



TECNOLOGÍA

Así es como el Open Data mejorará trámites P6

BANCOS

Lulo X quiere democratizar el ahorro en dólares P8

BANCOS

Un 63% de las mujeres no tiene cuenta bancaria P10



SIETE DE CADA 10 OPERACIONES FINANCIERAS SON DIGITALES P4

EL GRAN DESAFÍO DE LAS FINTECH: TRANSMITIR CONFIANZA A SUS CLIENTES Y ACCIONISTAS

KONCILIA 20 AÑOS DE EXPERIENCIA

Software especializado en conciliación, compensación y cuadro, que te ayudará a garantizar la precisión financiera, operativa y contable de tu empresa.

+57 300 268 7964

@koncilia-co

www.koncilia.com.co

Agenda tu demo:



ANÁLISIS

Fintech, el motor de la inclusión financiera



Lorenzo Villegas-Carrasquilla
Socio de CMS Rodríguez-Azuero Colombia

En los últimos 10 años, el panorama financiero de Colombia ha experimentado una transformación radical impulsada por el auge de las Fintech. Estas empresas de tecnología que prestan o apoyan la prestación de servicios financieros innovadores han desafiado el status quo de la industria tradicional y regulada, dinamizando el mercado y permitiendo alternativas de inclusión financiera que amplía la oferta de valor para los consumidores.

El ecosistema Fintech de Colombia agrupa a una amplia gama de empresas que ofrecen soluciones innovadoras en áreas como pagos digitales, préstamos, inversiones, crowdfunding, gestión patrimonial y seguros, criptoactivos, etc. Uno de los principales beneficios del auge de las Fintech en Colombia ha sido su contribución a la inclusión financiera. Estas empresas llegan a segmentos poblacionales que tradicionalmente habían estado excluidos del sistema financiero formal, como personas de bajos ingresos, residentes en zonas rurales y microempresarios. Las Fintech han ofrecido productos y servicios financieros más accesibles, sencillos de usar y adaptados a las necesidades específicas de estos segmentos.

Hoy, el sector cuenta con más de 400 empresas, incluyendo startups, de las cuales 60% se concentra en pagos digitales y remesas. Igualmente, se puede evidenciar un aumento de la participación en el uso de canales digitales para realizar transacciones financieras de 58,1% en 2018 a 77,2% en 2023.

Todos estos procesos se han dinamizado sin la expedición de una ley Fintech y dentro del marco de la

regulación financiera, así como gracias a la penetración del Internet y de los teléfonos inteligentes.

En materia regulatoria, desde la expedición de la Ley de Sedpes, que permite la aparición de entidades financieras más flexibles, así como recientemente el Decreto 1297 de 2022 (de open banking) que permite el desarrollo de una arquitectura financiera abierta, se orientan a lograr una mayor competencia, inclusión y eficiencia en la prestación de servicios financieros. También el Banco de la República, dando alcance al PND emitió la Resolución Externa 6 de 2023, que establece las reglas sobre la interoperabilidad en los Sistemas de Pago de Bajo Valor Inmediato.

La regulación ha permitido que se presten servicios financieros digitales por entidades no vigiladas por la SuperFinanciera, así como en interacción con entidades vigiladas.

No obstante, quedan retos regulatorios para el futuro. Se sigue requiriendo un marco regulatorio sólido y adaptado a las características del sector Fintech para proteger a los consumidores, promover la competencia leal y garantizar la estabilidad del sistema financiero. La ciberseguridad también es un aspecto crítico, por lo que las Fintech deben implementar medidas robustas para proteger la información de sus clientes. Finalmente, el uso y apropiación de la inteligencia artificial en esta industria puede traer transformaciones trascendentales en la detección de fraudes, disminución de los riesgos, mejor experiencia para los consumidores y mejor analítica para permitir mayor acceso a servicios financieros.

ÍNDICE

P4

El auge de lo digital en los servicios de la banca

Según la *SuperFinanciera*, en 2023 se realizaron 15.308 millones de operaciones financieras, de las cuales 78% se hizo por canales digitales: 2.000 millones de operaciones se hicieron a través de internet, mientras que 10.000 millones por apps.

P6

Transacciones en dale! crecieron 182% en 2023

Gracias al desarrollo de iniciativas que mejoran la experiencia de los clientes de la plataforma dale!, esta empresa registró un crecimiento de 182% en número de transacciones en 2023 en comparación con 2022.

P9

La meta de Lulo X es tener hábitos de ahorro

Lulo Bank llegó como el primer banco 100% digital en el país y de su propuesta enfocada en el uso de la tecnología para transformar la banca nació *Lulo X*, la plataforma independiente por la cual se puede comprar la criptomoneda Usdc.

P10

Seis de cada 10 mujeres no tienen cuenta bancaria

La cofundadora de la comunidad *Mujeres FinTech*, *MeF*; y gerente corporativa de *Finsocial*, **Carolina Vélez**, explicó cuáles son las barreras que enfrentan las mujeres en el sector fintech en la región, como líderes y como usuarias.



MACROEDITORIA: VANESSA PÉREZ DÍAZ PERIODISTAS: VALENTINA SÁNCHEZ FORERO, ISABELLA SALAZAR, CLAUDIA GARCÉS, LUIS MIGUEL ROJAS, JOSÉ MAURICIO HIGUERA Y ALFONSO LÓPEZ SUÁREZ. DISEÑO E INFOGRAFÍA: EQUIPO DE DISEÑO DIARIO LA REPÚBLICA FOTOS: LA REPÚBLICA, COLPRENSA Y 123RF.

OFICINAS: Bogotá: Sede Principal, Carrera 13A # 37 - 32 / Teléfono: (1) - 4227600 opción 3 / Línea Nacional Gratuita: 01 8000 51 00 51 / servicioalcliente@larepublica.com.co / Gerente de Publicidad: Nini Castrillón / ncastrillon@larepublica.com.co / Cel: 3204900184 / Medellín: Calle 52 # 47 - 42 Piso 3 Edificio Coltejer / Teléfono: (4) - 2040040 Cel: 3122027269 / mgomez@larepublica.com.co / Cali: Calle 30 # 8 - 24 / Teléfono: (2) - 3690750 Cel: 3127574814 / ksarria@larepublica.com.co / Barranquilla: Cra 52 # 84 - 78 / Teléfono: (5) - 3161870 Cel: 3115218779 / epalencia@larepublica.com.co / Cartagena: Calle 25 # 24A - 16 Edificio Twins Bay, Torre Bancolombia, piso 25 Barrio Manga / Teléfono: (5) - 6429400 Cel: 3115219985 / oficinacartagena@larepublica.com.co / Bucaramanga: Calle 35 # 18 - 21 / Teléfono: (7) - 6910190 Cel: 3057450166 / mrojas@larepublica.com.co / Pereira: Cra 10 # 19 - 52 Local 37 Diario del Otún / Teléfono: (6) - 3470350 Cel: 3128447369 / ggallo@larepublica.com.co / Manizales: Cra 23 # 20 - 59 Oficina 208 Edificio Estrada / Teléfono: (6) - 8843773 / oficinamanizales@larepublica.com.co. EDITORIAL LA REPÚBLICA S.A.S.



CONFIANZA para soñar

Es tener a
**FGA Fondo
de Garantías**
como **respaldo
de las Fintechs.**

✓ Pioneros de la garantía digital

FGA Fondo de Garantías es pionero y líder en Colombia en la implementación del modelo de garantía digital, una solución que le permite al intermediario financiero operar de manera virtual el proceso de fianza que acredita una garantía.

✓ Cifras históricas de FGA en el sector Fintech



- **40 fintechs** han operado con el respaldo de FGA.



- **\$3.6 billones de pesos** en créditos garantizados históricamente.



- **4.5 millones** de operaciones de crédito garantizadas.



- **\$164.000 millones** de pesos pagados en reclamaciones.



- **14.000 operaciones** de crédito procesadas a diario con garantía digital.

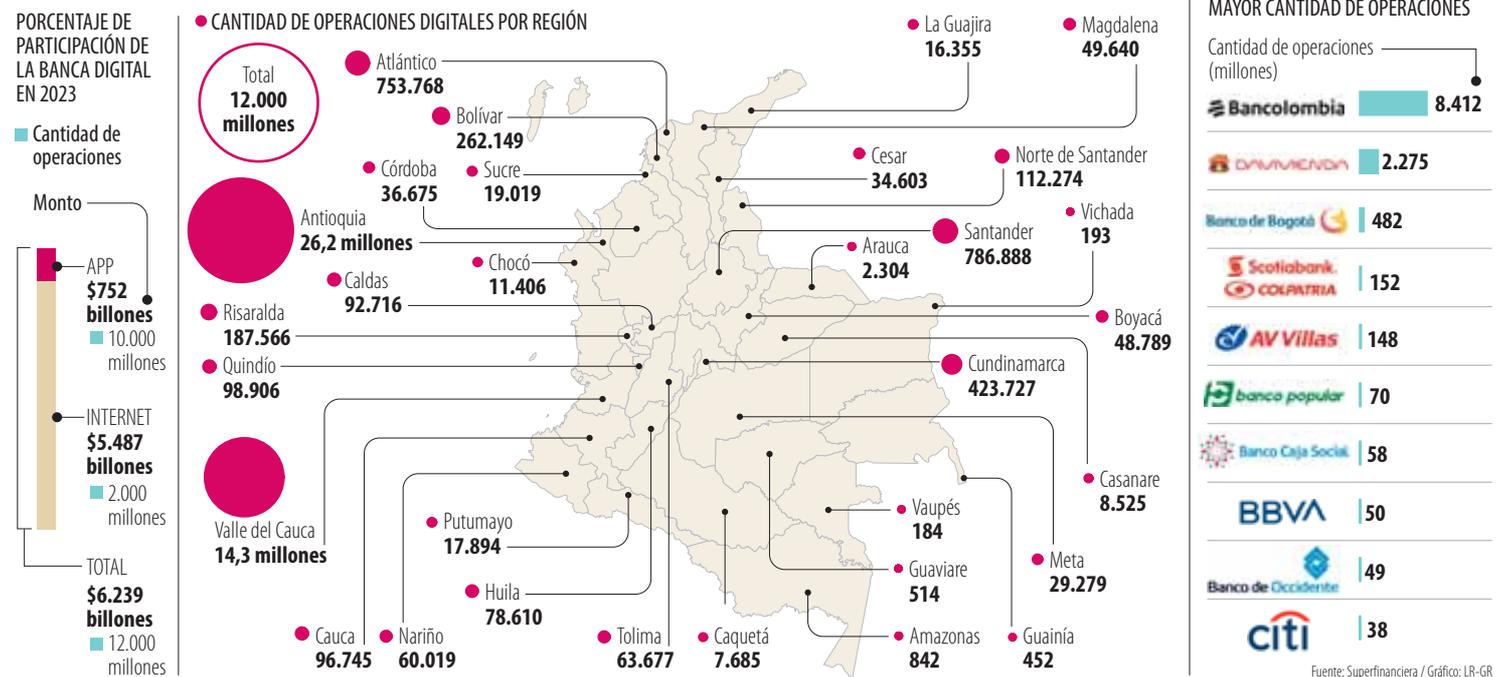
Somos respaldo®

FGA | FONDO DE GARANTÍAS



fga.com.co
FGAFondodeGarantías
f in @

COMPORTAMIENTO DE OPERACIONES DIGITALES EN SECTOR BANCARIO



La banca digital representó 78% del total de operaciones en 2023

BANCOS. UN ESTUDIO DE LA SUPERFINANCIERA REVELÓ QUE CERCA DE 2.000 MILLONES DE OPERACIONES EN 2023 SE REALIZARON A TRAVÉS DE INTERNET Y 10.000 MILLONES A TRAVÉS DE APLICACIONES MÓVILES

BOGOTÁ

El panorama de las operaciones digitales en el sector bancario colombiano muestra una clara tendencia hacia la digitalización y la adopción de canales no presenciales. Según datos de la Superintendencia Financiera de Colombia, durante 2023, se realizaron 15.308 millones de operaciones financieras, de las cuales 78% se llevaron a cabo a través de canales digitales: 2.000 millones de operaciones se hicieron a través de internet, mientras que 10.000 millones a través de aplicaciones; ambos canales representaron 66% del monto total transado (\$9.960 billones).

Según la Superfinanciera, las cinco entidades bancarias que registraron mayor cantidad de operaciones digitales fueron Bancolombia, con 8.412 millones; seguida de Davivienda, con 2.275 millones; Banco de Bogotá, con 482 millones; Scotiabank Colpatría, con 152 millones; y AV Villas, con 148 millones. En el panorama regional, Antioquia y Valle del Cauca fueron los departamentos con mayor número de transacciones de este tipo: 26,2

millones y 14,3 millones, respectivamente.

Luz María Velásquez, vicepresidenta de Negocios Personales y Empresas de Bancolombia, la entidad líder en operaciones digitales, señaló que hoy la cifra promedio de transacciones mensuales que se realizan mediante los canales digitales de la entidad es de más de 1.202 millones. “Dicha cifra se refleja en el número de transacciones realizadas por nuestros clientes en canales digitales de Bancolombia durante el primer trimestre de 2024, que superó los 3.608 millones de transacciones exitosas”, agregó.

Según Velásquez, frente al total de transacciones del primer trimestre de 2024, se presentó un incremento transaccional de 23% cuando se compara con el mismo periodo del año anterior. “Las transacciones digitales tienen una participación de 86% sobre el total de la transaccionalidad de Bancolombia. El 14% restante, se da por otros canales disponibles”, explicó.

Otra de las entidades con mayor número de operaciones digitales registradas fue Scotiabank Colpatría. Según explicó su presidente, **Jabar Singh**, el banco centra todas sus acciones en ofrecer servicios digitales sencillos, testeados con clientes, seguros y pensados en cubrir necesidades del día a día. “Scotiabank Colpatría se posiciona como uno de los bancos con mayor volumen transaccional de operaciones a través

de banca digital con más de 60 funcionalidades. Cerca de 60% de las transacciones monetarias del banco se realizan por este medio. Gracias a la sólida estrategia digital, tenemos un crecimiento en la adopción digital de nuestros clientes, con más de 70%”, destacó.

Dentro de la estrategia digital de Banco de Occidente, según **Alexander Gutiérrez Correa**, gerente de canales de la entidad, el foco es mejorar la experiencia, eliminando la fricción y avanzando en esquemas de seguridad como

motores de riesgo, OTP y Token Móvil. “Nuestra meta en transacciones digitales para 2026 es pasar de 71% a 80%”, puntualizó.

Alejandro Esguerra Escobar, director de Producto y Estrategia Digital del Banco de Bogotá, explicó que esperan un aumento en el número de transacciones de Banca Móvil y PSE. “Nuestra meta es crecer 41% en el volumen total de transacciones realizadas con respecto al comportamiento de los últimos años”, señaló.

VALENTINA SÁNCHEZ FORERO
vsanchezf@larepublica.com.co



Jabar Singh

Presidente de Scotiabank Colpatría

“Brindar procesos fáciles y seguros es lo que espera el consumidor financiero, el cual es muy exigente y espera experiencias memorables en los servicios digitales”.



Alejandro Esguerra Escobar

Dir. Producto y Estrategia Digital Banco de Bogotá

“Aún existe la necesidad de fortalecer la seguridad, ampliar las funcionalidades existentes, y mejorar continuamente la experiencia del usuario”.

Esquemas de seguridad, un reto vigente

Uno de los grandes desafíos que enfrenta la banca digital es el de la seguridad. De acuerdo con **Alejandro Esguerra Escobar**, director de Producto y Estrategia Digital del Banco de Bogotá, desde la entidad trabajan en la implementación de nuevas herramientas que enfrenten esta problemática. “Una solución avanzada de detección de fraudes en banca virtual; un botón de pánico o función de apagado en la banca móvil, así como en la evolución de la autenticación de nuestros clientes y sus transacciones”, explicó **Esguerra**.

Impulsar el ecosistema fintech en las regiones

BANCOS. CARIBE FINTECH, SANTANDER FINTECH Y EJE CAFETERO FINTECH FORUM SE REALIZAN DESDE 2022 Y SON PROMOVIDOS POR MUJERES EN FINTECH PARA FOMENTAR LA ADOPCIÓN DE ESTAS SOLUCIONES

BOGOTÁ

Descentralizar el ecosistema y permitir que los empresarios y los consumidores de estas regiones conozcan, accedan y adopten herramientas digitales que favorezcan su inclusión financiera fue el propósito con el que *Mujeres en Fintech* creó Ca-

ribe Fintech, Santander Fintech y Eje Cafetero Fintech Forum.

Carolina Vélez, cofundadora de *Mujeres en Fintech*, cuenta que estos foros surgieron en 2022 como una iniciativa para que las ciudades intermedias tuvieran la oportunidad de conversar, discutir y entender más acerca del universo de las fintech, y que cada vez más personas en todo el país entiendan y acojan estas soluciones financieras digitales.

La primera estación fue en Barranquilla, hace cuatro años; la segunda fue en el Eje Cafetero, la tercera fue este mes en Santander y próximamente en otras regiones. “Son unos formatos increí-

bles y con unas temáticas muy sencillas de entender por parte de los asistentes, porque necesitamos que los empresarios sepan cómo las fintech les pueden ayudar a sus negocios. Hablamos de pagos digitales, crowdfunding, blockchain, créditos, entre otros temas financieros, que fortalece y consolidan los ecosistemas en estas regiones”, agregó **Vélez**.

Otro de los propósitos de estos foros en Caribe, Santander y Eje Cafetero es el de promover la participación femenina en este universo, afirmó **Juliana Carmona**, cofundadora de *Mujeres en Fintech* y presidenta de la *Asociación Colombiana de Factoring Electrónico*.

Sibien hay un incremento de la participación femenina en esta industria, aún hace falta visibilizarla, y estos eventos buscan reflejar la importancia que las mujeres han adquirido en estos temas, y en especial en estas regiones.

“Las mujeres ocupamos distintos roles en el universo fintech: abogadas, comerciales, desarrolladoras, gerentes. La motivación para estos eventos es que nos tengan en cuenta, que nos inviten a conversar y a dialogar sobre fintech, y además a que más usuarias y empresarias se empoderen del ecosistema”, dijo **Carmona**.

A lo anterior se suma que los foros Fintech en Santander, Caribe y Eje Cafetero tienen como finalidad crear conexiones de valor para todo lo que sus actores necesitan: talento humano, información, regulación, cooperación, entre otros asuntos claves para su desarrollo.

SEBASTIÁN AGUIRRE
aguirresebasprensa@gmail.com



Este es el equipo que integra Mujeres en Fintech.

FINTECHFORUM.COM.CO

Sólo el 33,5% de las empresas en Colombia sobrevive más de 5 años.



Únete al selecto grupo de empresas que sí lo están logrando.

Somos Álaga, el aliado que impulsa el crecimiento de las **MiPymes** mediante el **acceso al crédito 100% digital**.

Conoce más en www.alaga.com.co

*Confecámaras. 2023

*Producto para personas jurídicas y sujeto a aprobación.

 | una marca  **Carvajal**

El Open Data potencializará la inclusión financiera y crediticia

BANCOS. LAS FINTECH Y LOS BANCOS, AL DISPONER DE MAYOR ACCESO A FUENTES DE DATOS ALTERNATIVAS, OFRECERÁN PRODUCTOS DE CRÉDITO A PERSONAS CON LIMITADA TRAYECTORIA EN EL SISTEMA

BOGOTÁ

Con la llegada del Open Data o Datos Abierto, la democratización del acceso al historial financiero de los clientes tiende a aumentar aún más la competitividad del sector, porque los grandes bancos ya no tendrán el ingreso exclusivo a esta información como venía sucediendo.

Ahora, diferentes actores, como es el caso de las fintech y de otros jugadores en el sector, podrán conocer el perfil de cada cliente, evitando de esta forma fraudes y direccionando mejor sus acciones de marketing, aumentando su conversión en ventas; y además, garantizando el acceso de más personas a los diferentes segmentos de servicios y productos que tienen.



Gabriel Santos García
Presidente ejecutivo de Colombia Fintech

“Las fintechs usan la tecnología para ofrecer productos y servicios especializados. Es por esto, que pueden responder mejor a las demandas de los consumidores”.



Martín Piqueras
Profesor de OBS Business School

“La utilización de Open Data, sirve a los bancos y a las fintech para realizar estudios de mercado y conocer estadísticas publicadas por entes públicos”.

Según **Martín Piqueras**, profesor de *OBS Business School* y experto en Estrategia Digital en *Gartner*, la utilización de Open Data sirve a los bancos y a las fintechs, para realizar estudios de mercado, conocer demografías e información estadística generalmente publicada por organismos públicos y con ello dedicarse a vender determinados productos financieros a ciertos sectores y en específicos momentos a un precio u otro.

En cuanto a las fintech, los datos abiertos les pueden ser útiles para analizar demografías, potenciales clientes o ten-

dencias macroeconómicas y con ello diseñar soluciones que puedan ser de utilidad para sus posibles mercados.

“La explotación de estos datos deja de ser una buena táctica para entender al cliente o esos casos de uso de este y poder diseñar productos más adecuados en función de lo que indican los datos y no de una idea o intuición”, precisó **Piqueras**.

En general, los Datos Abiertos se refiere a la práctica que habilita el acceso y uso de datos de los consumidores, más allá de los transaccionales o del mundo estrictamente financiero,

ASÍ LOS USUARIOS PODRÁN COMPARTIR SUS DATOS

1

ACCESO

Ingresa al canal de servicios del tercero receptor de datos, que será el que desarrollará productos a tu medida



2

AUTORIZACIÓN

Indica cuáles datos se compartirán, para qué y por cuánto tiempo

7

CONFIRMACIÓN

El tercero receptor de los datos confirma el proceso de autorización



6

REDIRECCIÓN

La entidad financiera que tiene los datos los dirigirá hacia el tercero receptor

para que las fintech o, incluso, las instituciones financieras tradicionales les ofrezcan productos que respondan a sus necesidades de manera más adecuada.

“En consecuencia, el Open Data permite que las fintech accedan a información para ofrecer productos a la medida de las necesidades de los consumidores que han estado tradicionalmente excluidos del sistema financiero y sobre los cuales hay muy poca información. Lo anterior, impide que puedan acceder a productos financieros que les generen bienestar”, indicó **Gabriel Santos García**, presidente ejecutivo de la *Asociación Colombiana de Empresas de Tecnología e Innovación Financiera*, mejor conocida como *Colombia Fintech*.

Con la habilitación de Open Data, las fintech van a poder usar información de fuentes de datos alternativos para ofrecer productos aún más especializados. En ese sentido, les permitirá seguir brindando estos servicios con más fuentes de información, lo que puede generar que Colombia avance en inclusión crediticia, estima Santos.

En Colombia, el esquema de Datos Abiertos permitirá que, al momento de ofrecer productos financieros como pueden ser los créditos, las fintech puedan acceder a datos provenientes de los hábitos de pago y el detalle de las líneas de telefonía móvil que tienen las personas naturales.

JOSÉ MAURICIO HIGUERA
josemahig@gmail.com



DALE!

José Manuel Ayerbe, CEO de dale!, señaló que cuentan con cerca de 22.000 convenios habilitados para el pago en línea.

BANCOS. PLATAFORMA SE ACTIVARÁ ESTE AÑO PARA EXTRANJEROS

“En 2023, crecimos 182% frente a 2022 en número de transacciones digitales”

BOGOTÁ

Una billetera digital es una herramienta que permite almacenar fondos y realizar transacciones financieras, incluso sin poseer una cuenta bancaria o una tarjeta física. **José Manuel Ayerbe**, CEO de *dale!*, entidad 100% digital del *Grupo Aval*, explicó que, gracias al desarrollo de iniciativas que mejoran la experiencia de los clientes, crecieron 182% en número de transacciones en 2023 en comparación con 2022.

“Hemos realizado esfuerzos para ofrecer servicios accesibles,

gratuitos e interoperables. Un cliente de *dale!* puede enviar plata a otra persona o pagar en cualquier comercio. Independientemente de la billetera o banco que tenga la otra persona o negocio, estas transferencias son inmediatas y a cero costo”, indicó.

Recientemente, habilitaron la vinculación de menores de edad que permitirá la creación de una cuenta *dale!* a partir de los 12 años. Esto posibilita acceder a servicios financieros a 4,7 millones de adolescentes que se estima hay en Colombia.

Este año esperan abrir la plataforma a extranjeros residentes en el país, así como profundizar su presencia en el segmento de la economía popular, especialmente entre personas naturales que realizan actividades de comercio de manera informal. “Esperamos que el desarrollo de nuestra estrategia nos lleve a alcanzar los 4 millones de clientes a cierre de 2024”, concluyó **Ayerbe**.

VALENTINA SÁNCHEZ FORERO
vsanchezf@larepublica.com.co

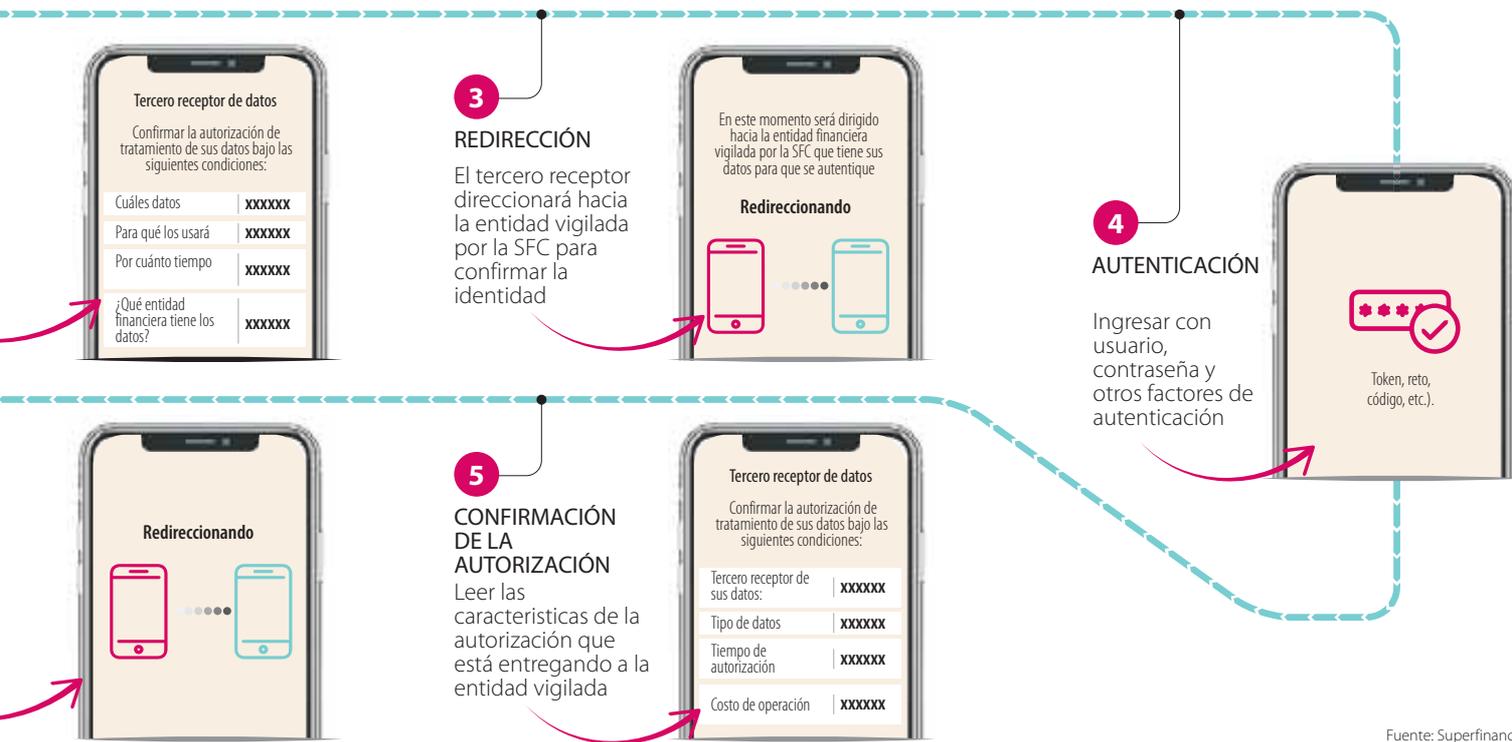
¿Cómo el Open Data va a potencializar las fintech?

El Open Data, sin duda, va a potencializar a las fintech, pero más allá de eso, va a fortalecer la inclusión financiera y, especialmente, la crediticia. Con un mayor acceso a fuentes de datos alternativas, las fintech de crédito digital y las entidades financieras tradicionales van a poder ofrecer productos de crédito a personas que tienen una limitada trayectoria en el sistema financiero.

1297

DECRETO EN 2022 DEL MINHACIENDA, QUE INCLUYÓ CAMBIOS PARA LA REGULACIÓN DE LAS FINANZAS ABIERTAS.

Fuente: Superfinanciera / Gráfico: LR-GR



www.finsocial.co

12 AÑOS SIENDO LA FINTECH #1

de inclusión financiera, impacto social y equidad de género.

► Conoce nuestras **LÍNEAS DE CRÉDITO**



El 40% de los bancos en Colombia tiene productos financieros con Fiserv

ESTA ENTIDAD SE HA PROPUESTO ACOMPAÑAR A SUS CLIENTES EN CADA PASO Y PROPICIAR SU CRECIMIENTO A TRAVÉS DE LA VANGUARDIA QUE LA HA CARACTERIZADO EN MÁS DE TRES DÉCADAS DE PRESENCIA EN EL MERCADO

En el dinámico mundo de las fintech, Fiserv se ha posicionado como un proveedor líder en la transformación digital del sector financiero en Colombia.

Esta empresa ha jugado un papel fundamental en la modernización de la infraestructura financiera colombiana, ofreciendo soluciones tecnológicas de vanguardia que fomentan la inclusión financiera y mejoran la experiencia del cliente.

“Estamos comprometidos con impulsar la innovación y el progreso en el sector financiero colombiano. Nuestra visión es proporcionar soluciones tecnológicas de vanguardia que no solo mejoren la eficiencia operativa de las instituciones financieras, sino que también enriquezcan la experiencia del cliente y fomenten la inclusión financiera en toda la región”, señaló Julián Buitrago, Country Manager de Fiserv en Colombia.

SU OFERTA DE VALOR

En un entorno tan dinámico como el fintech, donde las tendencias emergen y evolucionan a un ritmo vertiginoso, la capacidad de adaptación es un factor crucial para el éxito. Fiserv entendió esta necesidad y está comprometido a evolucionar continuamente su propuesta de servicios para satisfacer las demandas cambiantes del mercado.

Fiserv se destaca por su oferta de productos in-



FISERV

Fiserv facilita transacciones para miles de instituciones financieras y millones de personas y negocios en todo el mundo, dijo Julián Buitrago, country manager de Fiserv en Colombia.

novadores y plataformas que proporcionan una flexibilidad sin igual, permitiendo a las instituciones financieras adaptarse con rapidez a las demandas del mercado, escalar sus operaciones de manera eficiente y ofrecer servicios innovadores a sus clientes.

Entre sus soluciones de siguiente generación se destaca Finxact, esta es una plataforma de core banking next-gen en la nube que representa el futuro de los productos bancarios. Esta ofrece flexibilidad y agilidad sin precedentes, permitiendo a las instituciones financieras crear experiencias bancarias modernas, per-

sonalizadas y centradas en el cliente.

También, pensando en soluciones para los clientes finales, cuenta con DigitalAccess, que brinda experiencias digitales superiores a los clientes bancarios, mejorando su interacción con la institución financiera en todos los puntos de contacto. Esta se centra en mejorar la experiencia del cliente y fomentar la fidelidad a la marca a través de una interacción fluida, personalizada y segura.

En Fiserv, la experiencia del cliente no es solo una prioridad, es el centro de todo lo que hacen. La empresa se esfuerza por ofrecer soluciones inte-

grales que abarcan desde la adquisición de clientes hasta el servicio posventa, garantizando una experiencia fluida y satisfactoria en cada punto de contacto.

En un mundo impulsado por la tecnología, Fiserv se sitúa a la vanguardia de la innovación financiera en Colombia y en todo el mundo. Con un enfoque centrado en el cliente, una mentalidad de evolución constante y una cartera de productos de primera categoría, esta empresa está transformando el panorama financiero y creando oportunidades para el crecimiento y la prosperidad para todos.



Escanee este código para más información

“Queremos ayudar a construir hábitos financieros saludables”

BANCOS. NATALIA JIMÉNEZ, CEO DE LULO X, HABLÓ SOBRE LA APUESTA DE LA FINTECH POR EDUCAR FINANCIERAMENTE A LOS USUARIOS Y DEMOCRATIZAR EL AHORRO EN DÓLARES A TRAVÉS DE LA TECNOLOGÍA

BOGOTÁ

Lulo Bank llegó al mercado colombiano como el primer banco 100% digital y de su propuesta enfocada en el uso de la tecnología para transformar la banca nació *Lulo X*, la plataforma independiente por la cual se puede comprar la criptomoneda *Usdc*, “buscando democratizar el ahorro en

dólares”, según afirmó **Natalia Jiménez**, CEO de *Lulo X*. La apuesta trascendió a un producto digital que educara a los usuarios financieramente.

¿Por qué nace el componente de educación financiera?

Nos dimos cuenta que una de las principales barreras que tenemos los colombianos es que recibimos poca o nula educación en finanzas personales cuando somos niños, y eso nos lleva a tomar decisiones que pueden no ser las mejores. *Lulo X* nace como una fintech que busca ayudar a los usuarios a romper esas barreras para poder construir un futuro mejor.

¿Cómo construir esos hábitos desde la compra de Usdc?

La mayoría de las personas no piensan en su vejez o en que habrá un momento en el que no estén tan bien profesionalmente. Entonces el producto, que lo enfocamos a una inversión, a un ahorro donde el dinero no perderá su valor, lo estamos pensando mucho en eso, en cómo acercamos esa visión del futuro.

¿Cómo se hace pedagogía financiera desde el producto?

Lo primero es dar las herramientas para que el usuario entienda cómo empezar a crear presupuestos, cómo invertir

con propósito, cómo transformar la forma en la que se relaciona con el dinero. La pedagogía se da mucho desde cómo te entrego una herramienta simple para que sea divertido usar la plata, que empieces a construir esa relación un poco personal con la empresa donde administras tu dinero.

Ahí hay un reto de usabilidad, de diseño, y también de entender quién es ese usuario final y cómo puedo ser parte de ese día a día, comprendiendo su realidad, porque las finanzas a la final terminan siendo algo muy personal.

ISABELLA SALAZAR GAITÁN
isalazar@larepublica.com.co

Natalia Jiménez Aristizabal, CEO de la fintech *Lulo X*.



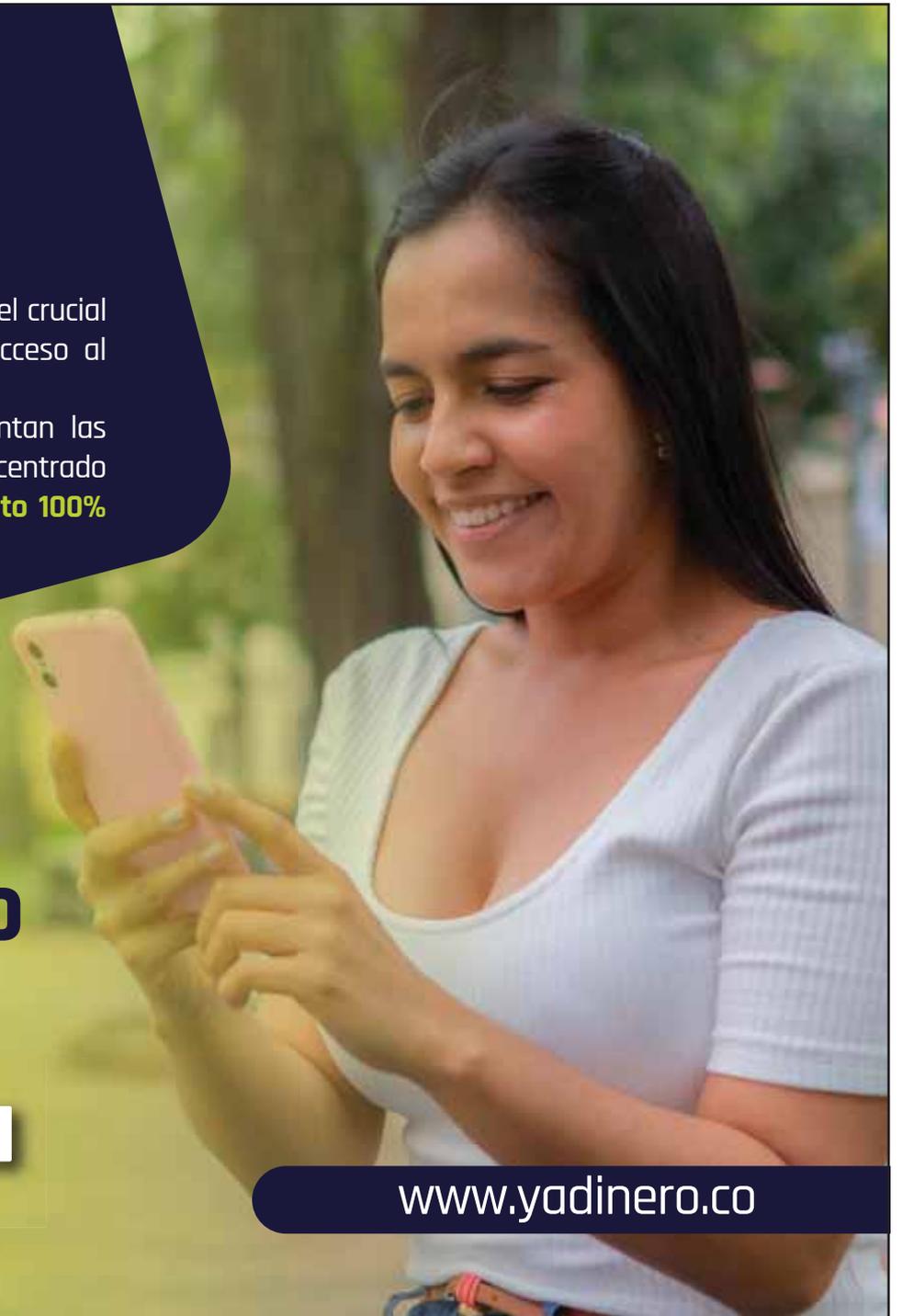
Durante más de **6 años**, hemos desempeñado un papel crucial como puente financiero para quienes carecen de acceso al sistema bancario tradicional.

En **Ya Dinero**, reconocemos las barreras que enfrentan las personas no bancarizadas y es por ello que hemos centrado nuestros esfuerzos en ofrecer una **solución de crédito 100% digital** que sea **accesible, rápida, segura y legal**.

Fintech de crédito

#1 en Colombia

www.yadinero.co



En la región, más de 60% de las mujeres no tiene cuenta bancaria

BANCOS. TODAVÍA FALTA TERRENO PARA SALDAR LAS BRECHAS DE EQUIDAD DE GÉNERO, ESPECIALMENTE EN EL MUNDO FINANCIERO FINTECH LATINOAMERICANO, EN DONDE FALTA MÁS APOORTE FEMENINO

BOGOTÁ

En la Cumbre de los Ecosistemas Digitales en Latinoamérica, realizada en Bogotá, se dejó claro que uno de los retos que tiene el sistema financiero digital es mejorar la equidad de género, especialmente en liderazgo, ya que solo 35% de las empresas fintech en la región está dirigida por mujeres o las tienen en su equipo directivo. Y la compleja realidad no queda ahí: las mujeres logran menos acceso al crédito, pese a tener mejor comportamiento de pago que los hombres.

¿Qué se está haciendo para la equidad?

La vocera de MeF destacó que la desigualdad de género es una problemática mundial y no solo en las fintech, sino en todos los sectores. "Además de las barreras económicas y tecnológicas, las mujeres también enfrentan desafíos culturales que pueden obstaculizar su participación. Sin embargo, es muy gratificante ver cómo diferentes entidades y organizaciones se están organizando y trabajando para disminuir esa brecha en el mundo empresarial. Por ejemplo, con formatos como Fintech Forum, hoy llegamos a las diferentes regiones de nuestro país", dijo Vélez.

Justamente, en el último informe de la *Corporación Financiera Internacional*, del *Banco Mundial*, se habla de la necesidad que tienen las fintech de desarrollar estrategias que les confiera llegar a más clientes, lo que les permitiría promover la inclusión financiera de mujeres, las cuales han sido mayoritariamente excluidas del sistema bancario tradicional.

Para entender el papel de las mujeres en las fintech hablamos con **Carolina Vélez**, cofundadora de la comunidad *Mujeres FinTech*, MeF; y gerente corporativa de *Finsocial*.

¿Cómo avanza el sistema financiero digital para las mujeres?

Aunque viene experimentando avances, aún existen muchos retos y disparidades en comparación con los hombres. Podemos empezar con que cerca de 63% de las mujeres en Latinoaméri-

ca y el Caribe no tiene una cuenta bancaria, frente a más o menos 53% de los hombres, pese a los múltiples esfuerzos por incluir a un número mayor de ellas financieramente. Además, menos mujeres tienen acceso a internet, lo que limita su capacidad de acceder a servicios bancarios e impacta en su empoderamiento económico al perderse la oportunidad de gestionar sus finanzas de manera segura y eficiente, accediendo a créditos y ahorro. Esto impacta en su calidad de vida.

¿Cuántas mujeres lideran startups o empresas fintech?

Un informe reciente del *Banco Iberoamericano de Desarrollo*, junto a *Finnovista*, señala que 35% de las empresas fintech en Latinoamérica está dirigida o tiene entre sus fundadores a una mujer, siendo los países con una mayor participación México (31%), Colombia (14%) y Brasil (12%). Pero esto evidencia que la participación es mayor en la medida en que existen niveles de educación superior y factores socioeconómicos.

¿Por qué varias fintech que ofrecen préstamos, no las ven competentes para créditos?

Las mujeres viven desigualdades económicas estructurales, di-



FINSOCIAL

Carolina Vélez es la cofundadora de la comunidad Mujeres FinTech, MeF, y la gerente corporativa de Finsocial.

ferencias en la experiencia laboral y salarial, así como barreras culturales y sociales que limitan sus posibilidades para acceder a financiamiento. Según la *Banca de Oportunidades*, aunque las mujeres vienen teniendo muchísima más participación, es una limitante que un gran porcentaje de ellas tenga muy poco historial crediticio y, al no contar con este requisito, las entidades no suelen brindarles las mismas oportunidades que a los hombres. Es por eso que empresas como *Finsocial* adelantan esfuerzos para la inclusión financiera, impulsándolas como líderes y emprendedoras. Damos segundas oportunidades a quienes no cuentan con una historia crediticia, que han sido reportadas en centrales de riesgo o

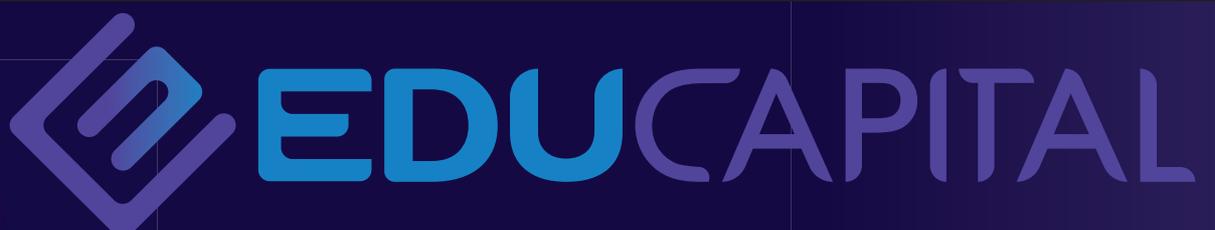
viven en zonas rurales o apartadas y representan un perfil de riesgo para acceder a créditos bancarios. Llegamos a donde la banca tradicional no llega.

CLAUDIA GARCÉS
claudiagarces173@gmail.com



Juan Esteban Saldarriaga
Fundador y CEO
de Juancho Te Presta

"Desde la comunidad de Mujeres en Fintech evidenciamos que cada vez existen más personas del género femenino como gerentes, directoras, y ocupando juntas directivas".



La primera plataforma tecnológica que ofrece servicios financieros y soluciones administrativas al sector educativo.

Somos la solución para: Flujos de caja, gestión documental, recaudo y gestión de cartera.

comercial@educapital.com.co - 314 272 0802
www.educapital.com.co



“Cuenta Bold se verá en datáfono”

BANCOS. EL PRESIDENTE DE LA COMPAÑÍA, JOSÉ FERNANDO VÉLEZ, EXPLICÓ QUE PLANEAN DARLE IMPULSO A ESTE NUEVO PRODUCTO, ADEMÁS DEL BOTÓN Y EL LINK DE PAGO

BOGOTÁ

En mayo, *Bold* cumplirá cinco años de operación y su presidente José Fernando Vélez habló acerca del crecimiento de la compañía y de lo que viene en el corto y mediano plazo.

¿Cuáles han sido las claves del posicionamiento de *Bold*?

El eje central ha sido que la pequeña y la micro empresa en Colombia están subatendidas por el sector financiero, pues la mayor parte de la atención se la

llevaban los grandes comercios. Nos hemos encargado de suplir esta carencia, lo cual ha propiciado este rápido crecimiento. Además, con la pandemia la gente le cogió miedo al efectivo, y este cambio de mentalidad aceleró los pagos electrónicos.

¿Qué productos están jalando esta expansión?

El producto estrella de *Bold* es el datáfono, porque hicimos mucho más sencillo el proceso de vinculación. El pequeño empresario está muy ocupado pensando en cómo hacer crecer su negocio y no tiene tiempo para papelería, ni para pasársela en bancos. Simplificamos ese proceso, haciendo que, quien adquiera el producto, lo tenga habilitado en cuestión de una hora.

Pero, además, tenemos otros productos con los que nos ha ido muy bien, que son el link de pago y el botón de pago, con los que se pueden recibir pagos online de forma segura.

¿Qué productos se están estructurando en el futuro?

Este año estaremos lanzando la cuenta *Bold*, a la que se abonan los recaudos del datáfono. Para eso, nos convertimos en una entidad financiera, con todos los permisos. La idea es que los clientes no solo tengan el datáfono, sino también la cuenta, la cual viene con una tarjeta débito. Si ese cliente tiene un buen comportamiento, también le daremos una línea de crédito para sus necesidades del día a día en cuanto a flujo de dinero en su nego-

cio. El gran beneficio de la cuenta *Bold* es que el cliente verá reflejado el ingreso del dinero instantáneamente, a diferencia de lo que sucede con otros datáfonos, con los que hay que esperar hasta el día hábil siguiente para ver reflejado lo que se recaudó.

¿Qué los motivó a convertirse en una entidad financiera?

Nos motivó el poder ofrecer un portafolio de servicios más amplio, que fuera más allá de los pagos. Competir únicamente en pagos es difícil, por lo cual quisimos tener algo más completo para nuestros clientes. *Bold* ha vinculado ya más de 400.000 comercios y vemos que todavía hay mucho camino por recorrer.

LUIS MIGUEL ROJAS
luiseme7994@gmail.com

BOLD

José Fernando Vélez, presidente de *Bold*, explicó que la fitech mejora los tiempos de respuesta en el servicio.



Biocredit permite financiar compras en tiempo real

Cada vez las personas encuentran más opciones al momento de financiar sus compras. Han pasado de la tradicional tarjeta de crédito, a lo que en el mundo se conoce como Buy Now Pay Later, que según Minsait Payments, alcanzará en Latinoamérica un valor total de 69.000 millones de dólares. En Colombia, la fintech BioCredit ha desarrollado la tecnología que permite que cualquier entidad financiera o cooperativa pueda financiar las compras de sus clientes actuales y potenciales, compitiendo de esta manera con fintech que se han posicionado en este segmento. Oscar Gutiérrez, CEO y fundador de la compañía, habló acerca de esta solución:

¿DE QUÉ MANERA AYUDA BIOCREDIT A LAS COMPAÑÍAS PARA QUE PUEDAN OTORGAR CRÉDITOS DIGITALES?

Nos hemos especializado en desarrollar todo lo que necesitan las entidades fi-



BIOCREDIT

Financiar las compras en tiempo real con entidades financieras tradicionales es una de las ventajas de esta plataforma

nancieras y cooperativas para otorgar créditos digitales en línea, minimizando los riesgos de crédito y fraude, con tecnologías que incorporan biometría, validaciones de documentos de identidad, credit score con machine learning, y componentes de IA. Además, estamos integrados con centrales de riesgo y proveedores

de pagarés desmaterializados, entre otros actores.

¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS DE ESTAS HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS?

Tenemos diferentes opciones para que las entidades financieras y cooperativas puedan ofrecer a sus clientes financiación en línea: La primera es que a

través de nuestra App BioCredit, las entidades de crédito puedan financiar de forma directa las compras de sus clientes actuales o potenciales, donde nos conectamos directamente con la entidad financiera y cualquier tercero necesario para la aprobación de un crédito. La segunda opción es el desarrollo de la tecnología crediticia bajo la opción de Marca Blanca, donde adaptamos toda nuestra infraestructura en los canales que disponga la entidad.

¿DE QUÉ MANERA HAN SIDO ÚTILES ESTAS HERRAMIENTAS PARA LAS ENTIDADES CON LAS CUALES YA HA TRABAJADO LA COMPAÑÍA?

En el caso de las entidades financieras y cooperativas que financian las compras de los usuarios a través de la app BioCredit, se ha podido observar el incremento de clientes y aumento de cartera, ya que su oferta de crédito se encuentra presente en miles de



Escanee este código para más información

puntos de venta en todo el país con los comercios con los que estamos en alianza. Por otra parte, las entidades que cuentan con nuestra tecnología de Marca Blanca para ofrecer financiación a sus clientes, han podido disminuir sus costos de puesta en producción de un producto de financiación ya que BioCredit cuenta con desarrollos e integraciones listas para utilizar, además, cuentan con opciones como es nuestro credit score con IA que les permite tomar decisiones automatizadas con mínimo riesgo de crédito, lo que disminuye costos de operación y mejora el incremento de clientes.

69.000 MILLONES DE DÓLARES LOGRARÁ BUY NOW PLAY LATER EN LATAM

Obras arquitectónicas con nuestro sello de calidad y seguridad

Diseñamos, fabricamos e instalamos vidrios, ventanas y fachadas de calidad mundial



545 WYN, FLORIDA
ARQUITECTO: GENSLER
CONSTRUCTOR: MORIARTY



CENTRO EMPRESARIAL LAS AMÉRICAS 3, BARRANQUILLA
ARQUITECTO: CONSTRUCTORES UNIDOS
CONSTRUCTOR: CONSTRUCTORES UNIDOS



OM CLUB HOUSE, BARRANQUILLA
ARQUITECTO: ALEJANDRO AVILES - ADRIANA AVILES - OSCAR ROJAS
CONSTRUCTOR: AVI STRATEGY INVESTMENT



CASA DE CRISTAL, BARRANQUILLA
ARQUITECTO: ADOLFO SCHLEGEL - GOBERNACIÓN DEL ATLÁNTICO
CONSTRUCTOR: A CONSTRUIR S.A.



SUNTRUST PLAZA AT CHURCH STREET STATION, ORLANDO
ARQUITECTO: HUNTONBRADY ARCHITECTS
CONSTRUCTOR: AUSTIN COMMERCIAL



AC HOTEL DC, WASHINGTON D.C.
ARQUITECTO: FILLAT + ARCHITECTURE
CONSTRUCTOR: CBG



LVL 29, TEXAS
ARQUITECTO: HUMPHREY & PARTNERS ARCHITECTS, LP
CONSTRUCTOR: HUNT CONSTRUCTION GROUP, INC.



ALTOS DEL CAJARAL, PUERTO COLOMBIA
ARQUITECTO: BERNAL ARQUITECTOS
CONSTRUCTOR: PRABYC INGENIEROS



NORWEGIAN CRUISE LINE - TERMINAL B, MIAMI
ARQUITECTO: BA, BERMELLO AJAMIL & PARTNERS
CONSTRUCTOR: THE OHIO STATE UNIVERSITY

El Poder de la Calidad



NYSE: TGLS

www.tecnoglass.com PBX + 57 (605) 373 4000 - www.energiasolarsa.com PBX + 57 (605) 366 4600 - Barranquilla, Colombia.