en otras palabras, la aplicación de diferentes técnicas como visión computarizada, simulación de acciones, machine learning, entre otros métodos que tienen como objetivo automatizar procesos repetitivos realizados por una persona.

Las plataformas de RPA son seguras y es posible auditarlas y gestionarlas con facilidad. Su periodo de retorno de inversión es bajo y puede ser implementado con bajos costos de integración. Su retorno de in-

RPA automatiza tareas repetitivas, lo que es útil para la búsqueda de información personal en páginas gubernamentales mediante el uso de robots que simulan acciones humanas, como ejemplo la API nUbariUm.



versión es alto, el cual puede ser usado para impulsar iniciativas estratégicas.

En esta nueva era digital es impresionante como cada vez más es mayor la información a la que tenemos acceso, por lo que las páginas gubernamentales o de instituciones oficiales se han



Hoyendia, implementar esta tecnología requiere de inversiones bajas con retornos muy rápidos.

convertido en fuentes confiables de datos personales para las entidades financieras y otras compañías que desean conocer más sobre sus clientes.

Sin embargo, cuando la cantidad de consultas para obtener información o la cantidad de clientes se vuelve demasiado grande, aún persiste la costumbre de encontrar empresas con un equipo de personas obteniendo y validando información de sus usuarios por ellos mismos, haciendo los procesos de enrolamiento más burocráticos y costosos.

Para estos casos la RPA es el rescate. Aplicar esta tecnología nos permite, entre otras cosas, generar robots que puedan entrar a la página oficial que se requiera y obtener la información pública que exista a disposición, esto, mediante la simulación de acciones humanas dentro del portal y la utilización de tecnologías como visión computarizada y machine learning para la extracción de datos y validaciones requeridas para las tareas de enrolamiento de las financieras o empresas de otra índole

acelerando sus procesos mediante la automatización, y reduciendo la posibilidad de errores humanos en las capturas o validaciones.

Si bien existe cierta complejidad en desarrollar los robots para automatizar los procesos mencionados, ya existe API's - como el de nUbariUm - para acceder a esta información con un simple llamado de Web Services, de manera que la integración de los robots a nuestros procesos se realizan de una manera muy sencilla y expedita, lo que resulta fundamental para asegurar el sistema.

Usando nUbariUm puedes acceder a la información de instituciones como RENAPO, SAT, INE, IMSS, CURP, ISSSTE, etcétera, como si fueran una sola fuente de datos a través de su API de KYC y validación de identidad.

Adicional al RPA puedes hacer una muy buena automatización de procesos mediante OCR y biométricos. Además, que se encuentra a tu disposición para realizar dichas automatizaciones la Inteligencia Artificial.

Todos nuestros servicios están hospedados en Amazon Web Services, por lo que se encuentran hospedados en la nube de los servidores más rápidos y seguros del mundo.

Si quieres conocer más de nosotros, por favor comunícate a:
info@nubarium.com

SYSCAP: LA DIGITALIZACIÓN VA MÁS ALLÁ DE TUS ACTIVOS

Cómo la digitalización del fondeo te permite la permanencia y el crecimiento de tus operaciones.



TRANSPARENCIA



CONFIANZA



LEALTAD



INVERSIÓN

Cuando se habla de “digitalización”, las instituciones financieras suelen voltear a procesos relacionados con sus activos (créditos) como: colocación, cobranza, procesadores de pago, entre otros. Sin embargo, la historia es diferente con sus pasivos, principalmente con sus acreedores.

Recordemos, el Fondeo es una parte esencial para la permanencia de las organizaciones, actividad que es de suma importancia por ser un recurso necesario para crecer sus operaciones. El Fondeo es una constante dentro de

las agendas de las Asociaciones que representan a los diferentes gremios dentro de las Instituciones Financieras, como la ASOFOM y ASOFICH. Obtener recursos no es un tema reciente.

Actualmente, los fondeadores cuentan con un vasto portafolio de opciones para diversificar sus recursos: mercado de valores, divisas, criptomonedas, metales, deuda, etc.

Por ello, sus expectativas respecto a las instituciones financieras están más altas que nunca. Ellos necesitan asegurarse de que están eligiendo a la alternativa correcta, no sólo por su

“rendimiento o tasa”, sino también por el nivel de profesionalidad de la organización, la transparencia de su información y la adaptabilidad a sus necesidades.

Por ello, los líderes de las instituciones financieras necesitan tener las habilidades, conocimientos, experiencia y herramientas para cumplir las expectativas de los fondeadores.

¿Haz pensado cómo puedes apalancar la transformación digital para lograr este objetivo?

Digitalizar la gestión del fondeo es una gran oportunidad para:

- Disminuir tu Riesgo Operativo
- Tener la administración centralizada en la nube
- Eficientar tus operaciones
- Visualizar KPIs y mejorar tu planeación
- Acelerar procesos
- Mejorar las condiciones de tus Fondeadores
- Generar transparencia, confianza y lealtad
- Incrementar tu Fondeo

Por ello, en **Syscap** buscamos ser el aliado en digitalización en gestión integral de fondeo. Recuerda, el dinero que no tienes es el que más cuesta.

BIEN PARA BIEN COLOCA 210 MDP EN CRÉDITOS EN MÉXICO



<https://bienparabien.com> Teléfono: 800 600 0272

El 58% de los créditos que otorgó fueron para pequeñas y medianas empresas y a emprendedores que buscan nuevos esquemas.

La financiera tecnológica Bien para Bien informó que de enero a septiembre de 2021 colocó 210 millones de pesos (mdp) en crédito, lo que representa un avance del 57 por ciento en cuanto a su meta de 368 mdp al cierre de este año.

De acuerdo con la empresa, el 42 por ciento de los créditos fueron destinados a personas físicas para cubrir aspectos de mejora en casa habitación, educación y consolidación de deuda. Mientras el 58 por ciento restante se dirigió al segmento de las pequeñas y medianas empresas (pymes) y a emprendedores.

Víctor Manuel Borrás, director general de Bien para Bien refirió que este avance da cuenta de la importancia que tiene la

tecnología en términos financieros, pues contribuye al crecimiento económico y deja beneficios a la sociedad.

“Esto es importante en un contexto en donde las complicaciones económicas obligan a garantizar fácil acceso a los recursos financieros para una pronta operación lo que permite abrir oportunidades y dotar de certidumbre en todos aquellos casos en que los productos tradicionales no pueden hacerlo”, aseguró Víctor Manuel Borrás.

Asimismo, desde su punto de vista, el directivo señaló que es necesario ampliar las alternativas de financiamiento, si se considera que aún hace falta mayor flexibilidad en la banca tradicional.

+ **Dotar de recursos y certidumbre** a estas empresas que no encuentran solución en los productos tradicionales.

+ **Bien para Bien** avanza hacia su objetivo para financiar pymes y emprendedores.

Intelligential, la plataforma tecnológica que habilita a cualquier institución de préstamos o comercio a operar préstamos digitales.



Intelligential[®]
www.intelligential.tech