

# Digital Trends

by Digital Bank LATAM

Nº 09 · Septiembre 2021



***El imán de Chile  
para atraer  
inversión en sus  
empresas***

Artículo

Aumento de soluciones  
antifraudes en Latam

Entrevista Luis Figueroa · Coopeuch

El Open Finance impulsa un nuevo  
entorno para instituciones financieras

Entrevista Angélica Arana · Banorte

El foco de los Bancos Centrales del  
mundo: crear Monedas Digitales

# Banistmo

## ¡Bienvenido al selecto grupo de clientes COBIS!

Con el Core Universe Serverless de COBIS llevaremos la evolución digital del banco a su máximo nivel para responder a las verdaderas necesidades del cliente bancario de hoy.

Conoce más en

[www.cobiscorp.com](http://www.cobiscorp.com)



Innovación  
con propósito.

## Editorial



por *Patricio Silva Lewin*  
Director General de Digital Bank Latam

### El talento en Latam y en Chile sigue creciendo

El crecimiento de las StartUps en Latinoamérica ha sido continuo y a pasos gigantes. Entre los países de la región, Chile siempre destacaba como uno de los que producía más emprendimientos y más talento. Sin embargo, la inversión tardaba y aún más la de los propios inversionistas nacionales. Pero algo pasó durante los últimos dos años y los grandes fondos de inversiones internacionales comenzaron a interesarse por las StartUps y Fintech chilenas.

Finalmente, llegaron los unicornios. Gracias al apoyo de gigantes en el mundo, Cornershop y NotCo se convirtieron en las primeras empresas chilenas que superaron la valoración de los 1.000 millones de dólares. En esta línea, hay una fila de unas cuantas StartUps más en el país, que aguardan por alcanzar este monto y la consolidación internacional. Si bien la pandemia puso en pausa y dejó atrás muchos proyectos, hemos visto como otros se crearon y nacieron de acuerdo a las necesidades y preferencias del nuevo cliente digital.

La digitalización, las nuevas estrategias y modelo de negocios, las nuevas oportunidades han abierto un espacio cada vez mayor para todos aquellos que quieren emprender. Lo esencial ahora es saber adelantarse y pensar como usuario y para el usuario.

La incertidumbre siempre estará, más en estos tiempos, pero el talento en Latam no se detiene y es lo que queremos enseñar e integrar desde Digital Bank Latam, con espacios como Digital Trends y nuestros eventos digitales

*Digital Trends* es una publicación de Digital Bank Latam. Las opiniones vertidas por colaboradores, columnistas y entrevistados son de exclusiva responsabilidad de quienes las emiten y no coinciden necesariamente con las opiniones de Digital Bank Latam.

Revista de distribución gratuita. Todos los derechos reservados. Queda prohibida toda su reproducción total y parcial tanto de textos como imágenes, aun mencionando a la fuente.

**Ramón Heredia**  
Director Ejecutivo de Digital Bank Latam  
[ramon.heredia@componentedigital.com](mailto:ramon.heredia@componentedigital.com)

**Patricio Silva**  
Director General de Digital Bank Latam  
[patricio.silva@digitalbankla.com](mailto:patricio.silva@digitalbankla.com)

**Ignacio Rojas**  
Director de Comunicaciones y Marketing |  
Digital Bank Latam  
[ignacio.rojas@digitalbankla.com](mailto:ignacio.rojas@digitalbankla.com)

**Periodistas:**  
Vanessa Arenas  
[vanessa.arenas@digitalbankla.com](mailto:vanessa.arenas@digitalbankla.com)

Diseño y diagramación:  
**Soho Chile**  
[www.soho.cl](http://www.soho.cl)

**Digital Bank Latam**  
[www.digitalbanklatam.com](http://www.digitalbanklatam.com)  
Dir: Máximo Humbser 577  
Santiago de Chile.

Agradecimientos:  
**Ebankingnews** | [www.ebankingnews.com](http://www.ebankingnews.com)



- 03** Editorial
- 05** El imán de Chile para atraer inversión en sus empresas  
Reportaje
- 08** El foco de los Bancos Centrales del mundo: crear Monedas Digitales  
Entrevista a Angélica Arana · Banorte
- 13** El Open Finance impulsa un nuevo entorno para instituciones financieras  
Entrevista a Luis Figueroa · Coopeuch
- 16** Soluciones antifraude crecieron en Latinoamérica  
Artículo
- 18** Lo difícil no es volar, lo difícil es aterrizar  
Columna de opinión de Luis Medina
- 20** Hoy hay mayor conocimiento y conciencia con respecto a la ciberseguridad  
Entrevista a Katherina Canales · CSIRT de Gobierno de Chile

- 24** Las Fintech chilenas se consolidan, crecen y planean expandirse dentro y fuera de la región  
Entrevista a Tomás Bercovich de Global66 y Antonio Correa de Chipax
- 28** Proyecto de Ley Fintech Chile: el paso definitivo al impulso de la industria y los criptoactivos en el país  
Artículo
- 30** Mejorando las capacidades de UX de tu organización  
Artículo de Martín Picerno · Soho Chile
- 34** Recomendados  
Victoria Martínez · Red Hat Latam
- 35** Noticias



# El imán de Chile para atraer inversión en sus empresas

por Vanessa Arenas

Tras convertirse en unicornios este 2021, Cornershop y NotCo han consolidado el talento que existe en el país y en la región para atraer capital de riesgo y continuar con su crecimiento.

“ **el ecosistema chileno está entrando a un círculo virtuoso**, donde en el centro están los emprendedores sobresalientes que escalaron exitosamente sus startups a nivel internacional ”



Softbank Group Corp creó en el año 2019 el fondo de inversión de US\$ 5 mil millones para Latinoamérica. Desde entonces se ha convertido en uno de los principales actores de capital de riesgo de la región.

Este año incursionó en su inversión directa hacia Chile, tras participar en una ronda de financiamiento de US\$ 60 millones dirigidos a Betterfly, el emprendimiento de tecnología de la salud que aguarda en la fila de los posibles próximos unicornios del país. Durante los últimos dos años ha crecido el interés de inversionistas en empresas chilenas, logrando que emprendimientos puedan acceder cada vez más a fondos de inversiones que los ayuden a expandir sus servicios y consolidarse.

Un informe de la Universidad de Cambridge destaca que “*Chile ha experimentado un cambio sustancial en el mercado*”, al lograr el segundo lugar de la región en financiamiento alternativo y liderar el volumen de financiamiento alternativo per cápita en LAC. Esto después de que en 2020 registrara US\$ 42,04 superando los US\$ 15,85 per cápita de Brasil.

Pero esto no es todo. Un reporte de Latam Fintech Hub revela que las Fintech de Latinoamérica cerraron 182 operaciones de financiamiento, lo que se traduce en un total de US\$ 7.598 millones en inversiones durante el primer semestre de 2021. De esa cantidad, US\$ 123 millones fueron para empresas chilenas. En el año 2020, la cifra de financiamiento en Chile fue de US\$ 25 millones.

En esta línea, Pedro Vicuña, Investment Manager en StartUp Chile, responde a qué se debe este aumento de capital: “*el ecosistema chileno está entrando a un círculo virtuoso, donde en el centro están los emprendedores sobresalientes que escalaron exitosamente sus startups a nivel internacional. Ellos han demostrado que la tecnología desarrollada en Chile es de calidad, lo que la hace*

*competitiva con las que surgen en los ecosistemas desarrollados*”. Sin embargo, Vicuña resalta que parte importante de este financiamiento proviene de capitales extranjeros, ya que en Chile, “*salvo algunas excepciones*”, el sector privado ha sido conservador en su apoyo a las startups.

De hecho, agrega, la mayoría de los fondos de capital de riesgo nacionales cuentan con apoyo público, lo que limita su campo de acción. Afortunadamente, en el ecosistema local se está revirtiendo esta excepción privada y actualmente cuentan con más corporativos invirtiendo en startups, más family offices con foco en el sector y más fondos de capital de riesgo sin apoyo público.

### El impulso de la pandemia

La Covid-19 provocó una de las peores crisis mundiales en todos los ámbitos: salud, social, económico. Sin embargo, las medidas de higiene y seguridad para prevención del virus también lograron reestructurar el enfoque de las empresas, que ahora se enfrentaban al cambio de comportamiento de los usuarios.

Vicuña lo ejemplifica con el caso de un restaurante que, limitado por los encierros y las restricciones de aforo, necesitó posicionarse en los marketplaces para ofrecer delivery de alimentos, y eso lo logró con financiamiento interno, al invertir en sus capacidades tecnológicas.

Frente a este escenario, las empresas buscaron la forma de encontrarse virtualmente con el consumidor. “*Las startups con foco en la última milla se les presentaron múltiples oportunidades por un boom en la demanda por sus servicios, lo que hizo que invirtieran decididamente para expandir sus capacidades. Muchas de estas financiaron esa expansión con el apoyo de socios externos, los que aportaron capital a modo de inversión*”, explica Vicuña.

### Y llegaron los unicornios

Tras la compra de Cornershop, por parte de Uber, la firma local pasó a ser una global, con una valorización de los US\$ 3 mil millones.

A finales de julio, la empresa NotCo levantó un financiamiento de US\$ 235 millones y logró obtener una valorización de US\$ 1.5 mil millones, convirtiéndose en el segundo unicornio chileno. Son casos de éxito que, sin duda, también abrieron la liquidez de capital al país de la región. “*Era inminente que surgieran unicornios chilenos, y seguramente vendrán muchos otros que*

*alcanzarán pronto esta categoría. Es cierto que hoy día los medios están enfocados en Cornershop y NotCo, debido a los hitos que conocemos, que son admirables e inspiradores. Eso sí, no hay que olvidar que Crystal Lagoons hace varios años que logró esa categoría, pero dado que sus cifras no son públicas, pasó desapercibida*”, apunta Vicuña.

Por su parte, Javier Hasbún, de Digital Ventures, afirma que estos hitos “*ayudan mucho a interiorizar que la inversión en capital de riesgo es algo real y rentable y que no tenemos nada que envidiarle a Estados Unidos o a Europa en relación al talento*”.

### Las recientes inversiones en empresas chilenas



✓ **Cornershop** fue adquirida al 100% por UBER (valuación de USD 3.5 mil millones)



✓ **NotCo** levantó USD 235 millones (valuación de USD 1.5 mil millones)



✓ **Betterfly** levantó USD 60 millones



✓ **Phage Lab** levantó USD 30 millones



✓ **Fintual** levantó USD 15 millones



✓ **Protera** levantó USD 15 millones



✓ **Global66** levantó USD 12 millones



✓ **Houm** levantó USD 8 millones



✓ **Fractal** levantó USD 5.3 millones



✓ **Algramo** levantó USD 8.5 millones



✓ **Kredito** levantó USD 4 millones



✓ **Quansa** levantó USD 3.6 millones



✓ **Fintoc** levantó USD 3.1 millones



✓ **Políglota** levantó USD 2.5 millones



✓ **Rocketbot** levantó USD 2.1 millones



ANGÉLICA ARANA · DIRECTORA DE GOB. DE ARQUITECTURA GRUPO FINANCIERO BANORTE

# El foco de los Bancos Centrales del mundo: crear Monedas Digitales

Ya sea por seguridad, control, ahorro, pagos transfronterizos más rápidos o todas las anteriores, la representación digital del dinero físico de los países es una realidad. Sin embargo, esto no significaría la eliminación de la circulación del efectivo.

Angélica Arana tiene 25 años de carrera en la banca, la mayoría de ellos en el Grupo Financiero Banorte, dedicados a medios de pago y, un poco más de 4, de lleno al área de innovación y banca abierta.

En entrevista con Digital Trends, señala que lo que más le gusta es trabajar en soluciones de banca que permitan hacer la vida de los usuarios más sencilla. Desde allí, ha estudiado el creciente interés y la aparición de las monedas digitales de los distintos bancos centrales del mundo.

En Latinoamérica va mucho más lento, pero Venezuela hizo oficial a principios de agosto el Bolívar Digital, eliminándole seis ceros a la moneda actual e *"impulsando la digitalización económica"* en el país, como lo señala su gobierno. México lo ha asomado en mesas de discusión, mientras que Bahamas ya la lanzó y Europa, junto a Asia, van muy adelantados.

Todos estos movimientos alternos, como las criptomonedas que están saliendo, les preocupa a los bancos centrales: que esas otras carreteras que se están creando, pueden provocar que se pierda el control de ese suministro de dinero y de cómo operan los sistemas de pago.

Todos los países están en combate con el uso del efectivo por los costos, por problemas de seguridad, anonimato y todas las operaciones que están fuera de la ley que tiene que ver con las transferencias de dinero.

**¿Por qué los gobiernos del mundo están experimentando con monedas digitales? ¿Cuáles serían los beneficios y por qué lo ven como una prioridad?**

Creo que cada país tiene diferentes motivaciones. Depende mucho de la visión que tengan sus bancos centrales, de cómo

funcionan sus sistemas de pago dentro de su país o su zona monetaria. Este interés por las monedas digitales de bancos centrales ha crecido, y está creciendo, en función de las respuestas de los gobiernos ante los cambios que hay en los pagos, en todas las partes de las finanzas, en la tecnología misma y todo lo que causó la pandemia.

Hoy en día hay un 86% de países que están activamente investigando el potencial de una moneda digital en un banco central. El 60%, más o menos, está experimentando con tecnología para esta forma de operar y un 14% ya tiene proyectos pilotos. Parte de lo que se ve, es que esos bancos centrales están explorando para ver si estas monedas digitales podrían ayudarlos a lograr esos objetivos que tienen de salvaguardar esa confianza que tiene el público sobre el dinero y garantizar que los sistemas y la infraestructura de pagos sea segura y resistente a la crisis.

Todos estos movimientos alternos, como las criptomonedas que están saliendo, les preocupa a los bancos centrales: que esas otras carreteras que se están creando, pueden provocar que se pierda el control de ese suministro de dinero y de cómo operan los sistemas de pago.

Esta nueva difusión de formas de pago, que no son supervisadas por ningún organismo central o público, en un momento podría debilitar ese control que tienen los bancos centrales sobre la oferta de dinero y la estabilidad económica y esta amenaza se va volviendo más profunda a partir de que las criptomonedas son adoptadas cada vez más.

Por otra parte, estas monedas digitales se podrían convertir en una forma en la que los bancos centrales podrían seguir haciendo política monetaria y mantener estables las economías.

Si las monedas digitales de bancos centrales tienen éxito, podrían

“ **Todos los países están en combate con el uso del efectivo por los costos**, por problemas de seguridad, anonimato y todas las operaciones que están fuera de la ley que tiene que ver con las transferencias de dinero. ”



**Angélica Arana,**  
Directora de Gobierno de Arquitectura  
en el Grupo Financiero Banorte

garantizar que a medida que estas economías se vuelvan más digitales, nosotros, como público, podamos conservar el acceso a una forma de dinero mucho más segura.

La diversidad de las opciones de pago, el poder hacer pagos transfronterizos que sean más rápidos que los que hoy tenemos, el que se aumente la inclusión financiera, el que se pueda facilitar transferencias fiscales en tiempos de crisis económicas, como las que ya vivimos. Y también va en parte con esta lucha que han tenido los bancos centrales contra el anonimato del efectivo, que no puedas saber por cuántas manos pasa y que eso se presta a lavado de dinero, financiamiento del terrorismo.

**¿Estas monedas permitirían intercambio monetario y pagos entre distintos países? Por ejemplo, el pago de deudas o productos de exportación ¿o están pensados para funcionar sólo en el país de origen?**

Todo este tema empezó con la experimentación en temas domésticos para mejorar los sistemas de pagos de algunos países para crear esa deuda digital y el crear una moneda digital para liquidar intereses de capital, capital de inversión, etc.

Las economías de los países no pueden vivir aisladas, entonces, creo que era un paso lógico que tenía que suceder y, por ejemplo, el banco central de Suiza y el de Francia ya están intercambiando bonos digitales. También, en la parte sur de Asia, se evalúan monedas digitales para toda la región.

Un estudio del Banco de Pagos Internacionales (BIS) habla de que es necesario la interoperabilidad de las monedas que emitan los bancos centrales porque esto va a reducir las fricciones y esta transferencia de pagos transfronterizos sería más eficiente.

De hecho, hay un proyecto que tiene como objetivo explorar diferentes modelos de gobierno y de conectividad para transacciones transfronterizas, utilizando múltiples monedas digitales

de bancos centrales y esto podría formar en el futuro una red de liquidación internacional.

Todos los países están en combate con el uso del efectivo por los costos, por problemas de seguridad, anonimato y todas las operaciones que están fuera de la ley que tiene que ver con las transferencias de dinero.

**De acuerdo a tu visión, ¿las monedas digitales sustituirán en el futuro al dinero físico? ¿cómo evalúas este contraste y evolución del dinero, sobre todo, tras la llegada de la Covid-19 y el ahorro que pueden representar para los gobiernos?**

El uso del efectivo varía mucho entre países en desarrollo y los que no están desarrollados. En países desarrollados el uso del efectivo ya estaba disminuyendo desde antes de la Covid. Efectivamente, la pandemia lo aceleró, pero en toda la región de Latinoamérica el grueso de la población aún no está bancarizada y sus operaciones del día a día las tiene que hacer en efectivo. Por un lado, es la cultura, y por otro, es la infraestructura, el tema de la inclusión digital, con las personas mayores que implicaría eso, como podrían acceder, el acceso a los dispositivos digitales. También está la desconfianza. La gente aún prefiere tener la parte tangible. En México, por ejemplo, el año pasado se cayó toda la red de tarjetas y mucha gente estaba en el supermercado, comprando algo, y no pasaba la tarjeta, no podías disponer de ese dinero. Siempre hay riesgos.

**De estos 37 países que tienen proyectos de investigación y están explorando con monedas digitales, ¿cuáles van a la delantera y están cerca de su lanzamiento oficial?**

China siempre ha estado a la cabeza del desarrollo de su propia moneda digital, ha estado trabajando en esta iniciativa desde 2014. De hecho, ya el Banco Central ha hecho pruebas masivas



en las principales ciudades del país. Ellos tienen proyectado que, para los juegos de invierno, que se harán en Beijing, todo se mueva en moneda digital. Sería su evento emblemático.

Bahamas ya sacó a nivel productivo su dólar digital. Lo lanzaron porque a raíz de los desastres naturales es muy difícil mover dinero físico para que la economía vuelva a recuperarse, en cambio, si reactivas la red telefónica, se podría reactivar la economía, es una respuesta contingente.

Europa va adelantada con el Euro Digital. Canadá está muy activo, Estados Unidos también.

En México, a partir del año pasado, se ha empezado a tocar el tema en las mesas de discusión del Banco Central.

**¿Se verían afectadas estas monedas digitales por la inflación? ¿Cómo es su funcionamiento con respecto a esto?**

Al ser una representación del dinero físico, funcionaría igual. El banco central tiene que controlar el efecto inflacionario de su moneda y lo deben hacer igual con su moneda digital. Se tendrían los mismos riesgos.

La inflación sucederá con una moneda física o digital. Quizás, la diferencia es que saldría más barato porque no hay que imprimirlo, trasladarlo.

**Con respecto a la seguridad, ¿cómo se controlarían los ciberataques para un posible robo de monedas digitales?**

He visto proyectos de monedas digitales que están enfocados en blockchain, como son sistemas descentralizados, se supone que eso debería ayudar para evitar el riesgo de tenerlo en una sola infraestructura.

Sin embargo, también es cierto que cuando una moneda digital esté operativa va a llamar la atención de los delincuentes cibernéticos y, seguramente, vamos a estar viendo ataques a grande escala. Ataques de denegación de servicio (DDoS), que estamos viendo ahora, que empiezan a saturar la red y provocan que no se puedan resolver peticiones o que tengas tardanza.

**¿Cuál será el desafío de implementación de monedas digitales de los bancos centrales?**

La seguridad no es negociable. Las guerras pueden ahora ser cibernéticas atacando el sistema económico y así parar un país. La seguridad es indispensable, pero lo más importante es la eficiencia del sistema monetario para que permita la operación y la transacción. ▮

datapro,inc.

e-IBS<sup>®</sup>



**+45 años de innovación fomentando inclusión financiera, brindando soporte a Open Banking, Omnichannel, optimizando el DX y CX, secure ID, AI, Big Data y más. Brindando confianza y cada vez mejor experiencia.**

**+165 Core Bancarios en servicio para clientes en 31 países de América confiando en nosotros.**

**Soluciones hechas por banqueros para banqueros**

[www.datapromiami.com](http://www.datapromiami.com)



**LUIS FIGUEROA, GERENTE DIVISIÓN OPERACIÓN Y TECNOLOGÍA EN COOPEUCH LTDA.**

## *El Open Finance impulsa un nuevo entorno para instituciones financieras*

Mayor valor agregado, personalización, además de más y mejores servicios. Todo lo que ha permitido la tercerización de servicios y colaboración entre empresas de tecnología y la banca. En este caso, llevamos el ejemplo de integración entre Datapro, Inc. y Coopeuch.

# “ El foco ha sido explotar al máximo las capacidades del core cooperativo y que nos permita habilitar nuevos productos y servicios de acuerdo a la estrategia de Coopeuch ”



**Luis Figueroa,**  
Gerente División Operación  
y Tecnología en Coopeuch Ltda.

Complementar la propuesta de valor de las compañías. La integración entre empresas ha permitido justamente esto: abrirse ante numerosas oportunidades de expansión, consolidación y creación de más y mejores servicios para los clientes, los beneficiarios finales más importantes.

La colaboración entre servicios financieros y tecnología ha sido un factor fundamental en este camino hacia la digitalización y diseño de nuevos modelos de negocio de las instituciones. Este proceso de transformación, tras la llegada de la pandemia, dejó de ser una alternativa progresiva y se convirtió en una parte imprescindible para procurar dar soluciones a las nuevas soluciones de los clientes.

Para que esta integración sea posible, las APIs han sido las herramientas clave. A través de ellas, empresas como Datapro, Inc. y su solución e-IBS®, han podido optimizar los procesos comerciales financieros de empresas como Coopeuch, la institución cooperativa de ahorro y crédito, fundada en Chile en el año 1967, reconocida desde 2008 como una de las más grandes organizaciones de su tipo en Latinoamérica.

Desde Digital Trends quisimos conocer más sobre esta experiencia de contribución entre la industria financiera y tecnológica. Luis Figueroa, Gerente División Operación y Tecnología en Coopeuch nos contó.

## ¿Cómo ha sido el trabajo colaborativo entre Coopeuch y Datapro, Inc.? ¿Qué soluciones han podido desarrollar alrededor del Core Bancario e-IBS® en conjunto?

Con Datapro, Inc. se ha venido desarrollando un trabajo permanente, el cual nace desde la planificación, desarrollo y puesta en producción de nuestro Core Coopeuch.

Luego, el foco ha sido explotar al máximo las capacidades del “Core Cooperativo” y que nos permita habilitar nuevos productos y servicios de acuerdo a la estrategia de Coopeuch.

Tenemos permanentes encuentros para conocer mejoras del producto, nuevas prestaciones disponibles y la ejecución de proyectos relevantes para el negocio.

## ¿Cuáles son los beneficios que han visto del Open Banking en la industria y cuál ha sido su crecimiento?

Los principales beneficios que vemos del Open Finance son:

- Los socios/ clientes pueden concentrar, en un solo sistema, información sobre cuentas bancarias y de ahorros, créditos hipotecarios y tarjetas de crédito, aun cuando dichos productos sean de diferentes entidades.
- Para las instituciones financieras representa una oportunidad de poder ofrecer a los socios clientes productos financieros de mayor valor agregado, de acuerdo con las características específicas que se adapten a ellos.
- Corresponde a la información transaccional que el socio/ cliente autoriza compartir con el sistema financiero, a través de interfaces de programación de aplicaciones informáticas estandarizadas (API's), que son aplicaciones o programas que hacen más fácil y seguro el intercambio de datos.
- Vemos que el Open Finance se presenta como una gran oportunidad para proporcionar un mejor servicio, de bajo costo que beneficia a todos los socios / clientes que conforman el sistema financiero.
- Es un modelo que impulsará un nuevo entorno en el que solo las instituciones financieras que mejor se adapten a él, serán las ganadoras.

## Si tuvieran que decir lo principal que ha permitido la implementación de APIs en la banca, ¿qué sería y cómo ven la evolución de los servicios al cliente en el futuro?

Vemos a las APIs como una forma de potenciar y acelerar nuestra propuesta de valor. Dentro de nuestra estrategia de TI, se está



trabajando en un API STRATEGY con una mirada doble, tanto como expendedores, así como consumidores de servicios de integración.

A través de la exposición bidireccional vemos una forma de acelerar la entrega de servicios y productos hacia nuestros socios y clientes.

## ¿Cómo ves el surgimiento y, posteriormente, las alianzas entre organizaciones de la industria financiera (como Coopeuch) y empresas de desarrollo tecnológico (como Datapro, Inc.)?

Coopeuch es un integrador, un articulador, con un gran activo como lo son nuestros socios y sus productos, pero con una gran necesidad de integrarnos con terceros para generar valor en iteraciones más cortas. Empresas como Datapro, Inc. son clave y estratégicas para complementar la propuesta de valor de las compañías.

## Acerca de Datapro, Inc.

Datapro, Inc. es una de las principales empresas de desarrollo de soluciones de tecnología para la industria financiera de Latino-

américa y el mundo, fundada hace más de 45 años, con más de 165 implementaciones y presencia en 31 países. Desde setiembre 2021 cuenta como cliente a BANRURAL, el tercer banco más grande de Centroamérica, en su operación de Honduras que escogió a Datapro, Inc. y el core e-IBS® para plasmar su visión de Open Finance, llevando su operación totalmente a la nube y en SaaS, marcando un hito sin precedentes en esta industria, para una operación de esa magnitud. Datapro, Inc. da la bienvenida a su red de clientes, y colaborará en agilizar la realización de sus metas de inclusión a través de mejores servicios en Time to Market oportuno, costos accesibles a sus clientes y mayor ROE a sus accionistas. Datapro, Inc. lidera un grupo de empresas dedicadas a optimizar los procesos comerciales para la industria bancaria ayudando a las instituciones a operar de manera eficiente, obtener mayor ROI y poder brindar una mejor experiencia al cliente. e-IBS® es una solución diseñada para automatizar las operaciones diarias de una institución financiera, ofreciendo una integración operativa completa que ofrece los elementos necesarios para agilizar la toma de decisiones y la gestión de la empresa. 📈





# Soluciones antifraude crecieron en Latinoamérica

por Vanessa Arenas

Los ataques de ciberseguridad aumentaron a medida que la digitalización se aceleró. Tecnologías tendencia durante los últimos años se consolidaron tras la pandemia y buscan hacer frente a los fraudes en la banca digital.

De acuerdo a Fortune Business Insights en su último estudio, el mercado de soluciones tecnológicas para la detección y prevención de fraude tuvo un valor de 794 millones de dólares en 2020 y se estima que el valor del mercado incrementará en 12% en 2021.

El crecimiento en conectividad y uso de dispositivos móviles en Latinoamérica es una buena noticia. Pero, también trae el incremento de la vulnerabilidad de ser víctima de ataques y fraudes.

De acuerdo al portal de estadísticas, Statista, el uso de las redes sociales y otros servicios de mensajería es uno de los principales incentivos para el quiebre de la barrera digital en Latinoamérica. Al igual que el acceso a internet, el consumo de redes sociales en América Latina y el Caribe ha ido en aumento en los últimos años.

**“A finales de enero de 2020, la mayoría de los países de la región tenían un porcentaje de usuarios de estas plataformas superior al 60%. En México, en particular, se espera que el número de personas que interactúan a través de redes sociales supere los 95 millones en 2025”.**

Y con el uso de las redes, la pandemia ha cambiado todo lo que tiene que ver con servicios y formas de relacionarse con el cliente. La digitalización en la banca y medios de pago desplazó el efectivo en países como Chile, por ejemplo, y permitió la adopción de nuevas tecnologías en otros.

Por su parte, el Informe global de Fraude e Identidad 2021, realizado por DataCrédito Experian desde junio de 2020 hasta enero de 2021, en Latinoamérica se generó un incremento en los reclamos fraudulentos, conocidos como autofraude o fraude amistoso, y del cibercrimen, concluyendo que cuatro de cada diez fraudes financieros se hacen a través de canales digitales.

En esta línea, Carlos Chavarría, CEO en NA-AT Technologies, indica que pese a que la región ha sabido responder adoptando nuevas tecnologías, su velocidad ha sido limitada.

## Soluciones antifraude

Debido a los efectos del confinamiento causado por la pandemia, nuevas oportunidades de negocio han surgido en sectores que, si bien han tenido un crecimiento interesante, no se esperaba tal demanda de servicios financieros, especialmente en el segmento de pagos digitales, los cuales se han vuelto fundamentales en sectores como el comercio electrónico.

Este escenario ha dado paso a soluciones de onboarding y de atención, entre los cuales Chavarría destaca tecnologías de validación de documentos de identidad, biometría y tecnologías de aceptación de acuerdos a distancia.

**“Hoy podemos ver un creciente interés en el sector financiero, no**

**sólo por tecnologías concretas, sino por soluciones que combinen tecnologías en casos de uso concreto. Por ejemplo, hoy en muchas entidades financieras, para la emisión de un producto, como una tarjeta de crédito, el prospecto valida su documento de identidad, valida que es quien dice ser utilizando biometría facial, dactilar o voz y acepta los términos y condiciones del contrato utilizando tecnología de firma digital”**, detalla el fundador de la solución Firma Autógrafa Digital.

Todo esto sucede en tiempo real y desde el teléfono inteligente. Para las entidades financieras representa un sustancial ahorro en términos de costo operativo y una oportunidad de posicionar nuevos productos y servicios en segmentos de la población cada vez más acostumbrados a la digitalización.

Biometría, códigos PIN enviados a los dispositivos, análisis de comportamiento a través de Inteligencia Artificial, entre otros, son los métodos de seguridad que, de acuerdo al estudio de DataCrédito Experian, se perciben como los más seguros por los clientes, **“El 74 % de los consumidores mencionó como método efectivo la biometría física, mayormente aplicada mediante dispositivos móviles e incluyendo reconocimiento facial y huellas dactilares; el 72 % mencionó que los ya mencionados códigos PIN y el 66 % mencionó el análisis de comportamiento, que aprovecha señales observadas pasivamente en los navegadores y dispositivos móviles, sin requerir ningún esfuerzo por parte del consumidor”**, explicó Eric Hamburger, Country Manager de la empresa en Colombia.

De acuerdo al último estudio de Fortune Business Insights, el mercado de soluciones tecnológicas para la detección y prevención de fraude tuvo un valor de 794 millones de dólares en el año 2020 y se estima que el valor del mercado incrementará en 12% en 2021, para cerrar en 821 millones de dólares.

Esto representaría un crecimiento anual compuesto de 20%, desde este año hasta 2028, debido principalmente al efecto post pandémico y a las nuevas tendencias de consumo digital.

En este sentido, **“el sector bancario, servicios financieros y seguros en Latinoamérica destaca al ser uno de los sectores más vulnerados pero con mayor gasto superando el 15% del gasto total en 2020”**, agrega Chavarría.

A medida que las empresas se comprometan y adopten soluciones y tecnología para proteger a sus clientes, los cibercriminales también buscarán nuevas formas de atacar, por lo que, la educación en ciberseguridad también es fundamental para que, tanto empleados como usuarios, reconozcan e implementen más medidas de seguridad, de la mano con las organizaciones financieras. **■**



por **Luis Medina**

Gerente de Innovación Abierta en Digital Bank Transformación Digital

## Lo difícil no es volar, lo difícil es aterrizar

Hablar hoy de la importancia de que las organizaciones se Transformen Digitalmente e incorporen en su ADN la innovación, para afrontar la velocidad de los cambios, cada vez mayor, es al menos una redundancia; en particular porque los grandes cambios que se están produciendo en el mercado, no tienen que ver, en primera línea, con la digitalización o automatización, sino que los giros inesperados se están generando en **los modelos de negocios y en los actores que ingresan con nuevas propuestas en mercados** y modelos, que hasta hace muy poco tiempo eran disruptivos. Un ejemplo de lo anterior es Lysto, una propuesta de supermercado digital que quiere competir con Cornershop, pero con una experiencia que lo que ofrece la app, sí o sí está en el darkstore; por ende, llegará a sus casas.

Otro ejemplo a analizar es el de Xepelin, enfocada a servicios financieros para pymes en América Latina, con préstamos de capital de trabajo a corto plazo con sólo tres clics y así recibir el capital en cuestión de horas. Ya cuenta con 4.000 clientes y tiene una tasa de crecimiento "cuatro veces más rápida" que cuando comenzó en Chile. Entonces ¿en qué deben enfocarse las organizaciones para adaptarse, aprovechar las oportunidades y generar disrupción?

Las organizaciones ya se han preparado en desarrollar las competencias conceptuales e iniciado algunos proyectos de cara a potenciar la Transformación Digital, por lo que el foco, desde este punto en adelante, es **ejecutar de manera eficiente y eficaz los proyectos planificados** con el objetivo de impactar en el negocio, hacer eficientes sus modelos actuales y migrar hacia nuevos modelos innovadores y disruptivos.

Para lograr esta ejecución eficaz, las empresas deben abordar 3 grandes desafíos

- 1- Las organizaciones deben pasar de una estructura mecánica a una estructura de organismos; con un cambio de Mindset que lleva a la estructura a ser más flexible, enfocada a la acción, equipos conectados y responsables de la ejecución de punta a punta.
- 2- Nivelar los distintos equipos hacia la visión y ejecución digital. Actualmente las organizaciones desarrollaron la visión de Transformación Digital en un grupo acotado, creando 2 realidades, culturas y formas de trabajo muy distintas, lo que trae aparejada la generación de roces y desconexión entre los distintos equipos al momento de ejecutar.
- 3- La ejecución debes debe tener una base metodológica que permita asegurar el impacto, la coherencia y velocidad de las iniciativas.
  - Para que una iniciativa genere impacto debe resolver un problema para los clientes y/o para la organización.
  - En la implementación debemos estar consciente que lo planificado no se cumplirá, por tanto debemos tener indicadores que nos guíen, pero nos permitan experimentar y ajustar para ir generando valor.
  - Finalmente, la experimentación no sirve de absolutamente nada si no se cuenta con una etapa fluida al paso a producción, para que toda validación temprana exitosa pueda ser explotada en el futuro por la organización.

*"Las ideas pueden venir de cualquier parte, Sin embargo, el verdadero desafío no es la generación de ideas, sino la validación de ideas."*

Ash Maurya



# La Puerta al Futuro esta Abierta

Fortalecemos la Plataforma Tecnológica de las instituciones financieras.  
Colaboramos para innovar.  
Abrimos puertas para la gente, empresas y comunidades en todas partes del mundo.

#OpenFinance  
[finastra.com/LATAM](https://finastra.com/LATAM)





“ Es evidente un alto crecimiento en los números, ya que el volumen anual de 2020 aumentó en un 56,8 respecto de los incidentes reportados en 2019, y las cifras del primer semestre 2021 superan a los incidentes anuales notificados en 2019 ”



**Katherina Canales**  
Directora Operacional del CSIRT de Gobierno de Chile

KATHERINA CANALES • DIRECTORA OPERACIONAL DEL CSIRT DE GOBIERNO DE CHILE

# Hoy hay mayor conocimiento y conciencia con respecto a la ciberseguridad

Por Vanessa Arenas

El CSIRT fue creado en Chile durante el año 2019 para poder identificar, frenar y dar solución a los incidentes cibernéticos dirigidos a instituciones de gobierno y privados en convenio con el organismo. Además, fomentan la participación de la mujer en el mercado de la ciberseguridad, como en el caso del evento Cyberwomen Challenge.

La cifra de incidentes por ciberataques que registra el equipo de respuesta a ataques informáticos en la Red de Conectividad del Estado de Chile (CSIRT) aumentó un 56,8% en el año 2020 (15.231) con respecto al 2019 (9.816) y, en el primer semestre de 2021, ya lleva un reporte de 10.383 casos.

Estas cifras se refieren a la relación con incidentes que afectaron a instituciones de gobierno y privados en convenio de colaboración con el CSIRT, no a intentos, tal y como lo explica Katherina Canales, Directora Operacional del organismo fundado formalmente en el año 2019.

La aceleración de la digitalización ha traído mayor ciberdelincuencia. Era de esperarse. Sin embargo, Canales también señala el aumento de conocimientos y conciencia de ciberseguridad en las instituciones como uno de los principales pasos para sincerarse e identificar los incidentes.

Desde Digital Trends conversamos con Canales para profundizar en la evolución del CSIRT y cómo hicieron frente a la pandemia.

**Con la llegada de la pandemia, que evidentemente provocó una acelerada digitalización en todas las industrias y organismos, ¿cómo fue el comportamiento de los ciberataques con respecto al 2019? Al compararlo con el primer semestre de 2020 y 2021, ¿qué año tuvo más intentos de ataques cibernéticos?**

Ciertamente la pandemia produjo una aceleración del proceso de digitalización en nuestra sociedad, además de provocar una amplia aceptación del teletrabajo, demostrando todos los beneficios que aporta en términos de calidad de vida. Pero la presente Administración del presidente Sebastián Piñera venía impulsando

la transformación digital de las instituciones públicas desde antes de la emergencia sanitaria. Este impulso a la digitalización se inició, porque el Gobierno la vio como un factor clave para la modernización y mayor eficiencia y eficacia de los procesos gubernamentales de cara a la ciudadanía.

Es importante señalar, asimismo, que como CSIRT hemos impulsado la asimilación de una taxonomía de incidentes que sea común tanto nacional como internacionalmente. Sin este lenguaje común, cada institución entendería de manera diferente lo que es un incidente y, en consecuencia, genera cifras que no son comparables. Por eso decidimos impulsar la adopción entre los organismos públicos y privados con los que generamos acuerdos, las definiciones de incidentes que utiliza ENISA, la Agencia para la Ciberseguridad de la Unión Europea.

Así, de acuerdo a nuestras bases de datos en 2019 se registramos 9.816 notificaciones de incidentes y durante 2020 observamos 15.321, mientras en lo que va del primer semestre de 2021 hemos generado 10.383 notificaciones. Es evidente un alto crecimiento en los números, ya que el volumen anual de 2020 aumentó en un 56,8 respecto de los incidentes reportados en 2019, y las cifras del primer semestre 2021 superan a los incidentes anuales notificados en 2019.

Hay muchos factores que pueden explicar este fenómeno. Por un lado, cada día hay mayor conocimiento y conciencia por parte de las personas instituciones y empresas de qué es un incidente, por lo que sus registros deben ser hoy más realistas que los de años pasados. Pero la más importante, radica en la madurez que el equipo CSIRT ha adquirido permitiéndonos reportar brechas de ciberseguridad a las instituciones, las cuales se reflejan en las vulnerabi-

lidades que reportamos, con ello se genera una real prevención, y ello es necesario, dado el mayor interés de los delincuentes que tienen como objetivo a Chile.

#### ¿Qué tecnologías han implementado y consideras que son tendencia a la hora de protección contra ciberataques?

Hemos fortalecido las tecnologías SIEM, implementando correlacionadores con integración de Machine Learning (IA) para análisis de conductas, incluyendo conductas de usuarios, de sistemas y de los tráficos de red, entre otras. Esto no quiere decir que dejemos de lado los análisis estáticos, pues siguen siendo efectivos para un número importante de malware que son conocidos.

Indudablemente, para que la correlación y los aprendizajes de la IA sean un aporte, deben contar con acceso a buenas fuentes de información y bases de datos. Por eso contamos con versiones mejoradas de antivirus y equipamiento de seguridad de última generación, permitiéndonos identificar anomalías respecto de situaciones base o comportamientos anómalos.

Todo lo anterior se debe conjugar con la introducción de técnicas de automatización, para que la mayor cantidad de tareas rutinarias sean realizadas por estos procesos IA y que los analistas concentren su tiempo en realizar análisis de resultados finales, en la comunicación con las instituciones y el fortalecimiento de la divulgación y difusión del conocimiento adquirido.

Esto último, la divulgación y difusión, seguimos fomentándola siempre, pues las personas, que siempre han sido consideradas el eslabón más débil en la cadena, cuando están bien informadas y sensibilizadas respecto de las amenazas a activos y los de sus empresas e instituciones, se convierten en defensores activos de la ciberseguridad y producen un efecto amplificador en la capacidad de vigilancia y observación de anomalías, lo que finalmente rompe ese estigma y las eleva hasta el rango de piezas clave en un esquema de ciberseguridad robusto.

#### Hace poco se realizó la cuarta edición Cyberwomen Challenge, en la versión de Chile, coméntanos cuál es el papel del CSIRT en este evento y cómo ha sido la incursión, oportunidades e interés de las mujeres en el tema de ciberseguridad?

Este es un evento que me encanta y que llevamos desarrollando ya en cuatro ediciones con la OEA. Nosotros estamos a cargo de toda la organización y realización del evento en Chile, en el que equipos de chicas, con conocimientos en ciberseguridad, compiten y a las ganadoras se las invita a disputar la final internacional. Incluso, fuimos sede de esta final cuando se hacía presencial, algo que no se ha podido volver a realizar por la pandemia.

Varias de las chicas han sido invitadas a trabajar con nosotros en el CSIRT de Gobierno tras participar del certamen, que les abre las puertas al mundo laboral de la ciberseguridad, que muchas ni siquiera habían considerado o no sabían si podrían participar en él. Y esa es la gracia y el valor del Cyberwomen, es tener a mujeres participando, compitiendo y mostrándoles a otras chicas, como

ellas, que se puede ser parte del mundo cyber, que no es exclusivo de los hombres, algo muy importante para la inclusión y la equidad de género y también porque existe un déficit de profesionales de la ciberseguridad en todo el mundo que sólo podrá ser llenado si las mujeres nos atrevemos a ser parte de este rubro, tan demandado y con tanta expectativa de crecimiento.

#### ¿Cómo asumió el CSIRT el trabajo remoto tras la llegada de la pandemia? ¿Qué medidas tomaron para mayor protección en equipos y redes?

Desde su conformación formal, en 2019, el equipo CSIRT es consciente de la importancia de la resiliencia, tanto de los servicios tecnológicos como de sus recursos humanos, y en esto ponen énfasis las directivas normativas, tales como ISO27001 e ISO22301 y es parte de lo que los modelos de madurez evalúan, tales como SIM3.

Con esto en mente, la posibilidad de poder responder a incidentes en medio de situaciones adversas relevantes fue una de las misiones que la dirección puso como meta. Es así como los servicios tecnológicos se diseñaron con criterios de alta disponibilidad y se posibilitaron a los accesos externos mediante la conformación de extranets seguras y el uso de VPN's para todos los integrantes.

En complemento, los miembros del equipo en sus puestos de trabajo contaban con un equipo portátil, con el cual desarrollaban sus actividades cotidianas, pero con la externalidad positiva de que la oficina y sus herramientas de trabajo las podían mover a cualquier lugar con conectividad internet, incluyendo en esto las de sus propios hogares y eventualmente las de sus Smartphone.

Entonces, cuando llegó la pandemia y en el contexto de que en el congreso ya se discutía la actual Ley N° 21220, que modificaba el código del trabajo en materia de trabajo a distancia (con foco en el sector privado), el equipo CSIRT tenía las herramientas adecuadas y el personal sensibilizado para un trabajo a distancia de manera natural. Por tanto, sólo restaba organizar el equipo humano para que, integrando todas las normas sanitarias que fueron apareciendo y evolucionado en la medida que aprendíamos de la pandemia, se armonizaran los aforos y la seguridad de las personas sin afectar la operación y la vigilancia habitual que ejerce el CSIRT en las redes de Gobierno.

En ese escenario, gran parte del equipo se desplegó en sus hogares, utilizando sus "oficinas portátiles" y accediendo a los servicios centrales mediante una extranet en base a VPN's. Ciertamente fue necesario en la marcha establecer instructivos para normar la actividad, debidamente autorizada por la CGR y el Subsecretario del Interior y se desarrollaron políticas de teletrabajo que fueron adoptadas por el equipo y traspasadas a toda la Administración del Estado vía los encargados de ciberseguridad de cada institución.

En cuanto a medidas concretas para la protección de equipos y redes podemos mencionar que:

- Se estableció que las oficinas portátiles sólo se conformaban en equipos notebook institucionales, razón por la cual esos

“ la divulgación y difusión, seguimos fomentándola siempre, pues las personas, que siempre han sido consideradas el eslabón más débil en la cadena, cuando están bien informadas y sensibilizadas respecto de las amenazas a activos y los de sus empresas e instituciones, se convierten en defensores activos de la ciberseguridad ”

equipos tenían las medidas de seguridad en un nivel igual o superior al de la oficina física.

- Dichos equipos cuentan con herramientas antivirus, sistemas operativos con soporte vigente y actualización de parches de seguridad.
- Se amplió la capacidad de las VPN para dar cobertura a todos los que la necesitaran y se reforzaron las recomendaciones para control de mensajería tipo phishing.
- Se reforzó el uso de RRSS como mecanismos de comunicación en la medida que la seguridad mínima garantizara el cifrado extremo a extremo de las comunicaciones, incluyendo varios canales tales como, por ejemplo, WhatsApp, Telegram y Signal.
- Las redes internas incorporaron en su nueva realidad reglas para este escenario donde existiría un aumento de conexiones externas de manera importante y se reforzaron las reglas que alertasen sobre conexiones sospechosas (con muchos intentos fallidos o sesiones establecidas desde zonas o países no habituales). Complementariamente se levantaron estructuras honeypot que nos ayudaban a detectar potenciales actividades maliciosas para alimentar nuestros sistemas de seguridad con IP's maliciosas o con metodologías o CVE utilizados por los ciberdelincuentes.
- Naturalmente, las reuniones que habitualmente se producían en instalaciones físicas, pasaron a realizarse en espacios virtuales con múltiples herramientas de videoconferencia, pues la realidad de las múltiples instituciones con las que interoperamos e intercambiamos información es diversa y había que ser flexibles, sin perder seguridad.

En resumen, se buscó implementar oficinas portátiles seguras (AV institucional) con comunicaciones seguras (correo electrónico

seguro y mensajería instantánea segura) y redes seguras mediante el establecimiento de extranets en base a VPN (Redes Privadas Virtuales que cifran las comunicaciones entre los nodos cabecera). Buena parte de las políticas, instructivos, guías, consejos e infografías están disponible en nuestro sitio web [www.csirt.gob.cl](http://www.csirt.gob.cl).

#### ¿Cómo han logrado detener los ataques a la banca y cuál es el desafío para la banca chilena?

Impedir que los ataques que tienen como objetivo la banca tengan éxito es un trabajo constante que corresponde realizar a cada institución bancaria, por la responsabilidad que tienen de cara con sus clientes, pero también bajo las directrices de la CMF, que cuenta con una nueva normativa de ciberseguridad recientemente implementada y que comienza a regir en noviembre. La banca tiene el desafío, en Chile y el mundo, de desarrollar y mejorar continuamente sus equipos de respuesta ante incidentes de seguridad informática, entendiendo que, como han demostrado anteriores ataques de alta notoriedad, que la ciberseguridad es hoy tanto o más importante que la seguridad física de sus bóvedas y sucursales.

El endurecimiento de estándares por parte de entes reguladores, es una forma clave en la que el CSIRT de Gobierno está impulsando la adopción de mejores prácticas de seguridad informática, formando alianzas, no sólo con empresas privadas y organismos públicos, los cuales se comprometen con mejorar su seguridad y comunicar de forma oportuna los incidentes y ataques que puedan sufrir, sino también con entes reguladores, como la Superintendencia de Casinos y la de Seguridad Social, para que éstas, tal como hace la CMF con los bancos, establezcan requisitos de ciberseguridad a las entidades que son reguladas por ellas. 4



# Las Fintech chilenas se consolidan, crecen y planean expandirse dentro y fuera de la región

Por Vanessa Arenas

Conversamos con Global66 y Chipax, dos emprendimientos que nacieron en Chile buscando soluciones e inclusión financiera, con la implementación de tecnología y, lo más importante, talento en equipo.

Global66 fue lanzado en 2018 y actualmente han conectado a **más de 500 mil clientes, con más de 400 rutas diferentes con orígenes en 8 países:** Chile, Perú, Colombia, Argentina, México, Brasil, Ecuador y acaban de abrir en España. Contabilizan **más de 600 mil transferencias por más de 400 millones de dólares.**

Recientemente lanzaron una wallet en Chile y en Perú para permitir transferencias instantáneas.

Por su parte, Chipax partió en 2016, como una forma de simplificar, ordenar y gestionar las finanzas y la parte administrativa de las pymes. **La aplicación tenía el objetivo de ayudar a tener visión y control de lo que estaba pasando en la empresa,** sin tener que hacer cargas manuales y manejar las planillas de Excel.

Ambas Fintech chilenas se han expandido y quieren seguir creciendo, tanto en Latinoamérica, como fuera de ella.

**¿Cómo identificas a la migración en la industria de las remesas y las transferencias de dinero? ¿En esto se enfocaron para nacer como Global 66?**

Efectivamente. Entre la migración dentro de Latinoamérica y desde Latinoamérica hacia el mundo hay 120 millones de personas (entre la persona que emigró y las que están en el país de origen, que están desconectadas financieramente). Lo que quisimos hacer es ayudar a esas personas a conectarse financieramente, de una manera mucho más simple y por eso estamos desarrollando esta red peer to peer en la región, desde España y pronto desde Estados Unidos. Estamos a punto de abrir en Estados Unidos para seguir conectando.

Quisimos ayudar a los inmigrantes a simplificar la forma en que se mueven y se conectan financieramente.



**Tomás Bercovich,**  
Cofundador y CEO en Global66

**Ustedes han levantado importantes inversiones por parte de actores internacionales y vemos que estos inversores están poniendo su atención en StartUps latinoamericanas. ¿Cómo ves tú a la región en cuanto a esto?**

Nosotros partimos con un capital de 2 millones y medio de dólares y en el 2019 levantamos una serie de 4.3 millones de dólares, en la que participaron varios inversionistas latinoamericanos y de UK, inversionistas ángeles y el fondo Venrex. Ellos entendían perfecto lo que nosotros queríamos hacer para Latinoamérica, nos conocían.

Las rondas que se han anunciado en los últimos 3-4 meses son impactantes. Nunca las habíamos visto en Latinoamérica y las salidas a bolsas. Los inversionistas, tanto de Estados Unidos como de Europa, se dieron cuenta que en Latinoamérica hay una oportunidad. Somos 650 millones de personas en la región con mercados grandes e interesantes. Hay mucho por hacer y buenos emprendedores. Y aumentarán las inversiones.

**¿Cuáles son los próximos planes en la región o más allá?**

Además de iniciar operaciones en Estados Unidos próximamente, tenemos varios productos en el roadmap y todo lo que nosotros desarrollemos va alineado a nuestro propósito: impactar a las personas, hacerles la vida más fácil y bajarle los costos, transparentar los procesos y vamos a tener novedades.



Nuestro equipo está creciendo muy rápido. Pre-pandemia éramos 40 personas y actualmente estamos llegando a los 200, tenemos equipo en 8 países diferentes y vamos a seguir creciendo. En la medida en que traemos más talento y hacemos crecer nuestro músculo, vamos a ser capaces de crear productos alineados a lo que los clientes quieren de manera rápida.

#### **Ustedes se adelantaron a un dolor que tenía un cliente y vemos cómo ha cambiado el usuario con la llegada de la pandemia. ¿Cómo analizas las necesidades del cliente y cuál crees que es el perfil del actual?**

Yo creo que hay dos metodologías para desarrollar cosas nuevas. Una es siempre preguntarle al cliente lo que necesita o darle alternativas de tal manera de priorizar y eso lo hacemos bastante, tratamos de hablar mucho con los clientes.

Lo segundo es, como dices tú, adelantarse. Hay cosas que el cliente no sabe qué quiere porque no las conoce y ahí trabajamos con el equipo interno para definir los roadmaps. Ahí entra la creatividad interna del equipo para pensar productos que van más allá e impactar.

#### **¿Hace falta educación digital y como ves la entrada de la tercera edad a la digitalización financiera?**

Aquí hay algunas aristas: la seguridad, porque desconocen y no hay confianza para implementar servicios de empresas nuevas y es trabajo nuestro lograr que esas personas confíen. La manera más fácil de lograr eso es con otras personas que tengan buenas experiencias, porque eso se transmite.

Lo segundo es desarrollar proyectos que sean simples, porque hay gente que le puede asustar un poco la tecnología, las nuevas generaciones lo tienen claro y los niños ya saben como manejar un celular increíblemente. Ese es el desafío que tenemos de cómo creamos los productos de tal manera de que lo pueda usar cualquier persona, hay que pensar en el UX.

#### **¿Cuál es la clave para emprender de acuerdo a tu experiencia?**

Una es el propósito y las ganas de impactar más allá del dinero. El que emprende porque quiere plata está condenado, probablemente, a que no le vaya muy bien. Las razones del emprendimiento tienen que ser genuinas en impactar y ayudar a las personas. Yo soy un poco obsesivo con ayudar al cliente y yo sé que muchos lo dicen, de que el cliente tiene que estar al centro, pero yo soy realmente obsesivo. Cualquier review que llega por cualquier canal, yo lo veo y trato de entender por qué le fue mal, si es que fue así, cómo mejoramos el proceso para que el cliente tenga una buena experiencia.

La segunda es que el emprendedor es como un malabarista porque tiene muchas pelotitas dando vueltas arriba, son muchas las cosas que están pasando a la vez y hay que preocuparse de que la empresa tenga fondos, de contratar buenas personas, armar metodologías de trabajo, procesos, construir organigramas, son muchas cosas y es posible que se caigan algunas pero hay que recogerlas y meterle mucho cariño, pasión, ganas, preocuparse por el talento.



**Antonio Correa,**  
Fundador y CEO de Chipax

#### **¿Cómo funciona esta aplicación?**

Chipax recolecta información de diversas fuentes. Se conecta al banco y trae toda la información de las cuentas corrientes, tarjetas de crédito y, por otro lado, también se conecta al Servicio de Impuestos Internos (SII) para traer todas las facturas de venta, las de compra, boletas de honorarios, también trae información del software de remuneraciones. Entonces, lo que hace es automatizar toda la carga de información en Chipax para mostrarlo de una manera super fácil y amigable y que puedas, con un solo clic,

ver una foto de lo que está pasando en tu negocio.

Esta información es recolectada con unos robots y la carga en este sistema que aprende de tu negocio para poder hacerte una proyección de tu flujo de caja, para poder sugerir temas de conciliación bancaria, etc.

#### **Hace poco sellaron una alianza con Transbank, ¿de qué trata?**

Cada bono y cada cargo de la cuenta corriente tiene que tener su respaldo, entonces, la conciliación bancaria es super importante para toda empresa, porque es necesario tener los distintos reportes. Hacer la conciliación bancaria de Transbank es especialmente complejo y eso lo sufren todos los clientes de Transbank. Transbank se lleva esa responsabilidad porque sus clientes le dicen: me cuesta mucho hacer la conciliación bancaria porque la forma en que tú me transfieres mis ventas es muy compleja.

Lo que nosotros hicimos fue *desarrollar una herramienta para automatizar esa conciliación bancaria*, y así cuando tú tienes Transbank y usas Chipax, esa conciliación se hace de forma automática. Nosotros lo hicimos antes de la alianza con Transbank porque nuestros clientes se quejaban de que era muy difícil. Transbank se enteró de esto y nos dijeron: "oye, hagamos algo juntos"; y fue ahí cuando partió todo este proyecto en conjunto a inicios de este año.

#### **¿Cómo ha sido su expansión en México? ¿Por qué decidieron que el próximo paso sería en México?**

México es un tremendo mercado, con un potencial de crecimiento gigante. Es al menos cuatro veces más grande que el de Chile, por lo tanto, desde el punto de vista de crecimiento, nos hacía mucho sentido. Pero principalmente México es por un tema de producto, por un tema de tecnología. La forma en la que funciona el servicio de impuestos internos mexicano es extremadamente similar a la forma en la que funciona en Chile, por lo tanto, adaptar el producto a la realidad mexicana era super rápido.

#### **¿Cómo ha sido ese crecimiento interno del equipo en Chipax?**

El equipo está repartido por todas partes: Chile, Argentina, Colombia, Perú, México. Es un equipo que tiene más de 50 personas. Cada uno está trabajando desde donde quiera, somos una empresa que pasó del trabajo remoto en un 80% antes de la pandemia, a 100% remoto. No hay oficinas, todos trabajamos desde casa y vamos a seguir haciéndolo. Desde donde se quiera.

Yo creo que es súper importante construir un buen ambiente de trabajo. Algo que ha sido fundamental en el crecimiento de Chipax es que la pasemos bien haciendo lo que hacemos, que de verdad disfrutemos el proyecto. Y sí, hay momentos en los que nos estresamos, pero, en general, tratamos de disfrutar lo que hacemos porque es la única forma en que el proyecto sea exitoso, que lo disfrutemos. Que las cosas buenas las celebremos todos

juntos y que las cosas malas las suframos todos juntos también. Es súper importante que toda la empresa sea participe del proyecto, que la información fluya para todos lados y que sepamos lo que está pasando en nuestro trabajo y en el del resto del equipo.

En Chipax tenemos dos objetivos principales como empresa: ser la empresa más bacán de Latinoamérica para trabajar y cuadruplicar la facturación. Romper ese concepto negativo del trabajo. Nosotros lo hacemos de manera distinta y generamos un impacto tremendo.

#### **¿Cómo han visto el proceso de digitalización de finanzas en las empresas tras la llegada de la pandemia? ¿se ha convertido en una prioridad?**

Creo que la pandemia lo aceleró, sin embargo era algo que ya venía hace un rato empujando. Todas las empresas han estado implementando herramientas tecnológicas porque si es que no las implementas te quedas atrás. No podemos seguir haciendo procesos manuales porque se que mi vecino, mi competencia, va a estar implementando herramientas tecnológicas que lo van a hacer andar mucho más rápido que yo.

En temas de herramientas para finanzas, creo que va más relacionado al crecimiento de la empresa. Llega un punto de crecimiento del negocio en que es necesario implementar este tipo de herramientas porque ya son muchos números.

#### **¿Cómo ha sido el acceso a la digitalización de las pymes durante la pandemia? ¿Necesitan mayor apoyo? ¿Tienen las herramientas para digitalizarse?**

En general, la pyme siempre ha sido super desatendida en temas de herramientas, no es que lo diga yo, lo leemos en todos lados. La pyme resuelve sus problemas con Excel y ha estado super desatendida al momento de pensar en una herramienta de gestión, administración, porque las soluciones son pensadas para empresas grandes, que tienen un área de administración y finanzas, que tienen un departamento de contabilidad y tesorería, pero la pyme no tiene plata para eso, por lo tanto queda bien apartada. Por otro lado, eso genera una tremenda oportunidad de poder ir a ofrecerle algo que se adapte a sus necesidades.

#### **¿Qué le sugerirías a los emprendedores? ¿Cuáles crees que son las claves para un buen emprendimiento?**

Todo se traduce a tu equipo, a siempre rodearte de un gran equipo y delegar responsabilidades y confiar en eso. Traspasar responsabilidades es la única manera en la que puedes escalar. Además, tener una muy buena cultura que te permita también retener a ese equipo. Armar un muy buen ambiente laboral hará que tu empresa se transforme en un imán de talento, que más gente quiera trabajar ahí y que los que están, se quieran quedar. 🙌



El Ministro de Hacienda, Rodrigo Cerda, se reunió con representantes de la Asociación de Empresas Fintech

# Proyecto de Ley Fintech Chile: el paso definitivo al impulso de la industria y los criptoactivos en el país

por Vanessa Arenas

Este martes inicia, finalmente, la tramitación en el Congreso del proyecto de Ley Fintech en Chile, tras numerosas reuniones con el Ministerio de Hacienda, la Comisión para el Mercado Financiero y representantes de las más de 200 Fintech que conforman la Asociación Fintech Chile.

De acuerdo a un comunicado del Ministerio de Hacienda, *“el proyecto de ley busca poner al día a la regulación financiera, reconociendo el surgimiento de nuevos modelos de negocio en el mercado y que tienen el potencial de –a través de la tecnología– ofrecer soluciones a personas y empresas para acceder a créditos, alternativas de ahorro, inversiones y seguros, entre otros, que complementan y mejoran la actual oferta de productos y servicios financieros”*.

A través de esta regulación, complementa Hacienda, las Fintech que operan en Chile tendrán *“mayor certeza jurídica”*, lo que fortalecerá la confianza de los clientes en sus servicios, así como verán facilitados sus procesos de crecimiento.

## Criptoactivos asociados a una moneda como medio de pago

Entre las últimas actualizaciones del proyecto de ley se acordó extender al Banco Central la facultad sobre los pagos minoristas, lo que permite que los criptoactivos asociados a una moneda puedan ser considerados como medios de pago.

Al respecto, Samuel Cañas, Gerente Legal en Buda.com y Director en FinteChile, dice que este proyecto podría significar *“un tremendo impulso a la industria de los criptoactivos en el país, busca fomentar la incorporación y la adopción de nuevas tecnologías para el sistema financiero, permitiendo una mayor democratización y un mayor acceso a servicios financieros a parte de la población que está subatendida con los servicios tradicionales”*.

Desde FinteChile consideran que esto podría catapultar a Chile como un Hub regional en materia Fintech y criptoactivos.

Por su parte, el experto en temas de Blockchain, Nicolás Palacios, indica que esta medida se enfoca en la digitalización de las principales monedas de los bancos centrales de gobierno y considera que tiene un aspecto positivo para el mundo del Blockchain y para la simplificación de transacciones entre usuarios, disminución de comisiones y conversiones más fáciles.

## El Salvador es el primer país que legaliza el Bitcoin

A partir de este martes El Salvador se convirtió en el primer país que legalizó el Bitcoin como moneda. Tras la propuesta del presidente Nayib Bukele, la implementación se hará a través de una billetera electrónica oficial del gobierno, Chivo, en la que se le asignará un bono a cada ciudadano en Bitcoins.

Ambos actores de la industria califican como *“excelente”* y *“positiva”* la decisión de El Salvador de legalizar como moneda el Bitcoin, siendo el primer país en dar ese paso.

*“Es algo extremadamente bueno para el mundo de las criptomonedas y es una muy buena forma de bancarizar a los que no lo están y creo que va a pasar en los demás países, a través de blockchain, son finanzas descentralizadas”*, indica Palacios.

Para Cañas, se trata de un evento histórico para las criptomonedas. *“Se trata de incorporar una nueva alternativa y facilitar el acceso a ciudadanos a esta nueva forma de transferir valor a través de internet, que hace mucho sentido, considerando la cantidad de remesas que ellos tienen en su economía desde el extranjero y que hoy se realizan desde modos que son más caros, más ineficientes y más restrictivos que lo que permite hacer Bitcoin”*.

Sin embargo, complementa, es difícil anticiparse a cómo va a ser implementado, hay varios temas que aún dejan diferentes dudas de índole tributario, contable y operacional. <sup>1</sup>



# Mejorando las capacidades de UX de tu organización



**Juan Martín Picerno Valdes García,**  
Director Research & Consultoría Soho Chile.

En ediciones anteriores hemos hablado de cómo las empresas que lograron desarrollar los mayores niveles de madurez de diseño (<https://www.nngroup.com/articles/ux-maturity-model/>) logran mejores resultados financieros que sus contrapartes menos maduras (logrando hasta 300% mejores resultados que sus contrapartes (McKinsey 2019, Business Value of Design). En esta edición ahondaremos en que capacidades deben desarrollar las organizaciones para lograr estos resultados.

## Algunos datos

Hemos planteado el caso, y creo que hoy en día sería difícil encontrar quien nos diga lo contrario, que un producto bien diseñado, pensado en el segmento objetivo y construido con buenos estándares no debería fallar. Sin embargo una gran cantidad de nuevos productos son lanzados al mercado cada año y la tasa de éxito es muy baja, siendo pocos los que logran el éxito

buscado, entendiendo esto como el nivel de ventas, penetración de mercado u escala buscados (esto es diferente a la tasa de fracaso planteada por Clayton Christensen).

### Pero, ¿a qué se debe que no se logran estos resultados?

Según los datos planteados por McKinsey más del 40% de las empresas encuestadas todavía no hablan con sus usuarios finales durante el desarrollo de los nuevos productos y servicios. Como si esto fuese poco, más del 50% admitió que no tienen una forma objetiva de evaluar o establecer objetivos para el resultado de sus equipos de diseño de productos.

Sin una forma clara de vincular el proceso de creación de nuevos productos y servicios (el hecho de diseñar en sí mismo) con el éxito empresarial, es difícil para los líderes ver el valor de dirigir recursos para plantear estrategias, tácticas y procesos productivos basados en el diseño centrado en las personas.

Eso es problemático porque muchos de los impulsores clave del entorno de diseño sólido y consistente identificado en la investigación realizada por McKinsey no implica solamente a los diseñadores y desarrolladores de productos y servicios sino que requieren decisiones e inversiones a nivel de la empresa y compromiso del liderazgo más alto para poder ser aplicadas.

En el resto de este artículo, describiremos los cuatro grupos de acciones que en la investigación mostraron impactar en el éxito empresarial de mejor manera:

- **Liderazgo analítico:** medir e impulsar el diseño desde los datos;
- **Talento cross funcional:** hacer que el diseño centrado en el usuario sea responsabilidad de todos;
- **Experiencia omnicanal:** derribar las barreras internas entre el diseño físico, digital y de servicios;
- **Iteración continua:** disminuye los riesgos en el desarrollo de productos y servicios aplicando los principios de lean UX escuchar, probar e iterar continuamente con los usuarios finales.

A continuación detallaremos estos 4 puntos y que implican para las empresas interesadas en aplicar el diseño centrado en el cliente como estrategia de negocios.

## Liderazgo analítico

Las empresas que obtienen mejores resultados financieros entienden que el diseño es un tema estratégico y táctico. Tanto la alta dirección debe estar involucrada en crear una visión de negocios centrada en el cliente así cómo los diseñadores deben aprender a medir el impacto de sus diseños en las métricas clave de las organizaciones a las que sirven. Según lo planteado por el estudio *“Las empresas con los mejores rendimientos financieros han combinado el diseño y el liderazgo empresarial a través de una visión audaz y centrada en el diseño claramente integrada en las deliberaciones de sus equipos principales.”*

### ¿Qué significa esto?

- 1- Una visión sólida que compromete explícitamente a las organizaciones a diseñar por el bien del cliente (por ejemplo: IKEA trabaja “para crear una mejor vida diaria para muchas personas.”)
- 2- Mantener un nivel básico de curiosidad, interés y comprensión del cliente en las altas gerencias, enfocados no en lo que el clientes dice que quiere sino en entender sus necesidades y problemas reales.
- 3- Tomar decisiones de diseño basados en datos, mediante la incorporación de métricas de diseño (como calificaciones de satisfacción y evaluaciones de usabilidad) en las especificaciones del producto, al igual que incluyen requisitos para los grados de materiales o tiempos objetivo de comercialización (por ejemplo: una empresa de juegos en línea descubrió que un pequeño aumento en la usabilidad de su página de inicio fue seguido por un espectacular aumento del 25 por ciento en las ventas.)

## Experiencia omnicanal

Las empresas que logran los mejores resultados piensan de manera omnicanal rompiendo las barreras de los canales para enfocarse en la experiencia del cliente más allá de silos, divisores o gerencias.

### ¿Qué significa esto?

- 1- Construir viajes del cliente de manera omnicanal, buscando entender puntos de fricción y de engagement, para plantear nuevos productos y servicios en vez de enfocarse en las funcionalidades o servicios que hoy se tienen. Esto implica investigación continua para generar conocimientos sólidos del cliente para comprender las necesidades subyacentes de las personas en su contexto de uso y no lo visto desde la oficina (el famoso movimiento de GOOB o *“get out of the building”* de Lean Start-up).
- 2- Diseñar experiencias y ecosistemas que vayan más allá de la transacción y piensen en el proceso antes, durante y luego de la experiencia, buscando aumentar el Life-time value del cliente.
- 3- Las empresas impulsadas por el diseño no deben limitarse a sus propios ecosistemas sino que deben pensar más allá y plantear ecosistemas virtuosos que se unan a otras experiencias y solucionen de manera más integral problemas de las personas (por ejemplo: Google Pay y Apple Pay fueron el resultado de la voluntad de pensar más allá de las fronteras para idear formas más fáciles de acceder al efectivo).

## Talento cross-funcional

Las empresas con mayores niveles de impacto hacen que el diseño centrado en el usuario sea responsabilidad de todos, no una función aislada un momento del proceso de creación de productos o a un grupo de profesionales particulares. Una de las claves de estas empresas está en su capacidad de romper los silos funcionales e integrar a los diseñadores con otros equipos y disciplinas, generando un círculo virtuoso de feedback y mejora. Aún así, todavía se necesita empujar en lograr mayores resultados del equipo de diseño mismo y por lo tanto las mejores empresas implementan los siguientes puntos:

- 1- Contar con programas de incentivos y desarrollo de carrera específicos para diseñadores. Estos programas están vinculados a los resultados del diseño, como métricas de satisfacción del usuario, mejoras en la usabilidad, retención o conversiones del productos o servicios en cuestión.
- 2- Sin embargo, estos programas no son suficientes para atraer y retener el talento de diseño clave. Es necesario crear un ambiente de flexibilidad y libertad para trabajar en proyectos que despierten pasión, tiempo para hablar en conferencias a las que asisten sus pares y oportunidades para mantenerse conectado con la comunidad de diseño en general.
- 3- Finalmente, contar con las adecuadas herramientas capacidades e infraestructura para la experimentación es fundamental. Eso requiere el tipo de software de diseño, aplicaciones de comunicación, análisis profundo de datos y tecnologías de creación de prototipos que impulsan la productividad y aceleran las iteraciones de





diseño. La investigación encontró una fuerte correlación entre las empresas de éxito y la creación de prototipos o generación de conceptos a la primera señal de problemas. La asignación de recursos específicos para el diseño y la experimentación es una señal clara.

### Iteración continua

El buen diseño implica la creación de ambientes que fomentan el aprendizaje, las pruebas y la iteración con los clientes, prácticas que aumentan las probabilidades de crear productos y servicios innovadores y, al mismo tiempo, reducen el riesgo de errores importantes y costosos. Ese enfoque contrasta con las metodologías predominantes en muchas organizaciones donde el diseño es una fase específica (modelo tradicional de cascada) en el desarrollo de productos. Lograr el éxito en esta dimensión implica resolver los retos relacionados a:

- 1- Aplicar investigación exploratoria cuantitativa (como el análisis conjunto) y cualitativa (como las entrevistas etnográficas). Esta información debe combinarse con informes del grupo de análisis de mercado sobre las acciones de los competidores, análisis de tecnologías emergentes, preocupaciones comerciales señaladas por el equipo de finanzas y similares.
- 2- Compartir prototipos tempranos con clientes para depurar y mejorar ideas, buscando desarrollar estos procesos de

manera iterativa y con bajo coste (diseño de prototipos de baja fidelidad primero antes de pasar a diseños detallados para facilitar la toma de decisiones con la menor inversión posible).

- 3- Las empresas centradas en el diseño se dan cuenta de que el lanzamiento de un producto no es el final de la iteración. Continuamente deberemos monitorear y mejorar nuestro producto, para adaptarlo a las necesidades del cliente y su forma de usarlo (Apple Watch es uno de los muchos productos que se han modificado para reflejar cómo los usan los clientes "en la naturaleza").

### En qué estamos hoy

Si tienes dudas sobre que significa esto para tu organización, cómo plantear estos cambios y desarrollar las actividades que hagan que puedas pasar al siguiente nivel, ¡estamos aquí para ayudarte! En Soho apoyamos a las empresas líderes de Latinoamérica a lograr mejorar día a día en su práctica de diseño centrado en la persona para impactar en procesos, productos, servicios y equipos.



¿Te interesa que conversemos?  
¡Hasta la próxima!  
**Martín Picerno**  
@martin.picerno · martin@soho.com.uy



# Acelera tus proyectos con **células digitales** expertas

En Soho, contamos con un **equipos profesionales de alto desempeño** con gran expertise en servicios financieros y proyectos digitales: Scrum Master, PO, Researcher, UX Designer, UI Designer, Frontend, Fullstack, Backend, QA, DevOps, todos con experiencia comprobada en banca.

**Y lo más importante: garantizamos el acompañamiento constante** en cada etapa y asesoramiento por parte de nuestros expertos para mejorar el rendimiento de tu equipo y acceso exclusivo a **benchmark online de más de 5.000 Journeys de App Financieras.**

***¡Cuenta con nosotros!***



**soho**  
25 AÑOS

 [www.soho.cl](http://www.soho.cl)

 [linkedin.com/sohoux](https://www.linkedin.com/company/sohoux)

 [dribbble.com/sohoux](https://dribbble.com/sohoux)

 [twitter.com/sohoux](https://twitter.com/sohoux)

 [youtube.com/sohoux](https://www.youtube.com/sohoux)

# Recomendados

## Victoria Martínez, Gerente de Desarrollo de Negocios de Inteligencia Artificial en Red Hat Latam

### Libros

1. El futuro va más rápido de lo que crees, Peter Diamandis, Steven Kotler.
2. Liftoff: Elon Musk and the Desperate Early Days, Eric Berger.
3. Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant, W. Chan Kim, Renee Mauborgne.
4. De cero a uno: Cómo inventar el futuro, Blake Masters y Peter Thiel.
5. Data Feminism, Catherine D'Ignazio, Lauren F. Klein.

### Películas y series

1. Código Enigma (película)
2. Silicon Valley (serie)
3. Suits (serie)
4. Inception (película)
5. House of Cards (serie)

### App Móviles

1. Club House
2. Google maps
3. Uber/Cabify
4. Mercado Pago
5. Shazam



# Noticias



## Anuncian Bolívar Digital en Venezuela

La tercera reconversión monetaria del país entrará en vigencia el 1ero de octubre. Se trata del nuevo "bolívar digital", que eliminará seis ceros al actual bolívar soberano. "A partir del 1 de octubre de 2021 entrará en vigencia el bolívar digital, al aplicar una escala monetaria que suprime seis ceros a la moneda nacional. Es decir, todo importe monetario y todo aquello expresado en moneda nacional se dividirá entre un millón (1.000.000)", reza un comunicado del Banco Central de Venezuela (BCV) difundido por el ministro de Comunicación, Freddy Nájuez. Durante el año 2007 y, posteriormente, en el 2018, Venezuela tuvo dos procesos de reconversión monetaria, con la devaluación del bolívar. Sin embargo, "la introducción del bolívar digital *no afecta al valor de la moneda, es decir, el bolívar no valdrá ni más ni menos*, solo que para facilitar su uso se está llevando una escala monetaria más sencilla", asegura el comunicado.

## Mercado Libre invertirá US\$40 millones en Colombia y entra al negocio de supermercados

Forbes

La multinacional de comercio electrónico, que ya alcanza más de 75.9 millones de usuarios en su plataforma, lo que hace líder de la industria en América Latina, avanza en un ambicioso plan en el continente para reforzar todas sus líneas de negocio, así como consolidar su brazo fintech en Argentina, México, Brasil y ahora en Colombia. Tras reportar 244.6 millones de artículos vendidos y un valor total de transacciones de productos que asciende a los US\$7.000 millones, la empresa continúa fortaleciendo sus operaciones logísticas de cara a la reactivación económica. Sus buenos resultados apalancan todo el plan de inversiones que ya tienen previstos no solo para la región, sino también Colombia, en donde en un par de meses prevén inaugurar la segunda fase de su gran centro de distribución en el país. En diálogo con Forbes, Jaime Ramírez, director para la región andina de Mercado Libre, habló sobre los resultados financieros, la apuesta de la multinacional con su brazo fintech, los US\$40 millones que prevén invertir en el país y cómo están entrando al negocio de los supermercados, con categorías que van desde alimentos y bebidas hasta artículos de cuidado personal.



## Google y Facebook se unen en proyecto de cable submarino que conectará a Asia

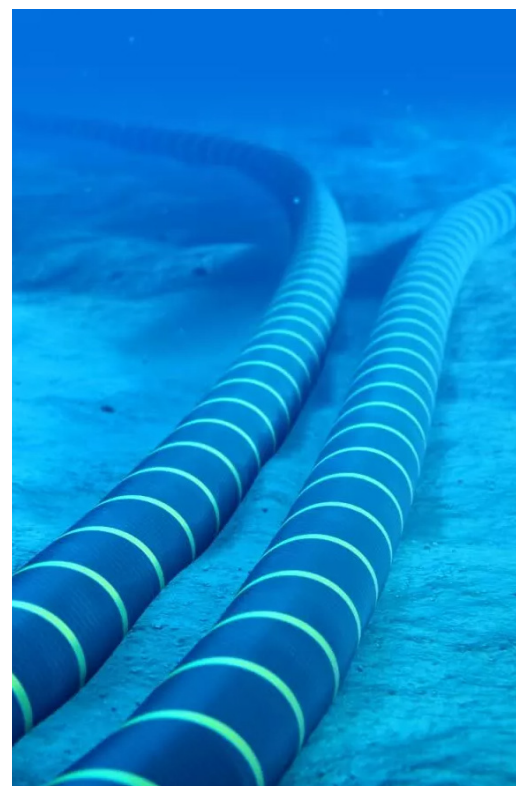
*El País*

Google y Facebook han anunciado este lunes su participación, junto a otros socios regionales, en el proyecto Apricot, un cable submarino de 12.000 kilómetros que conectará Japón, Taiwán, Indonesia, Guam, Filipinas y Singapur y que se espera estará en funcionamiento para 2024. El tendido de esta gigantesca infraestructura pretende contribuir a cubrir la creciente demanda de 4G, 5G y acceso de banda ancha de esta región estratégica.

Si no hay contratiempos, Apricot se unirá al entramado de 400 cables submarinos que se extiende por más de 1,1 millones de kilómetros (27 veces la longitud del Ecuador) y que es responsable de casi todo el tráfico global de internet. Según los datos aportados en 2020 por la compañía Telxius, propiedad de Telefónica, el 99% de dicho tráfico circula a través de esta gran red.

A principios de 2021 Google anunció también el lanzamiento del cable submarino Echo, que conectará EE UU con Singapur, Guam e Indonesia.

*“Echo y Apricot son sistemas complementarios que ofrecerán beneficios con múltiples rutas dentro y fuera de Asia lo que garantiza un grado significativamente mayor de resiliencia para Google Cloud y los servicios digitales. Juntos proporcionarán a las empresas una latencia [el tiempo que tarda en transmitirse la información en la red] más baja, más ancho de banda y una mayor capacidad de recuperación en su conectividad entre el sudeste asiático, el norte de Asia y EE UU”,* ha asegurado la compañía en su blog.



## Ucrania legalizará pagos con criptomonedas

*El Economista*

Los residentes de Ucrania podrán guardar, intercambiar y gastar **criptodivisas** legalmente una vez que se apruebe la nueva ley de activos virtuales.

La legislación regulará de manera detallada el ecosistema cripto del país y posiblemente **reducirá los impuestos** para los ucranianos, además de crear condiciones especiales para nuevos servicios relacionados con **criptomonedas**.

Según declaró este fin de semana Aleksandr Bornyakov, viceministro de **Transformación Digital de Ucrania**, los ucranianos que posean criptodivisas se beneficiarán de la **“Ley de activos virtuales”**, que introducirá la protección de los inversores y les permitirá intercambiar y declarar legalmente sus tenencias de cripto.



Entrégale precisión y funcionalidad a tus clientes

Crea nuevas alianzas y conexiones



⇒ ECS Fin  
Tu partner ideal



Digital Bank  
Transformación Digital

# DE LA TEORÍA A LA EJECUCIÓN EN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

- FORMACIÓN DE CAPACIDADES
- IMPLEMENTACIÓN DE AGILIDAD
- DIAGNÓSTICO DE MADUREZ DIGITAL
- ACOMPAÑAMIENTO EN LA EJECUCIÓN



EXPERIENCIA EN +10 PAÍSES DE LATAM



DIGITAL BANK TRANSFORMACION DIGITAL



AGENDA@DIGITALBANKTD.COM