

Jorge Hernán Peláez

ALPAREDÓN



TECNOLOGÍA. LATINIA OFRECE SUS SOLUCIONES FINANCIERAS EN SOFTWARE DESDE 1999

“Colombia es uno de los países más rigurosos en temas de seguridad y fraude”

BOGOTÁ. Desde 1999, el sector financiero empezó a ver los productos de *Latinia*, una compañía que nació en España enfocada en la comunidad latinoamericana que residía en ese país con el objetivo de ser una empresa fabricante de software para instituciones financieras.

En diálogo con Al Paredón, Daniel Aguilar, representante de la firma para América Latina, habló sobre las soluciones que ofrecen y destacó la robustez y la seguridad que tiene el sistema financiero en Colombia.

Nos encontramos con Daniel Aguilar hoy en nuestra sección Al Paredón del diario *La República*, él es el representante de *Latinia*. ¿Qué es *Latinia*?

Latinia es una empresa de tecnología, somos una empresa fabricante de software para instituciones financieras. Somos una empresa española, que nace más o menos en 1999. Nace como un servicio prestado para la comunidad latina en España y de ahí viene el nombre *Latinia*, como una especie de servicio muy pegado a las telefónicas para comenzar a notificarle a los clientes de las telefónicas ciertas cosas que van pasando en España.

En 2002, logramos separarnos un poco de esto e ir a 'productizar', a desarrollar un producto y a 'productizar', para comenzar a especializarnos en notificaciones financieras para los bancos, es decir nos enfocamos mucho en un nicho, la banca, y comenzamos a construir un producto que es un especialista en las notificaciones.

¿*Latinia* exactamente qué mercados atiende y a qué se dedica?

Definitivamente de 2002 para acá lo que hicimos fue fortalecer y comenzar a agilizar los procesos y cambiar un poco también las estrategias del software que teníamos para que se adecuara a las necesidades, es por eso que en España logramos ser a 2008 los pioneros con los líderes en temas de notificaciones para la banca española. Ahí tomamos la decisión de venir a Latinoamérica, acompañados de nuevas tecnologías, siempre orientados a ayudarle al cliente.

En ese momento, ya cambiando un poco la estrategia, fue ayudarle los bancos a acercarse mucho más en su relación



Daniel Aguilar, representante de *Latinia*. MIGUEL PARDO/LR

con el cliente, algo que se llama en su momento 'experience banking', que era una banca de experiencias, 'context banking', una banca contextual y comenzamos a ayudar mucho los bancos a acercarse, romper un poco ese paradigma de frialdad que muchas veces estas instituciones tienen con los clientes para que se acercaran mucho más a los bancos.

¿Qué tipos de acciones o de proyectos pueden hacer las compañías como la suya para evitar ser víctimas de ataques informáticos programados?

Muchos de nuestros proyectos hoy en día van por el lado del que me preguntaste anteriormente, innovación, de nuevos canales, de nuevas formas de acompañar, millennials. Pero también otra gran parte está con temas de seguridad, muchos tienen muy en cuenta la forma de poder ser un poco más, bueno todos los bancos tienen mu-

chas estrategias de cómo ser más seguros, ponen claves dinámicas, tokens, tarjetas de ordenadas, etcétera. Pero en *Latinia* lo que acompaña las instituciones en ese sentido es en algo que ha tenido mucho sentido y es avisarle al mejor policía que tiene tu cuenta bancaria que eres tú mismo. Hay muchas formas de prevenir un fraude, hay muchas formas de estar pendientes si te están haciendo fraude, hay mecanismos de hacer esto, pero una de las mejores formas es avisarte en el momento que el banco cree que está pasando algo contigo. Hoy en día muchos de los fraudes han disminuido gracias a esto, no te elimina el fraude, pero se disminuye mucho gracias a las notificaciones en tiempo real.

¿Cómo siente que es la normatividad de la Superfinanciera en Colombia?

Esa es una muy buena pregunta y gracias a Dios que te-

nemos clientes en Colombia es que nos queda más fácil llegar a los demás países de Latinoamérica, porque definitivamente los bancos tanto para el sur de América Latina o para Centroamérica nos dicen: si ya está instalado en Colombia confío en que es seguro, porque definitivamente uno de los países que más riguroso es en temas de seguridad y fraude es Colombia.

¿*Latinia* tiene capacidad de crecer fuera de los bancos, digamos al sector aseguradoras?

Nos hemos enfocado activamente en ir al nicho financiero que es en el que tenemos experiencia, desde el ingeniero que está codificando el producto, el que instala el producto en el cliente, el que le da soporte y obviamente todo el equipo comercial que es el que está visitando los clientes para poder compartirles nuestros productos y casos de éxito de la región. Definitivamente estamos en ese nicho,

pero muchos de nuestros clientes nos usan también en retail, nos usan en el sector de seguros.

Por último, ¿qué opina *Latinia* sobre la nueva tendencia de monedas virtuales?

La verdad es que sí, no influye mucho dentro de *Latinia*. Nos toca dentro del producto y dentro de los proyectos que tenemos, pero definitivamente vemos que es algo que está hoy en día en auge, las redes sobre todo están detrás del Bitcoin como blockchain, etcétera. Son redes que están siendo muy fuertes, creemos que va a cambiar mucho de la tendencia que hay y definitivamente lo que ya estamos viendo es la manera de poder estar en contacto.

SÍGANOS EN:
www.larepublica.co

Con el video completo de la entrevista con el gerente de *Latinia*.

LR