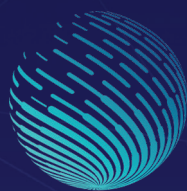


5B
DIGITAL
SUMMIT

UN MUNDO INTERCONECTADO

FINANZAS - TRANSFORMACIÓN - LIDERAZGO





5B
DIGITAL
SUMMIT

CONTENIDO

01. Editorial

Página 4

02. 5B Digital Summit 2025

Página 7

03. 5B, la red que impulsa el ecosistema financiero

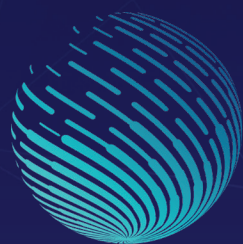
Página 10

04. Bancos socios

Página 16

05. Artículos

Página 20



5B
DIGITAL
SUMMIT

UN MUNDO INTERCONECTADO

Culminamos con gran satisfacción la octava edición del 5B Digital Summit: “Un mundo interconectado”. Fue una jornada verdaderamente inspiradora e inolvidable, en la que, junto a destacados conferencistas nacionales e internacionales, exploramos tendencias, herramientas y casos de éxito relacionados a los tres pilares del evento: finanzas, transformación y liderazgo.

Una vez más, este encuentro internacional reafirmó su relevancia como el espacio idóneo de conexión, innovación y reflexión para el ecosistema financiero y tecnológico de la región. Me siento profundamente agradecido por la oportunidad de contribuir, año con año, a fortalecer esta comunidad que trabaja de forma incansable por una transformación real y sostenible.

Para mí, el 5B Digital Summit es una fuente constante de entusiasmo y orgullo. Además, es un recordatorio del potencial que tenemos cuando colaboramos como sector, compartimos conocimientos y miramos juntos hacia un futuro más integrado y resiliente. Desde 5B, hemos sido testigos del impacto positivo que cada edición de este evento deja en los asistentes: ideas nuevas, alianzas estratégicas y aprendizajes clave, lo que nos inspira a seguir avanzando y colaborando como un sector comprometido con la innovación.

Vale la pena destacar que, en Guatemala, 5B ha sido un actor clave en la consolidación de una infraestructura financiera interconectada, permitiendo que bancos, fintechs, emisores de tarjetas y billeteras electrónicas operen de manera ágil y segura. A través de nuestra red, las instituciones pueden acceder a una plataforma robusta sin necesidad de desarrollar una propia.

En otras palabras, en 5B somos el corazón que conecta y da vida al sistema financiero del país. Ninguna otra entidad cumple el rol que desempeñamos de interconectar de forma segura y eficiente a todos los actores del ecosistema. Gracias a nuestra infraestructura y experiencia, hacemos posible que distintas entidades y usuarios operen en armonía.

Agradezco al equipo de 5B que hizo posible esta edición de nuestro magno evento, a la Asociación Latinoamericana de Operadores de Servicios de Transferencia Electrónica de Fondos e Información (ATEFI) por el trabajo en conjunto, y a nuestros patrocinadores, media partners y conferencistas por la confianza y dedicación. Sin su arduo trabajo, entrega, disposición, ideas e innovación no hubiera sido posible llevarlo a cabo.

Seguiremos trabajando con convicción para que las próximas ediciones del 5B Digital Summit continúen siendo un catalizador de cambio en el desarrollo de las finanzas, medios de pago, inclusión financiera y la innovación tecnológica, tanto en nuestro país como en toda la región.

Además, seguiremos firmes en nuestro compromiso de ser el principal aliado estratégico del sector financiero en Guatemala, desarrollando soluciones electrónicas que impulsen la transformación digital y el crecimiento del país. Nuestro enfoque está en ofrecer servicios innovadores, alineados a las necesidades de nuestros clientes.

Muchas gracias a todas las personas y empresas que se sumaron al 5B Digital Summit 2025. Su apoyo nos acerca al cumplimiento de la visión 2027 de 5B: ser el líder en soluciones de procesamiento electrónico de transacciones financieras, comerciales y medios de pago. ¡Con esmero y responsabilidad seguiremos desarrollando el sector financiero! ¡Nos vemos en la próxima edición!



Leonte Pallais
Gerente General de 5B



5B DIGITAL SUMMIT

ARTÍCULO 5B

FINANZAS Y TECNOLOGÍA SE UNEN EN LA OCTAVA EDICIÓN DEL 5B DIGITAL SUMMIT

EL EVENTO INTERNACIONAL ESTÁ DISEÑADO PARA ADQUIRIR NUEVOS CONOCIMIENTOS, INTERACTUAR CON LÍDERES Y PROFESIONALES DE LAS INDUSTRIAS FINANCIERA Y TECNOLÓGICA, Y AMPLIAR REDES DE CONTACTO.

Por: Redacción

Con el objetivo de impulsar las finanzas y la tecnología mediante la promoción de las mejores prácticas y tendencias, 5B y la Asociación Latinoamericana de Operadores de Servicios de Transferencia Electrónica de Fondos e Información (ATEFI) realizaron la octava edición del 5B Digital Summit, el evento más esperado en la industria financiera de Guatemala, bajo el tema “Un mundo interconectado”.

Esta edición del magno evento se realizó bajo tres pilares temáticos: finanzas, transformación y liderazgo. A lo largo de la jornada de conferencias de alto nivel, se abordaron casos reales y nuevas prácticas implementadas en otros mercados, y se brindó información actual y de valor para la toma de decisiones empresariales estratégicas.

“Latinoamérica es más que una región: es una fuerza creativa en plena transformación. La tecnología y las finanzas no solo mueven capital, sino que también generan confianza, desarrollo y oportunidades reales para millones de personas. Tenemos la responsabilidad y el privilegio de liderar el cambio, así que veamos cada reto digital como una puerta abierta a la innovación. En esta era, lo digital no es el futuro, sino que el presente que estamos construyendo juntos”, indicó Leonte Pallais, Gerente General de 5B, durante la inauguración de la cumbre.

En esta ocasión, más de 700 CEO's, gerentes de alto nivel y tomadores de decisiones de empresas líderes latinoamericanas de la banca, tecnología, comercio electrónico y startups, entre otros

sectores, asistieron al evento que se llevó a cabo en el Centro de Convenciones del Hotel Westin Camino Real, ubicado en la Ciudad de Guatemala. Junto a expertos de alto nivel, profundizaron en los procesos de innovación y recibieron información sobre la transformación continua en la industria.

“Esta edición hizo referencia a un mundo interconectado porque en 5B somos el corazón que conecta y da vida al sistema financiero del país”.

La jornada dio inicio con tres grandes conferencias: “Automatizar procesos con IA, ¿cómo pasar de la teoría a la acción?”, impartida por José Morales, Gerente de Soluciones Digitales de Auraquantic – Grupo Plus (Guatemala); “Cada minuto cuenta: el rol del liderazgo durante una crisis e incidente tecnológico”, dictada por Andrés Velázquez, fundador y presidente de MaTTica (México); e “IA y datos: de la tendencia a la ventaja competitiva”, ofrecida por Blanca Navarro, Cloud Solutions Architect en Amazon Web Services (AWS) (Costa Rica).

El segundo bloque de charlas magistrales comenzó con la participación de Gerardo Arroyo, Cloud Director & AI/ML Innovation Leader de Novacomp (Costa Rica), quien compartió el tema “Aceleración



del negocio con GenAI: de la automatización a la verdadera transformación”. Luego, Alfredo Zamudio, CEO de Tudor & Grey Capital (Perú), impartió la plática “Private equity en la era digital”. Continuó Francisco Marambio, Chief Commercial Officer (CCO) de Clai Payments (Chile) con el tema “Evolucionando la infraestructura de pagos: simple, ágil y centrada en el cliente”, y finalizó Eduardo Hernández, Chief Technology Officer (CTO) de Huawei Cloud LATAM (México), quien conversó sobre “The cloud foundation for an intelligent world: reshaping finance with AI”.

Asimismo, durante el tercer bloque se realizaron otras tres conferencias: “Cuando el bolsillo aprieta... ¿Qué decisiones toman los guatemaltecos de la base de la pirámide?”, impartida por Claudia Argueta, socia fundadora y directora de Compass Consulting (Guatemala); “Líderes positivos, equipos extraordinarios”, dictada por Nancy Martínez, CEO de Grupo LIVE (México); y “De MVP a impacto:

construyendo desde el propósito y midiendo con OKR”, disertada por Cristian Bermúdez, Enterprise Agile Coach de Pragma (Colombia).

“Fortalecer la industria financiera, generar conocimiento que transforme y crear conexiones que trasciendan lo digital son los tres grandes objetivos que deseamos alcanzar con este evento. Esta edición hizo referencia a un mundo interconectado porque en 5B somos el corazón que conecta y da vida al sistema financiero del país. Ninguna otra entidad cumple el rol que desempeñamos de interconectar de forma segura y eficiente a todos los actores del ecosistema”, agregó Gabriela Montúfar, Líder de Mercadeo y Relaciones Públicas de 5B.



5B DIGITAL SUMMIT

ARTÍCULO 5B

5B, LA RED QUE IMPULSA EL ECOSISTEMA FINANCIERO

Por: Redacción

5B es el aliado estratégico principal del sector financiero de Guatemala, con una sólida red de cajeros automáticos a nivel nacional, además de productos y servicios diseñados a la medida de las necesidades de sus clientes. Para lograr su objetivo, ha desarrollado un modelo operativo ágil y eficiente, basado en procesos automatizados que se ejecutan rigurosamente con el fin de asegurar la excelencia.

La corporación posee certificaciones de clase mundial, como las normas ISO 27001:2005 del Sistema de Gestión de la Seguridad de la Información e ISO 9001:2015 del Sistema de Gestión de Calidad, así como el permiso como Prestador de Servicios de Certificación autorizados por el Registro de Prestadores de Servicios de Certificación (RSPSC) del Ministerio de Economía (MINECO), entre otras. Gracias a ello, sus socios y aliados confían sus operaciones financieras en sus sistemas de seguridad, los cuales, junto a su infraestructura tecnológica, se actualizan constantemente.

Lo anterior le ha permitido a 5B construir el camino para ser el líder en soluciones de procesamiento electrónico de transacciones financieras, comerciales y medios de pago de la región.

PROMESAS 5B

- **Innovación:** mejoramos constantemente para satisfacer tus necesidades financieras.
- **Eficiencia y agilidad:** trabajamos para ofrecer un excelente servicio a bajo costo.
- **Seguridad:** tus transacciones están protegidas.

VALORES 5B

- **Colaboración:** creamos sinergias para mejorar los resultados.
- **Responsabilidad:** cumplimos nuestros compromisos y acuerdos.
- **Integridad:** hacemos siempre lo correcto.
- **Respeto:** tratamos a todas las personas con justicia y dignidad.
- **Intensidad:** hacemos que las cosas sucedan.

PRODUCTOS Y SERVICIOS

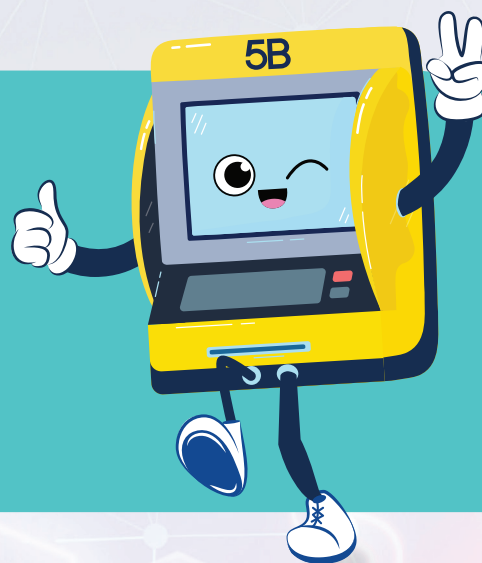
Cajeros **5B**

5B ofrece acceso a la red de cajeros automáticos más robusta del país, procesamiento de transacciones e interconexión con el sistema financiero, lo que genera eficiencias operativas y rentabilidad mediante economías de escala, basadas en la seguridad de la red y la estabilidad de sus servicios. Además, brinda una cobertura del 100% a nivel departamental y del 70% a nivel municipal en Guatemala, con el objetivo de promover la inclusión financiera en los sectores rurales del país.

Algunas de las transacciones financieras que pueden realizarse en los cajeros 5B son: retiro de efectivo con tarjeta de débito o crédito, retiro por adelanto de salario (ADS), operaciones sin tarjeta (OST), consulta de saldos, pago de servicios, pago de formulario SAT-2000, pago de factura de EGGSA, pago de certificados del RENAP, cobro de remesa con depósito a cuenta, pagos de telefonía, pagos de préstamos y pagos de tarjeta de crédito, entre muchas otras.

La red de cajeros más grande de Centroamérica en cifras:

- Más de **2,600 cajeros automáticos**.
- Más de **3.5 millones usuarios**.
- Más de **14 millones de transacciones mensuales**.



La firma electrónica avanzada de 5B (FID5B), es una herramienta innovadora con la que, personas individuales, representantes o jurídicas, pueden firmar documentos electrónicos con la misma validez de una firma manuscrita. Se compone de datos cifrados asociados a una comunicación electrónica que permiten identificar a la persona que la utiliza, de manera única y certificada, totalmente en línea. Es proporcionada de forma digital y le otorga autenticidad legal al documento que se firma.

Además, posee respaldo jurídico, ya que está avalada por la Ley para el Reconocimiento de las Comunicaciones y Firmas Electrónicas (Decreto no. 47 – 2008), el Reglamento de la Ley (Acuerdo Gubernativo 135-2009 y su reforma) y por el Arancel del Registro de Prestadores de Servicios de Certificación (Acuerdo Gubernativo 109-2010).



GARANTÍAS DE FID5B

- **Autenticidad:** garantiza la identidad del firmante.
- **Integridad:** asegura que el documento no haya sido modificado después de la firma.
- **No repudio:** atribuye plena validez legal al documento, por lo que no puede ser repudiado por el firmante.



Pida Cheque **5B**

Pida Cheque es un servicio B2B, innovador, eficiente y ágil, que permite la reserva de fondos para pagos realizados con cheques de bancos afiliados en establecimientos registrados. Para su gestión, cuenta con múltiples canales, como plataforma web, aplicación móvil y atención vía call center. Este sistema facilita la aceptación de cheques como medio de pago adicional y garantiza que los fondos estén disponibles desde la transacción hasta el cobro.

El servicio ayuda a los establecimientos a ampliar sus opciones de pago y aumentar sus ingresos de forma rápida y segura, al reducir el riesgo y los costos asociados a la devolución de cheques sin fondos. Entre los negocios que pueden utilizar Pida Cheque se encuentran supermercados, farmacias, estaciones de combustible, ferreterías, concesionarios de vehículos, clínicas, tiendas de electrodomésticos, centros de salud y belleza, talleres, repuestos y librerías, entre otros.

PIDA CHEQUE EN NÚMEROS:

- Más de **6 mil** comercios afiliados.
- **6 bancos** afiliados.
- Más de **240 mil** transacciones anuales.



5B ofrece soluciones electrónicas que impulsan el desarrollo y la transformación digital del país, a través del servicio de procesamiento de tarjetas de crédito, débito, prepago y propietarias, el cual cuenta con la certificación de Visa y Mastercard, lo que le permite apoyar e impulsar a pequeños y grandes jugadores que deseen emitir tarjetas con dichas marcas.

Bajo el papel de procesadores y con el propósito principal de facilitar y dar nuevas opciones de pago a sus clientes, 5B también impulsa proyectos de integración con billeteras digitales certificadas y de emisión de tarjetas digitales e instantáneas. Además, ofrece tokenización, personalización instantánea, suministro de tarjetas, contact center, manejo de controversias y monitoreo de fraudes.



PROCESADORA DE TARJETAS EN NÚMEROS:

- Más de **3 millones** de transacciones al mes.
- Más de **36 millones** de transacciones al año.
- **100% disponibilidad** del servicio.



Es un canal de servicio especializado para la atención presencial de los cuentahabientes y usuarios de las instituciones participantes. Permite realizar transacciones de caja de forma rápida, con horarios extendidos y con mayor capacidad en volúmenes y montos de transacción, en comparación con otros agentes bancarios.

Algunas de las transacciones básicas que pueden ejecutarse incluyen depósitos a cuentas monetarias y de ahorro; pago de cheque, de remesas, de préstamos, de tarjeta de crédito, de energía eléctrica y de agua; pago a terceros; retiro en efectivo; pago de facturas de Claro y Tigo; y pago de recaudos, entre muchas otras.

"Caja Express es el primer agente bancario que brinda una experiencia más rápida, confiable y accesible".





**ENLACES DE
COMUNICACIÓN**

5B ofrece una óptima red de enlaces de comunicación que interconectan y le transmiten información de valor a varias instituciones financieras del país.

Los enlaces de comunicación permiten el envío y recepción de datos entre dos puntos y constituyen un elemento esencial para la comunicación del sector financiero. Gracias a su peso ligero, baja pérdida de señal e inmunidad a interferencias electromagnéticas que pueden interrumpir los cables eléctricos, ofrecen una vía de telecomunicación altamente estable.

UNA HORA DE SERVICIO DE LOS ENLACES DE COMUNICACIÓN EQUIVALE A:

- **79 mil** usuarios individuales atendidos.
- **48 bancos e instituciones** atendidas.
- **116 mil** transacciones en comercios y cajeros.
- **Q59.9 millones** de monto en transacciones financieras.



5B
DIGITAL
SUMMIT

BANCOS SOCIOS



¿Ir al banco
o pasar el fin
de semana
juntos?

No vayas al banco,
el banco viene a ti.

Hazlo todo desde tu  **GTC**ONLINE
o llamando al 1718.

Descarga hoy



Ingresa directo

Aquí



inter
BANCO

TE IMPULSA PARA CRECER



InterPréstamo

EMPRESARIAL



Tasas y Plazos
Atractivos



Ágil
Aprobación



No Requiere
Garantía



Atención
Personalizada

¡SOLICITA TU PRÉSTAMO HOY MISMO!



► Con tu tarjeta **+puntos^{CHN}**
Recibe **más** beneficios y recompensas

► Beneficios

- > Neocuentas **inmediatas**
- > Retiro de efectivo en cajeros 5B
- > Acumulación de puntos por tus compras

Escanea el QR
para más
información



Solicítala ¡Hoy mismo!

*Aplican restricciones

► Comunícate al
1507

Esríbenos al
4793-1507



Visita tu **agencia**
más cercana



5B DIGITAL SUMMIT

ARTÍCULOS

TAV: ALIADOS EN EFICIENCIA Y LOGÍSTICA DEL EFECTIVO

Por: TAV

Tradicionalmente, el transporte y administración de valores se ha visto como una tarea operativa y limitada, sin embargo, en la actualidad ante la demanda de mayor seguridad, eficiencia y trazabilidad, ese enfoque resulta insuficiente. En Guatemala, Transporte y Administración de Valores, S. A. (TAV) ha decidido romper con este enfoque tradicional y redefinir el manejo de valores como una solución integral de alto valor agregado.

TAV combina tecnología de última generación, logística especializada y protocolos de seguridad robustos, para ofrecer soluciones adaptadas a las necesidades de las instituciones financieras y empresas que manejan grandes volúmenes de efectivo. La empresa ha logrado construir una plataforma sólida que da visibilidad total al cliente, mientras mantiene el control y la confianza en cada etapa del proceso.

UN PORTAFOLIO INTEGRAL DISEÑADO PARA GENERAR VALOR REAL

Dentro de su portafolio de productos, predomina el transporte de valores, enfocado en eliminar los riesgos asociados al traslado de efectivo por parte del personal de sus clientes. La empresa recolecta y entrega valores, garantizando trazabilidad completa mediante su plataforma digital. A esto se suma el servicio de remesas bancarias bajo un modelo de administración integral, en el cual TAV genera instrucciones de remesas de entrega y recolección de la red de sucursales bancarias. Esto apoya en reducir la carga administrativa de las entidades financieras y mejora la eficiencia del servicio de traslado de valores, manteniendo un estándar de alta calidad.

Asimismo, ofrece soluciones de cash management diseñadas para mejorar la gestión del efectivo de



“TAV no solo administra la logística de efectivo de sus clientes, sino que agrega valor real mediante una combinación inteligente de tecnología, servicio personalizado y compromiso con la excelencia”.

los clientes, lo que permite acreditación inmediata desde el punto de recolección o desde el portal de clientes en sus plataformas, lo cual acorta los tiempos y optimiza el flujo de caja de los clientes finales. También tiene a disposición buzones inteligentes y asegurados, que permiten realizar depósitos en sitio con acreditación en tiempo real por cada operación, lo que añade agilidad y confianza a los procesos de liquidación en línea.

“Cabe destacar que el portafolio incluye equipos para reciclaje de efectivo, tanto en back office

como en puntos de atención al cliente, lo que reduce los procesos manuales y fortalece los controles internos. Además, desde TAV ofrecemos la posibilidad de personalizar la información y los reportes para facilitar los procesos de conciliación bancaria. Todo este ecosistema opera sobre una infraestructura tecnológica robusta que le da al cliente una experiencia clara, segura y adaptable”, explicó Osmar Duarte, Gerente General de TAV.

De igual forma, TAV proporciona un servicio completo de administración integral de cajeros automáticos, que abarca desde el pronóstico de efectivo, pasando por la logística de valores, hasta el mantenimiento preventivo y correctivo de los equipos.

Finalmente, TAV ofrece su servicio de administración de tesorería bancaria, un modelo integral de manejo y resguardo de efectivo que cumple con los más altos estándares de seguridad y control. Gracias a su personal capacitado y a su infraestructura tecnológica, asegura trazabilidad total en todo el proceso. Este año, además, inició un proceso de sistematización de las salas de conteo, lo cual refuerza la eficiencia y el control en el manejo de valores con tecnología y equipos de vanguardia.

“En todos nuestros servicios, especialmente en el uso de buzones inteligentes, contamos con la capacidad de soporte más amplia del mercado, lo que permite asegurar el funcionamiento constante de nuestras soluciones. Nuestro enfoque en el desarrollo de integraciones nos permite ofrecer mayor agilidad para personalizar flujos y reportes, adaptándonos a las necesidades específicas de cada banco o cliente”, añadió Diego Fernández, Gerente de Negocios de 5B.



TECNOLOGÍA, CONFIANZA Y SERVICIO

Con presencia en todo el territorio guatemalteco y más de 750 colaboradores, TAV trabaja de forma directa mediante instituciones financieras para servir a medianas y grandes empresas con operaciones intensivas en efectivo. Cada servicio busca fortalecer la relación con el cliente a largo plazo, promoviendo la fidelización como un pilar clave de su modelo de negocio.

A diferencia de otros actores del sector, TAV decidió dejar atrás el enfoque transaccional, ya que reconoce que el manejo de efectivo, además de seguro, debe ser estratégico, trazable y eficiente. Por tal motivo, ha diseñado soluciones que no solo resuelven problemas operativos, sino que también contribuyen al crecimiento sostenible de sus clientes.

TAV no solo administra la logística de efectivo de sus clientes, sino que agrega valor real mediante una combinación inteligente de tecnología, servicio personalizado y compromiso con la excelencia.

MODERNIZAR LA GESTIÓN DE TARJETAS

UN PASO MÁS ALLÁ EN LA TRANSFORMACIÓN BANCARIA EN LATINOAMÉRICA.



Por: Francisco Javier Marambio Crichton | CCO | CLAI PAYMENTS® Technologies

La transformación digital del sector financiero en Latinoamérica avanza con fuerza, impulsada por la demanda de servicios rápidos, seguros y personalizados. Sin embargo, muchos bancos siguen operando con infraestructuras tecnológicas heredadas, especialmente en la gestión de tarjetas, lo que limita su capacidad para competir e innovar.

A pesar del auge de métodos como billeteras digitales, pagos QR y contactless, las tarjetas continúan siendo el medio de pago más utilizado en la región. Según Mastercard, el 63% de los consumidores latinoamericanos usan tarjetas de débito como su método principal de pago digital y más del 60% de las compras en línea se hacen con tarjetas. Además, muchas fintechs y billeteras digitales se apoyan en tarjetas como backend, lo que refuerza su rol central en el ecosistema financiero.

Sin embargo, la evolución en el uso de tarjetas no siempre ha venido acompañada de una evolución en los sistemas que las gestionan. Muchos bancos aún operan con cores rígidos, difíciles de escalar e integrar, lo que impide lanzar productos innovadores o responder con agilidad al mercado.

En este contexto, modernizar el core de tarjetas es una decisión estratégica. Un sistema moderno permite crear productos de forma ágil, integrarse con canales digitales, escalar operaciones





en tiempo real, aplicar reglas dinámicas de negocio y cumplir con los estándares más exigentes de seguridad y regulación.

La modernización del core no solo mejora la eficiencia y la experiencia del cliente, sino que también habilita nuevos modelos de negocio, como tarjetas virtuales, límites personalizados, emisión instantánea y programas de fidelización flexibles.

Diferentes bancos en la región ya están avanzando en este proceso. En lugar de transformar todo su core bancario de golpe, están comenzando por módulos clave como el de tarjetas. Esta estrategia les permite validar soluciones, obtener resultados rápidos y establecer una hoja de ruta progresiva. Además, están adoptando plataformas abiertas, basadas en la nube, que reducen costos y aceleran la innovación.

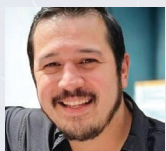
Desde CLAI PAYMENTS® Technologies acompañamos este proceso con EVERYCARD®, nuestro core modular para tarjetas de crédito,

débito y prepago. Esta solución permite lanzar productos con mayor rapidez, adaptarse a nuevos modelos digitales, integrar reglas de negocio dinámicas y operar con seguridad a escala global. Con EVERYCARD®, bancos y fintechs pueden transformar su gestión de tarjetas y liderar la evolución del ecosistema financiero en la región.

“Las tarjetas siguen siendo el corazón del ecosistema de pagos; modernizar su gestión es clave para avanzar en la digitalización financiera”.

EL MERCADO DE CAJEROS AUTOMÁTICOS EN LATINOAMÉRICA

LA MODERNIZACIÓN DE CAJEROS AUTOMÁTICOS, UN RETO PARA LA REGIÓN.



Por: Luis Fernando Luttmann |
Gerente General | Kadelú, S. A.
| Representantes de HYOSUNG
en Guatemala.

El mercado de cajeros automáticos (ATM, por sus siglas en inglés) en Latinoamérica ha experimentado una transformación significativa en la última década. Aunque el crecimiento de la banca digital ha reducido en parte el uso de efectivo, los cajeros automáticos siguen siendo una pieza clave en el ecosistema financiero de la región, especialmente en zonas rurales y semiurbanas donde el acceso a servicios bancarios tradicionales es limitado.

Latinoamérica cuenta con más de 450 millones de habitantes y un porcentaje significativo de la población aún depende del efectivo para transacciones diarias. Países como Brasil, México, Colombia y Argentina lideran en número de cajeros automáticos instalados, concentrando más del 70% del total en la región. Sin embargo, la densidad de cajeros por habitante sigue siendo baja en comparación con economías desarrolladas, lo que presenta una oportunidad para expansión, sobre todo en comunidades no bancarizadas.

La tendencia más reciente es la modernización de los cajeros automáticos. Ya no son solo dispensadores de efectivo, sino que ahora ofrecen una amplia gama de servicios, como pago de servicios, transferencias, depósitos e, incluso, escaneo de códigos QR. Esto responde a la necesidad de los bancos y fintechs de reducir costos operativos y aumentar la cobertura sin abrir nuevas sucursales físicas.



“Los cajeros automáticos seguirán desempeñando un rol esencial en la infraestructura bancaria latinoamericana”.



Empresas multinacionales como HYOSUNG INNOVUE dominan el mercado de fabricación, mientras que bancos regionales y operadores independientes han comenzado a invertir en cajeros multifunción para ampliar su alcance. Además, han surgido modelos de negocio de “cajeros compartidos”, donde distintas entidades financieras usan un mismo equipo para reducir costos.

No obstante, el mercado enfrenta retos. La inseguridad en algunas zonas ha incrementado los costos de mantenimiento y transporte de efectivo. Como una respuesta a esto, HYOSUNG INNOVUE ha invertido muchos recursos para el desarrollo de recicladores de efectivo que ayudan a los operadores de ATMs a reducir estos costos operativos. A pesar de ello, en el corto y mediano plazo, se prevé un crecimiento moderado, impulsado por la inclusión financiera y la necesidad de acceso al efectivo en comunidades alejadas.

Aunque el avance tecnológico y la digitalización financiera están remodelando el panorama, los cajeros automáticos seguirán desempeñando un rol esencial en la infraestructura bancaria latinoamericana. Su evolución hacia terminales inteligentes representa tanto un reto como una oportunidad en la carrera por mejorar el acceso financiero en la región.

LIDERAZGO TECNOLÓGICO EN TIEMPOS DE TRANSFORMACIÓN ACELERADA

EL LIDERAZGO TECNOLÓGICO YA NO ES TÉCNICO, SINO QUE ESTRATÉGICO, COLABORATIVO Y CLAVE PARA LA SOSTENIBILIDAD DEL CAMBIO.



**Por: Daniel Castellanos |
Subgerente de Mercadeo
Corporativo | Claro**

Vivimos una época en la que el cambio es la norma. La transformación digital avanza a un ritmo acelerado y exige un nuevo tipo de liderazgo. Ahora más que nunca, las organizaciones necesitan líderes tecnológicos capaces de conectar visión estratégica con ejecución ágil, manteniendo el foco en los objetivos del negocio. El rol del líder tecnológico va mucho más allá del conocimiento técnico: se espera que sea un agente de cambio, con pensamiento estratégico, visión de negocio y habilidades humanas para liderar equipos diversos.

Según el MIT Sloan Management Review y Harvard Business Review, el liderazgo tecnológico efectivo en esta era se construye sobre tres pilares clave: visión estratégica, adaptabilidad organizacional y liderazgo colaborativo. Ya no basta con dar soporte técnico, ya que el nuevo reto es alinear la innovación tecnológica con la estrategia empresarial, generar eficiencia operativa y escalar soluciones competitivas.

Esto hace aún más necesario que los líderes de tecnología participen activamente en la planificación del negocio, impulsen la adopción de tecnologías emergentes —como la inteligencia artificial, la automatización de procesos, la analítica avanzada o la computación en la nube— y aseguren que cada decisión técnica contribuya con valor tangible para



la organización. Sin embargo, para que esto sea posible, el componente humano es muy relevante.

En ese sentido, las habilidades blandas, como la empatía, la gestión del cambio y la comunicación efectiva, se tornan en herramientas esenciales que se deben emplear hábilmente. El líder

tecnológico moderno debe crear entornos colaborativos donde el talento pueda desarrollarse, la innovación ocurra de forma natural y los equipos se sientan motivados a contribuir con los objetivos del negocio.

Además, el liderazgo tecnológico tiene un rol clave en la construcción de una cultura organizacional resiliente, innovadora y centrada en el cliente. Las transformaciones exitosas no dependen únicamente de la tecnología, sino de la capacidad de las personas para adoptar nuevas formas de trabajo, colaborar en entornos híbridos y alinear esfuerzos hacia un propósito común.

Liderar en tiempos de transformación acelerada no es solo adoptar nuevas herramientas digitales: es construir un camino sostenible entre la innovación, la agilidad y el propósito. Aquellos líderes que logren integrar capacidades técnicas, visión estratégica y habilidades humanas serán quienes impulsen una transformación digital efectiva y duradera. No se trata de adaptarse al cambio, sino de liderarlo con conciencia y dirección.

“El liderazgo tecnológico tiene un rol clave en la construcción de una cultura organizacional resiliente, innovadora y centrada en el cliente”.



HUAWEI CLOUD

Accelerating The Intelligent World



Bevertec - Perfil Corporativo

Fundada en 1981, Bevertec CST Inc. (Bevertec) es una empresa Canadiense, líder global en soluciones bancarias electrónicas y procesamiento de pagos en tiempo real, que incluyen ruteo de transacciones, banca por Internet, emisión de tarjetas de débito, prepago y crédito, soluciones de tarjetas inteligentes, gestión de redes de cajeros automático y puntos de venta, software de cobro de débitos, sistemas de apoyo a la toma de decisiones financieras, interfaces a todas las principales redes de pago y soluciones de gestión de eventos de procesos comerciales. Con oficinas en Canadá y Perú.

ESP-Link™ Suite

ESP-Link™ es una suite segura, abierta y multiplataforma que provee servicios financieros electrónicos a instituciones financieras, bancos y cajas entre otros.

Certificada PCI-DSS, PCI-PIN, PA-DSS, PCI SSS SSF (Q3 2025) y compatible con EMV.

Módulos Principales

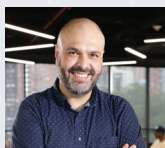
- **FTS – Soluciones de Transacciones Financieras**
Procesamiento rápido y seguro de transacciones para bancos, redes de pago y más.
- **CCS – Gestión de Tarjetas**
Manejo completo de tarjetas de crédito, débito, prepago y transacciones de pago.
- **FPS – Prevención de Fraude**
Previene y detecta fraudes en tiempo real o por lotes.
- **ICMS – Gestión de Cobros**
Optimiza el proceso de cobranza con herramientas integradas y seguimiento eficiente.
- **Red de Procesamiento**
Plataforma segura para administrar redes de cajeros automáticos y puntos de venta.

¿Por Qué Elegir Bevertec?

- Experiencia comprobada de más de 40 años
- Infraestructura bancaria segura, flexible, escalable y personalizable
- Socios comerciales que incluyen a 5B, Mastercard, VISA, AMEX, UnionPay, Diners, Oracle, Informix, RedHat, Diebold, NCR, Hyosung, Wincor & Thales, entre otros.

TRANSFORMACIÓN DIGITAL: ¿REVOLUCIÓN REAL O MAQUILLAJE CORPORATIVO?

**EL MAYOR OBSTÁCULO NUNCA
SERÁ LA TECNOLOGÍA, ES EL
MINDSET.**



**Por: Carlos Andrés Fernández
Álvarez | Business Consultant |
Pragma**

En nuestra región, la transformación digital se ha vuelto un eslogan repetido más que una realidad vivida, pues se celebran lanzamientos de plataformas, wallets y superapps, pero muchas veces estos productos no responden a necesidades reales, sino a intuiciones del negocio, benchmarks mal entendidos o modas del sector.

En lugar de resolverle la vida al usuario, se la complicamos. Le pedimos llenar formularios eternos cuando prefiere mandar una nota de voz o lo obligamos a descargar una app cuando ya hace todo desde WhatsApp. El problema no es la tecnología en sí, sino la forma en la que la pensamos y usamos, el verdadero problema de negocio no está en un ecosistema, sino en el mindset.

Muchas organizaciones hablan de agilidad, pero deciden en comités infinitos. Dicen que escuchan al usuario, pero diseñan desde hojas de cálculo. Quieren parecerse a una fintech, pero crean centros de innovación con los mismos estándares de decisión tradicionales. El resultado: MVPs sin validación, productos que nadie usa y equipos que se frustran porque no los escuchan.

La realidad es que el usuario cambió: desea inmediatez, autonomía y experiencias simples. No espera a que una organización se transforme, sino simplemente se va con quien sí le resuelve.

pragma



**“La verdadera transformación
no es digital, es mental. Cambiar
el mindset es más urgente que
cambiar el software”.**

Transformar en serio requiere humildad de parte de los equipos para aceptar que muchas cosas no están funcionando como deberían y valentía para romper con la manera de siempre de hacer las cosas.

No se trata de implementar más tecnología, sino de crear espacios donde las ideas puedan venir desde cualquier dirección, validar con usuarios reales antes de invertir, diseñar con conciencia y profundidad, probar rápido, fallar más rápido y aprender sin miedo.

La transformación digital no vendrá por copiar ideas de afuera, sino que sucederá cuando tengamos el coraje de romper lo que ya no sirve y reconstruir desde una lógica centrada en las personas.

Más información de Pragma en:

 www.pragma.co/

PBS GROUP: SOLUCIONES TECNOLÓGICAS INNOVADORAS

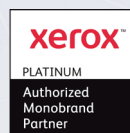


Por: Gaby Grajeda | Regional Marketing Manager | PBS Group

PBS Group acompaña a personas y empresas en Centroamérica, Sudamérica y el Caribe en al menos un momento de sus vidas, ayudándolas a cubrir sus necesidades tecnológicas. Con una mentalidad abierta hacia la resolución de problemas, constantemente ampliamos nuestras metodologías para ofrecerle a nuestros clientes las soluciones más innovadoras, permitiéndoles hacer lo mismo con sus usuarios finales.

Nuestras líneas de negocio incluyen servicios profesionales y avanzados, redes y comunicaciones, imaging, sistemas de seguridad, métodos de pago y tecnologías de la información. Respecto a esta última, contamos con alianzas estratégicas, como con NCR Atleos. Los cajeros recicladores NCR están revolucionando el futuro de la banca, transformando cada transacción en una oportunidad para mejorar la eficiencia, la seguridad y el autoservicio inteligente. Gracias a su tecnología que recicla efectivo en tiempo real, NCR reduce significativamente los costos operativos y garantiza disponibilidad 24/7.

En mercados como Guatemala, su adopción no solo moderniza la red de cajeros automáticos, sino que también mejora la experiencia del cliente y extiende la cobertura bancaria a nuevas áreas. NCR, líder mundial en soluciones bancarias, impulsa esta evolución con innovación comprobada en más de



180 países. Cuando hay un reto de eficiencia, NCR responde con tecnología. ¡El momento de convertir el efectivo en inteligencia operativa ha llegado!

Además, en nuestro portafolio de soluciones en tecnologías de la información, contamos con Dell Technologies, una empresa omnicanal con uno de los ecosistemas de partners más grandes de la industria. Con una larga trayectoria en crear soluciones integradas que democratizan el acceso a la tecnología, hemos establecido relaciones sólidas con los principales líderes en tecnología, servicios y consultoría. Siempre estamos innovando para desarrollar un ecosistema tecnológico que ayude a nuestros clientes a potenciar sus ideas de manera simple, segura y responsable, alcanzando su máximo potencial.

En nuestra unidad de negocio de imaging, en colaboración con nuestro partner, en este 2025 lanzamos la nueva serie PrimeLink C9200 de Xerox, que ofrece beneficios como:

- Calidad de impresión de lujo con tecnología LED avanzada.
- Tóner HD EA para impresiones de alto nivel y muy atractivas.
- Amplia gama de acabados y alimentaciones, compatible con aplicaciones desde sobres hasta hojas extralargas (51 pulgadas / 1300 mm) y gramajes de hasta 400 g/m².
- Flujos de trabajo rápidos y sencillos, con velocidades de 65, 75 y 81 ppm.
- Integración sencilla con los flujos de trabajo Xerox® FreeFlow®, servidores de impresión Fiery (opcional) o el servidor de impresión integrado Xerox (de serie).

“¡El momento de convertir el efectivo en inteligencia operativa ha llegado!”.

AUTOMATIZAR PROCESOS CON IA: ¿CÓMO PASAR DE LA TEORÍA A LA ACCIÓN?

Por: AuraQuantic

En el contexto empresarial contemporáneo, la inteligencia artificial (IA) se ha posicionado como un elemento esencial en la transformación digital, impulsada por la necesidad de optimizar recursos y mejorar la eficiencia operativa. Sin embargo, a pesar del reconocimiento de su potencial, muchas organizaciones aún se encuentran en una fase exploratoria, enfrentando retos significativos que impiden la implementación efectiva de automatizaciones inteligentes. Entre los principales obstáculos figuran la falta de claridad sobre qué procesos deben ser automatizados, la escasez de talento especializado y la resistencia cultural hacia el cambio, lo que subraya la importancia de definir una estrategia clara para superar estas limitaciones.

Para abordar la implementación de una automatización inteligente, es crucial conocer las capacidades de la IA, incluyendo el procesamiento de lenguaje natural y el análisis de contenido. Identificar casos de uso específicos donde se puede generar valor mediante la IA es otro paso esencial, así como la selección de soluciones adecuadas que se alineen con las necesidades organizativas. Además, establecer una estrategia de gestión del cambio es vital para facilitar la adopción de nuevas tecnologías, fomentando el desarrollo de habilidades y la comprensión del valor que pueden aportar a los colaboradores.

En conclusión, es fundamental que las organizaciones actúen ahora, ya que la IA ha dejado de ser una promesa futura para convertirse en una herramienta tangible en el presente. Las empresas que logren transformar el potencial de la IA en acciones concretas no solo se diferenciarán en sus respectivas industrias, sino que también

estarán mejor preparadas para enfrentar el futuro. La invitación es clara: dar el primer paso hacia una automatización inteligente y sostenible que le permita a las organizaciones maximizar su rendimiento y adaptarse a un entorno en constante evolución.



“Con AuraQuantic automatic, analice y orqueste procesos con el poder de la IA”.

NOVACOMP LLEGA A GUATEMALA CON SOLUCIONES TECNOLÓGICAS "QUE HABLAN CHAPÍN"

NOVACOMP REFUERZA SU PRESENCIA EN CENTROAMÉRICA CON UNA OFICINA EN GUATEMALA.

Por: Novacomp

Novacomp, empresa líder en soluciones tecnológicas con más de 26 años de experiencia en Latinoamérica, anuncia el fortalecimiento de su presencia en Guatemala como parte de su estrategia de expansión regional.

"En Guatemala, muchas empresas hablan de tecnología, pero pocas entienden realmente cómo se trabaja y transforma desde aquí", señaló la compañía. Novacomp se diferencia por su enfoque de "soluciones que hablan chapín", adaptando la tecnología global a las necesidades locales.

La empresa ofrece un amplio portafolio que incluye inteligencia artificial y agentes autónomos, desarrollo de software, servicios cloud, ciberseguridad, data y analítica, consultoría en TI, servicios de QA y outsourcing tecnológico.

Asimismo, Novacomp cuenta con partnerships estratégicos con las principales tecnológicas globales: AWS, Microsoft, IBM y Oracle, lo que le permite ofrecer soluciones de clase mundial con soporte local.

Por su parte, la compañía enfoca sus servicios en sectores clave, como banca, servicios financieros, retail, telecomunicaciones y sector público, segmentos donde la transformación digital es prioritaria.



ACERCA DE NOVACOMP

Empresa tecnológica con presencia en Costa Rica, Estados Unidos, República Dominicana, México, Guatemala, Honduras, El Salvador, Panamá, Colombia, Chile y España.



Contacto de prensa:

✉ marketing@crnova.com

🌐 www.crnova.com

📞 Guatemala: +502 2300-7179

ECONOMÍA HOY: LA HERRAMIENTA QUE TRANSFORMA DATOS EN DECISIONES

Por: SOY502

En un mercado saturado de ruido, especulación y contenidos desechables, Economía Hoy marca una diferencia estratégica. No es solo un suplemento: es una herramienta de decisión. Dirigido a quienes no pueden darse el lujo de improvisar — empresarios, líderes, emprendedores y profesionales —, este producto editorial de SOY502 traduce la economía en acciones concretas.

¿Inversión? ¿Comercio? ¿Empresas? ¿Emprendimiento? ¿Bolsa? Cada edición ofrece información útil, clara y accionable que permite entender el entorno económico y actuar con inteligencia. Porque en un mundo en constante cambio, quien no se informa con calidad, se queda atrás.

Economía Hoy responde a una necesidad crítica: poner la economía al servicio de la



toma de decisiones, personales o estratégicas. Ya no se trata de leer por leer, sino de informarse para anticiparse, competir mejor y ganar.

En el marco del 5B Digital Summit 2025, donde la innovación, la transformación y el liderazgo son protagonistas, Economía

Hoy ofrece el insumo que todo líder necesita: datos relevantes, contexto claro y análisis útil.

Porque hoy más que nunca, el conocimiento económico es poder. Y Economía Hoy está diseñado, pensando en quienes eligen informarse para avanzar.

Nuestro
Diario
Noticias como son



IMPACTA

más allá de las fronteras...

Llegándole a

+100mil

usuarios activos en Estados Unidos,
en ciudades clave como
Los Ángeles, Nueva York, Houston, Miami y con

+200mil

visitas mensuales por medio de
nuestras plataformas
Web y App en Estados Unidos.

Para más información comunícate con nosotros al **1793**

HACIA UNA NUEVA GENERACIÓN DE REDES DE AUTOSERVICIO FINANCIERO

LA TRANSFORMACIÓN DE LAS REDES DE AUTOSERVICIO FINANCIERO EXIGE ESTRATEGIAS QUE COMBINEN INTEROPERABILIDAD, EFICIENCIA OPERATIVA Y VISIÓN DE LARGO PLAZO.



**Por: Martín Espinel |
Vicepresidente Comercial |
Auriga en Latinoamérica**

La transformación digital del sector financiero no consiste simplemente en incorporar nuevas herramientas tecnológicas. Se trata, más bien, de reorganizar procesos, redefinir prioridades y, sobre todo, de entender que la infraestructura debe estar al servicio de la estrategia.

En este contexto, los cajeros automáticos siguen ocupando un lugar central. No porque representen el pasado, sino porque bien gestionados y modernizados son una de las claves del futuro. Especialmente en regiones como Latinoamérica, donde el acceso al efectivo sigue siendo una necesidad cotidiana para millones de personas.

UN ENFOQUE MULTIVENDOR PARA UNA RED INTEROPERABLE

Uno de los retos estructurales más relevantes para las redes de autoservicio es la fragmentación tecnológica. En muchas ocasiones, conviven modelos de diferentes fabricantes, con capacidades desiguales y esquemas de mantenimiento dispares. Esto limita la capacidad de escalar, innova lentamente y eleva los costos operativos.

La adopción de plataformas multivendor permite superar esta fragmentación. Una arquitectura unificada y agnóstica posibilita la gestión centralizada de toda la red, sin importar el origen del hardware. No se trata solo de eficiencia técnica, sino de habilitar una red más flexible, resiliente y preparada para incorporar nuevas funcionalidades de forma progresiva.

En el caso de la red de 5B, este enfoque está permitiendo consolidar más de 15 modelos de cajeros en una única plataforma de gestión. La proyección operativa es clara: mayor disponibilidad, reducción de tareas manuales y un



“La tecnología debe integrarse de manera que facilite, no que complique, con el fin de que anticipe necesidades en lugar de generar nuevas barreras”.

control total de la red desde un solo punto de operación. Todo ello sin interrumpir la continuidad del servicio, algo esencial en entornos de alta demanda.

Pero el verdadero valor está en lo que esta transformación habilita: una red lista para incorporar videoasistencia, transacciones por QR, modelos de atención híbrida y soluciones de inclusión financiera adaptadas a diferentes contextos.

TRANSFORMAR SIN FRICCIONES: UN PRINCIPIO RECTOR

Uno de los principios más importantes al abordar proyectos de esta envergadura es minimizar las fricciones. No solo las tecnológicas, sino también las organizativas y las que afectan a la experiencia del cliente. La tecnología debe integrarse de manera que facilite, no que complique, con el fin de que anticipe necesidades en lugar de generar nuevas barreras.

En Auriga promovemos una visión modular y gradual de la transformación, lo que permite a las instituciones financieras avanzar a su ritmo, sin comprometer la estabilidad operativa ni los estándares de seguridad.

La transición hacia modelos de red más abiertos, interoperables y eficientes es una necesidad urgente. No como respuesta a una moda tecnológica, sino como una estrategia de sostenibilidad operativa y mejora del servicio.

En América Latina, esta transformación no puede postergarse, ya que es el camino para una banca más ágil, más accesible y más cercana a las realidades de nuestros territorios.

REVOLUCIÓN MULTIVENDOR DE ATMS EN LATINOAMÉRICA

INNOVACIÓN, EFICIENCIA Y PERSONALIZACIÓN CON PLATAFORMAS MULTICANAL Y MULTIVENDOR.

Por: Monica Vargas | Country Manager | América Central y República Dominicana

En un entorno que evoluciona a una velocidad vertiginosa, la capacidad de adaptación es esencial. Liderar y ser visionarios implica anticiparse a las necesidades futuras mediante la exploración y el diseño de nuevas soluciones y tecnologías. Esta debe ser la línea de acción de las organizaciones, sin importar la industria a la que pertenezcan.

En un mercado bancario, tan diverso y retador como el de Latinoamérica, las instituciones financieras enfrentan una presión constante por modernizar su infraestructura tecnológica sin comprometer la estabilidad operativa ni la experiencia del cliente. Uno de los mayores retos es lograr una gestión eficiente y segura de la red de cajeros automáticos. Es necesario transformar los procesos en el canal del ATM, de manera que impacten el modelo de negocio, aporten valor añadido, modifiquen la experiencia del usuario y ofrezcan servicios más accesibles, rápidos y seguros. La personalización se vuelve una obligación para alcanzar estos objetivos y lograr una verdadera diferenciación.

En este contexto, Vynamic Connection Points de Diebold Nixdorf se ha consolidado como una solución de referencia para bancos que buscan mayor control, estandarización y agilidad en sus operaciones.

Instituciones líderes en México, Guatemala, Colombia, Ecuador, Argentina, Panamá, Perú y otros mercados ya han adoptado VCP Multivendor como parte de sus estrategias de transformación digital, logrando importantes beneficios en disponibilidad, seguridad, interoperabilidad y reducción de costos operativos.

Cuatro cualidades técnicas que diferencian a VCP en Latinoamérica:

- **Verdadero soporte Multivendor:** VCP puede operar y administrar dispositivos de múltiples fabricantes sin necesidad de adaptadores externos.



Opera bajo los estándares de mercado, lo que reduce la complejidad técnica y los costos de integración.

- **Motor de HTML avanzado:** facilita la personalización de flujos, pantallas y lógica operativa del cajero, sin recurrir a desarrollos costosos ni depender del fabricante.
- **Actualizaciones ágiles:** la plataforma permite aplicar cambios o actualizaciones sin interrumpir el servicio del ATM, lo que garantiza máxima disponibilidad.
- **Cumplimiento PCI:** los primeros en la industria con la última especificación PCI SSF.

La implementación de VCP Multivendor representa un cambio estratégico para los bancos de Latinoamérica que buscan eficiencia, seguridad y flexibilidad en la operación de su red de ATMs. Más allá de una solución tecnológica, VCP es una plataforma que impulsa la evolución del autoservicio bancario y les permite a las instituciones adaptarse con rapidez a las nuevas exigencias del mercado digital.

INNTEC: INNOVACIÓN Y CONFIANZA

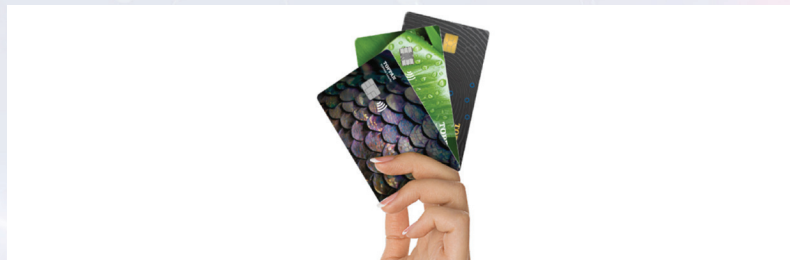
Por: Inntec



Inntec es una empresa centroamericana, con más de 16 años de operar en la región, en los sectores de medios de pago, tecnología e identificación. Se destaca por su fuerte compromiso en cumplir con las expectativas y necesidades de sus clientes.

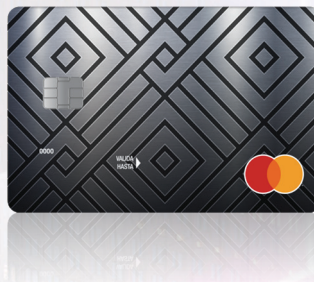
Cuentan con el respaldo de clase mundial de su representada:

TOPPAN
TOPPAN Security

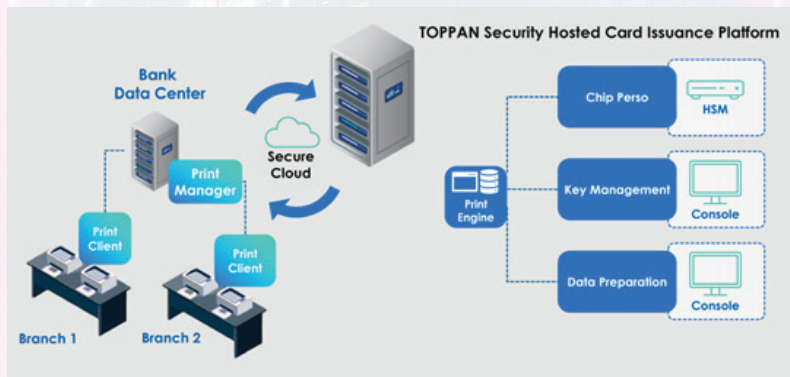


Sus líneas de negocio son:

- 1 Tarjetas financieras, comerciales y de identificación:
 - Tarjetas bancarias de franquicias Visa, Mastercard, Diners Club y marcas propias.
 - Tarjetas metálicas, tarjetas con CVV dinámico y tarjetas biométricas.



- 2 Servicio de emisión de tarjetas:
 - Emisión centralizada y emisión remota de tarjetas: Solución de emisión ToPay.



Más información sobre Inntec en:

 www.inntec-tarjetas.com

¿TE FALTA CALLE?

LAS MARCAS ESTABLECIDAS NECESITAN VOLVER AL TERRENO Y EMPATIZAR CON SUS CLIENTES SI DESEAN CRECER EN LA BASE DE LA PIRÁMIDE.



Por: Paola Argueta | Gerente General | Compass Consulting

En los mercados de bajos ingresos, las reglas del marketing tradicional simplemente no aplican. Así lo plantea el artículo Strategic Innovation at the Base of the Pyramid (Anderson & Markides, 2007), donde se subraya que no basta con ofrecer productos más baratos. Para conectar realmente con estos consumidores, es indispensable comprenderlos a profundidad y eso solo se logra saliendo a la calle, escuchando, observando y aprendiendo directamente de su realidad cotidiana.

Muchas empresas, especialmente aquellas con marcas consolidadas, siguen analizando este segmento como si respondiera a los mismos estímulos que las clases medias y altas, pero la realidad es más compleja: en nuestros estudios hemos comprobado que el valor no siempre se mide en términos de precio, sino que de utilidad percibida, accesibilidad y confianza. La verdadera transformación ocurre cuando las marcas adaptan no solo el producto, sino también el mensaje, el canal y la forma de relacionarse con el consumidor.

En este contexto, la empatía se convierte en una herramienta estratégica. No se trata de interpretar datos desde un escritorio, sino de observar cómo las personas navegan su día a día en economías cambiantes, qué recursos utilizan para cumplir con sus múltiples roles y qué papel juegan las marcas en ese proceso. Entender esto exige disposición, primero física para caminar en la vida de sus



compass
consulting



“La verdadera transformación ocurre cuando las marcas adaptan no solo el producto, sino también el mensaje, el canal y la forma de relacionarse con el consumidor”.

clientes y luego mental para cuestionar supuestos, desaprender, volver a aprender y dejar la oficina y sentarse, literalmente, en la cocina de una familia que administra con creatividad y esfuerzo cada quetzal.

Esta empatía se le ha solicitado tradicionalmente al equipo de marketing, pero si la organización como un todo no está en sintonía con el cliente que sirve, ¿cómo es posible diseñar y, sobre todo, ejecutar de forma sostenida una estrategia que le aporte valor? ¿Cómo puede finanzas, producción y recursos humanos responder a las demandas de un cliente que no conoce ni entiende?

Como dijo Albert Einstein: “Si quieres entender a una persona, no escuches sus palabras, observa su comportamiento”. En la base de la pirámide, ese principio no solo es cierto, es esencial.

**Más información sobre
Compass Consulting en:**



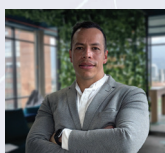
www.compass.com.gt



Compass Consulting

GOBERNANZA DE IA GENERATIVA: CIMIENTO PARA FINANZAS RESILIENTES

DESPLEGANDO AGENTES ESPECIALIZADOS CON MARCOS ÉTICOS TRANSVERSALES, SE TRANSFORMAN DATOS EN DECISIONES ESTRATÉGICAS Y SEGURAS PARA EL SECTOR FINANCIERO.



Por: Yefershon Peña Peña |
Architecture Manager LATAM |
Periferia IT Group

La IA generativa impulsa la transformación financiera, pero su adopción sin un marco de gobernanza expone a las empresas a pérdidas financieras por implementaciones fallidas (costo técnico – inversión redundante), riesgos operativos críticos (sesgos algorítmicos – fragilidad en integraciones) y a vulnerabilidades legales y reputacionales (incumplimiento normativo – daño reputacional).

Nuestra experiencia revela que el éxito radica en un marco transversal, no en soluciones aisladas. El proceso inicia con un inception técnico: analizamos el ecosistema de la entidad, sus restricciones regulatorias (como BASEL III o SOX), capacidades técnicas y objetivos de negocio. Este análisis identifica puntos críticos donde la IA generativa agrega valor real, desde el procesamiento documental hasta la optimización de capital.

Posteriormente, cocreamos un marco de gobernanza avalado por arquitectura, ciberseguridad y áreas legales, que no es un protocolo estático, sino un sistema vivo que regula:

- **Ética:** sesgo en algoritmos de desarrollo.

“Un marco de gobernanza sin arquitectura modular es como un barco sin timón: navega, pero no elige su destino”.

- **Seguridad:** encriptación de datos sensibles en NLP.
- **Escalabilidad:** integración con legacy systems mediante APIs.

Bajo este concepto, implementamos agentes especializados entrenados para dominios específicos:

- **Documentales:** automatizan análisis de contratos usando fine-tuning de LLMs, reduciendo errores humanos en un 70%.
- **De decisión:** modelos de reinforcement learning para pricing dinámico, aumentando el margen bruto hasta un 12%.
- **Operativos:** chatbots en RAG que generan reducción en tiempo superior al 60%.



- **Para el ciclo de vida del desarrollo de software:** se puede utilizar el agente como un acelerador tecnológico, el cual permite realizar tareas de testing y desarrollo, optimizando su ejecución hasta en un 40%.

Un caso emblemático es un banco regional que implementó nuestro framework para centralizar procesos de AML. Los agentes cruzaron datos de transacciones, reportes externos y comunicaciones internas, reduciendo falsos positivos en un 40% y acelerando la detección de patrones ilícitos.

La clave no es vender IA, sino habilitar ecosistemas autogestionados. Su organización despliega múltiples agentes bajo una misma gobernanza,

donde cada iniciativa aprende de las otras. Así optimiza:

- **Procesos documentales:** contratos que se auto actualizan con cambios regulatorios.
- **Flujos de decisión:** modelos de riesgo que se retroalimentan con datos en tiempo real.
- **Operaciones críticas:** detección de fraudes con mejora continua basada en nuevos patrones.

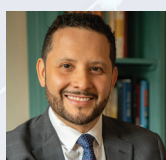
Todo esto bajo compliance auditado y sin necesidad de rediseñar arquitecturas cada vez.

Más información de Periferia IT Group en:

 periferiaitgroup.com/empresas/inteligencia-artificial/

LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEBE TRADUCIRSE EN ACCESO REAL

MASTERCARD Y 5B IMPULSAN UN MODELO DE INCLUSIÓN FINANCIERA QUE CONECTA COMUNIDADES CON TECNOLOGÍA, EDUCACIÓN Y PRODUCTOS DISEÑADOS PARA RESPONDER A SUS NECESIDADES REALES.



Por: Francisco Milian | Country Manager para Guatemala, Honduras y El Salvador | Mastercard

La inclusión financiera es el punto de partida para una economía donde todos puedan participar, crecer y prosperar. Mastercard ha asumido este reto como parte de su compromiso por construir, junto con sus aliados, una economía resiliente donde todos puedan alcanzar su máximo potencial, con soluciones digitales que sean seguras, accesibles y relevantes para cada comunidad. Esta visión cobra fuerza en Guatemala a través de la alianza estratégica con 5B, que conecta a quienes aún están fuera del ecosistema digital, por medio del trabajo conjunto con cooperativas, financieras, fintechs y bancos.

Las soluciones parten de los casos de uso cotidianos, como remesas, pago de servicios, planillas o préstamos, y se traducen en acceso a herramientas digitales, como tarjetas de débito, prepago o crédito.

Uno de los puentes más comunes en nuestros países son las cooperativas, organizaciones con fuerte presencia territorial, profundo conocimiento de las comunidades y vínculos de confianza. A través de la red 5B —certificada por Mastercard— estas entidades ahora pueden ofrecer soluciones financieras que antes parecían inalcanzables en ciertos territorios. En este sentido, las cooperativas lideran procesos de transformación desde la cercanía y el compromiso social.



“La verdadera inclusión financiera ocurre cuando la tecnología se adapta a las personas. Por eso, nuestra alianza con 5B es clave para entender el mercado, anticipar tendencias y crear soluciones que impulsen la inclusión en Guatemala”.

Sin embargo, la infraestructura no basta. Mastercard y 5B apuestan también por un acompañamiento continuo: talleres, espacios de formación y visitas de campo que permiten a los usuarios comprender el valor y el uso de las herramientas financieras desde un enfoque pedagógico, accesible y culturalmente relevante. La capacitación no se limita a enseñar cómo pagar, pues busca empoderar a los usuarios y fortalecer su autonomía financiera.

Esto requiere, además, el fortalecimiento de los ecosistemas de pago, tanto en emisión como en aceptación, especialmente en las zonas menos conectadas del país. Solo así es posible construir un entorno donde las personas puedan desarrollarse y prosperar.

Así, la transformación digital se convierte en una herramienta al servicio de un fin más profundo: una economía guatemalteca más equitativa, conectada y humana.

A large group of approximately 40 employees, mostly men in white polo shirts and blue jeans, with some women in various work attire, are posed for a group photo on a paved area. In the background, several tall, cylindrical stainless steel storage tanks are visible, along with industrial piping and a building. The entire scene is framed by a large, stylized graphic of a beer glass with a head of foam at the top and a dark base.

**SOMOS OPORTUNIDADES Y CRECIMIENTO
PARA GUATEMALA**

SOMOS MÁS QUE UNA CERVEZA

CERVECERÍA
ambev
GUATEMALA

DE LA REACCIÓN A LA PREDICCIÓN

CÓMO LA OBSERVABILIDAD POTENCIALIZA EL SECTOR FINANCIERO.



Por: Ing. Josue Herrarte | Chief Information Officer (CIO) | ONC

En la banca moderna, cada milisegundo importa. La eficiencia operativa, la resiliencia digital y la experiencia del cliente están más interconectadas que nunca. Frente a esta realidad, la observabilidad end-to-end surge como una ventaja estratégica, pues no solo permite saber qué está pasando en la infraestructura tecnológica, sino anticipar lo que podría fallar y actuar antes de que el negocio se vea afectado.

El monitoreo tradicional ha sido superado por la complejidad de entornos híbridos, arquitecturas en la nube y plataformas digitales en constante evolución. La observabilidad moderna va más allá de recolectar métricas, logs o trazas: correlaciona datos en tiempo real, permite analizar el rendimiento desde la experiencia del usuario hasta el backend, y facilita la toma de decisiones con base en inteligencia operacional.

La banca que adopta observabilidad no solo resuelve incidentes más rápido: evita que ocurran. Este enfoque predictivo reduce costos, mejora la experiencia del cliente, fortalece la seguridad y acelera la innovación.

Plataformas inteligentes con inteligencia artificial (IA) y machine learning automatizan la detección de anomalías, alertan sobre riesgos antes de que escalen y permiten una trazabilidad completa, esencial para el cumplimiento normativo y la ciberseguridad. En este proceso, ONC Latam juega un rol clave como integrador tecnológico especializado en transformar la operación bancaria. Su propuesta va más allá de implementar



“La observabilidad no es una opción, es el nuevo estándar”.

herramientas: acompaña a las instituciones en su evolución desde un monitoreo tradicional hacia una observabilidad alineada al negocio, con soluciones que conectan infraestructura, procesos y resultados.

La visibilidad que ofrece la observabilidad moderna permite que los líderes financieros comprendan cómo cada componente tecnológico impacta indicadores como disponibilidad, conversión digital o continuidad operativa. Esto convierte a TI en un aliado estratégico del negocio y no solo en un soporte técnico.

En un entorno financiero digital, competitivo y regulado, la capacidad de anticiparse es poder. La observabilidad no es una opción, es el nuevo estándar. Con aliados como ONC Latam, las instituciones están mejor preparadas para competir, innovar y liderar con confianza.

Más información sobre ONC Latam en:

 <https://onc-latam.com>

BUSCAR Y COMPRAR CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL: VISA REVELÓ NUEVA ERA DE COMERCIO

Por: Visa



La inteligencia artificial (IA) está transformando la forma en que compramos y pagamos. Visa está trayendo el poder de su red y su experiencia de décadas para brindar confianza y seguridad al comercio impulsado por la IA, dando vida al Visa Intelligent Commerce, el cual permite a la IA encontrar y comprar.

Se trata de una iniciativa innovadora que abre la red de pagos de Visa a los desarrolladores e ingenieros que están construyendo los agentes fundamentales de IA que están transformando el comercio.

“Pronto, las personas tendrán agentes de IA que navegarán, seleccionarán, comprarán y gestionarán en su nombre”, según Jack Forestell, Líder Global de Productos y Estrategia de Visa. “Estos agentes deberán ser confiables en los pagos, no solo por parte de los usuarios, sino también por parte de los bancos y vendedores”, agregó.

Al igual que la transición de las compras físicas a las en línea, y de las compras en línea a las móviles, Visa está estableciendo un nuevo estándar para una nueva era de comercio. Ahora, con Visa Intelligent Commerce, los agentes de IA pueden encontrar, comprar y pagar de parte de los consumidores según sus preferencias preseleccionadas. Cada consumidor establece los límites y Visa ayuda a gestionar el resto.

CREANDO UN FUTURO CONFIABLE PARA EL COMERCIO CON IA

Millones de personas pronto dependerán de la IA para encontrar el suéter perfecto, buscar un nuevo destino de vacaciones o completar la lista de compras. Visa eliminará la fricción del pago, haciendo posible realizar transacciones en un mundo impulsado por la IA de forma segura y confiable.

Visa Intelligent Commerce se basa en 30 años de experiencia trabajando con IA y aprendizaje

automático para gestionar el riesgo y el fraude y ofrecer experiencias de pago seguras. Junto con líderes de la industria de IA, como Anthropic, IBM, Microsoft, Mistral AI, OpenAI, Perplexity, Samsung, Stripe y otros, Visa facilitará el comercio con IA personalizado y seguro a escala global.

“Estamos trabajando con empresas a la vanguardia en innovación de IA para impulsar la participación en plataformas de IA y respaldar nuevas formas de pago, con la seguridad y la confianza como nuestra prioridad número uno”, añadió Forestell. “Junto con nuestros socios, aprovechamos plenamente el potencial de la IA para transformar todos los aspectos del comercio, los pagos y los negocios”, agregó.

EMPODERANDO A CONSUMIDORES, COMERCIOS Y DESARROLLADORES

Visa ayudará a transformar el comercio con IA —en la actualidad, un concepto futurista y relativamente desconocido— en una experiencia sin fricciones, segura y personalizada tanto para comercios como consumidores.

Visa Intelligent Commerce incorpora un conjunto de APIs integradas y un programa de socios comerciales a las plataformas de IA, permitiendo a los desarrolladores implementar las capacidades de comercio con IA de Visa de forma segura y a escala.

Visa Intelligent Commerce ofrece:

- **Tarjetas compatibles con IA.** Reemplaza los datos de la tarjeta con credenciales digitales tokenizadas, lo que mejora la seguridad de los consumidores y simplifica los procesos de pago para los desarrolladores. A su vez, confirma

VISA



que el agente elegido por el consumidor esté autorizado para actuar en su nombre. Esto incorpora la verificación de identidad al comercio con IA. Solo el consumidor puede indicar al agente qué hacer y cuándo activar una credencial de pago.

- **Personalización impulsada por IA.** El consumidor tiene el control. Comparte información básica sobre gastos y compras de Visa con el consentimiento del consumidor para mejorar el rendimiento del agente y personalizar las recomendaciones de compra.
- **Pagos con IA sencillos y seguros.** Permite a los consumidores establecer fácilmente límites y condiciones de gasto, proporcionando directrices claras para las transacciones del agente. Además, comparte señales comerciales en tiempo real con Visa, lo que le permite a Visa controlar las transacciones y ayudar a gestionar disputas.

“Visa ayudará a transformar el comercio con IA en una experiencia sin fricciones, segura y personalizada tanto para comercios como consumidores”.

Las tecnologías de pago de Visa, incluyendo las API de tokenización y autenticación, ayudarán a habilitar transacciones que sean seguras y sin fricciones, brindando confianza a los consumidores que utilizan la IA para realizar compras. Visa cuenta con décadas de experiencia en la gestión de fraude, junto con una sólida plataforma de datos, y utiliza esta experiencia para impulsar el programa Visa Intelligent Commerce.

Más información sobre Visa Intelligent Commerce en:

 visa.com/intelligentcommerce

EXPONENTIAL SKILLS: MOTOR CLAVE EN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

CÓMO ESTAS CAPACIDADES EMERGENTES Y LA BONDAD POTENCIAN LA EVOLUCIÓN DIGITAL DE LAS ORGANIZACIONES.



PANAMERICAN
Business School



Por: Isaac Vidal | Máster en Marketing Estratégico y Comunicación Digital | Gerente de Marketing | Panamerican Business School

La transformación digital no consiste únicamente en implementar tecnología; implica reimaginar cómo pensamos, lideramos y colaboramos. Es un proceso profundo que exige más que plataformas y herramientas, ya que requiere nuevas formas de pensar. En un entorno en constante cambio, las habilidades técnicas ya no son suficientes frente al avance de la inteligencia artificial. En la actualidad, necesitamos líderes y equipos capaces de integrar competencias humanas y tecnológicas para diseñar el futuro.

En este contexto emergen las habilidades exponenciales. No son una tendencia pasajera, sino el nuevo estándar para quienes buscan adaptarse, innovar y liderar en tiempos complejos. Aprendí sobre este enfoque gracias al Dr. Sergio Méndez, Director General de Panamerican Business School, quien me enseñó que estas habilidades no solo transforman personas, sino también culturas organizacionales. Estas competencias abarcan desde el pensamiento crítico y la visión sistémica, hasta la inteligencia emocional, la adaptabilidad, la curiosidad continua y la colaboración interdisciplinaria. Quienes las desarrollan no solo se ajustan al cambio: lo impulsan con propósito.



Pero existe una habilidad silenciosa, a menudo subestimada, que puede marcar una diferencia real en las organizaciones: la bondad. En un mundo dominado por algoritmos, automatizaciones y métricas de eficiencia, ser bueno sigue siendo profundamente estratégico. La bondad no es ingenuidad: es visión. Es liderazgo que humaniza, que escucha y que construye culturas organizacionales más sólidas, resilientes y preparadas para innovar desde lo colectivo.

Una cultura basada en la bondad no solo mejora el clima laboral: facilita la transformación digital. Cuando las personas se sienten valoradas, escuchadas y comprendidas, están más dispuestas a abrazar el cambio, experimentar con nuevas



herramientas y ser parte activa del proceso de evolución tecnológica. Confían. Se comprometen. Y eso, en una era de incertidumbre, es un activo invaluable.

Las empresas que promueven exponential skills alineadas con valores humanos consiguen un cambio más profundo y duradero. Porque el verdadero desafío no es adquirir tecnología, sino integrar capacidades transformadoras en todos los niveles: desde la alta dirección hasta los equipos operativos. El liderazgo del futuro será empático, ético y orientado al aprendizaje continuo.

Transformar digitalmente no es simplemente digitalizar procesos. Es transformar culturas, estructuras mentales y formas de ver el mundo. Es poner a la persona —con todas sus habilidades, miedos y sueños— en el centro de la estrategia.

Solo así la tecnología se convierte en puente y no en barrera.

Cuando una organización combina talento exponencial con bondad estratégica, no solo evoluciona: inspira. Y eso, ahora más que nunca, marca la diferencia.

“La bondad es la habilidad silenciosa que acelera la transformación digital cuando la tecnología sola no basta”.

Conoce más sobre nuestros programas en:

 www.panamericanlatam.com

INCLUSIÓN TRANSACCIONAL QUE ACELERA EL DESARROLLO DE LOS GUATEMALTECOS

LLEVAR DINAMISMO TRANSACCIONAL QUE FACILITA LA COMERCIALIZACIÓN DE LAS COMUNIDADES DEL PAÍS, OPTIMIZA Y AGILIZA LA ECONOMÍA LOCAL, INTERCONECTANDO EL MERCADO NACIONAL.



**Por: MBA. Ricardo Rivera Ruiz |
Gerente Comercial de Canales
Digitales PRONET**

Esta conectividad de inclusión financiera y tecnológica es la plataforma de akisí de PRONET, un canal ágil, confiable, accesible y de fácil usabilidad. Es una amplia red de puntos físicos y digitales de pagos y cobros, fortalecida por la diversidad de aliados comerciales, incluyendo cadenas que atienden y fidelizan a sus clientes, y empresas facturadoras que encuentran un recaudo eficiente y ágil.

Además, akisí de PRONET es un ecosistema transaccional versátil que le permite al consumidor final pagar todo en el mismo punto: servicios básicos (energía eléctrica, agua y teléfono), recargas de tiempo de aire, compras y servicios financieros, como remesas, depósitos, retiros, pagos de préstamos de tarjetas, seguros y mucho más.

Cuenta con 17 años de experiencia en el desarrollo de tecnología que facilita el acceso a servicios financieros, operado por un sistema ágil y confiable altamente comprometido con la mejora continua, certificado ISO 9001:2015 y con un Sistema de Gestión de Cumplimiento que garantiza una operación segura y rápida para los usuarios y empresas aliadas.

Los puntos de la red akisí de PRONET están cercanos a las comunidades, con una alta penetración que permite agilizar y acercar las transacciones de forma inclusiva e interconectada. Posee alianzas permanentes con comercios locales, facilitando la conveniencia y confianza para hacer pagos y recolectar el cobro de facturas, con una amplia gama de transacciones que se pueden realizar en cualquier punto en todo el país.

akisí
PUEDO

akisí es una marca de **PRONET**



La billetera digital akisí está diseñada para hacer más fáciles y seguras las transacciones diarias.



Los cajeros inteligentes akisí permiten más transacciones que los cajeros automáticos convencionales.

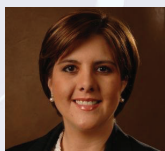
Más de 14 mil puntos de atención acompañan al ecosistema digital, conformado por la billetera digital akisí, aplicación ágil y segura que reemplaza el uso de dinero en efectivo para pagar, cobrar, ahorrar, prestar, transferir, afiliarse, etc., y los cajeros inteligentes akisí que reciben y dispensan efectivo en billetes y monedas. Estas variadas opciones fortalecen la economía guatemalteca y están al alcance de todos.

“akisí de PRONET es un ecosistema transaccional versátil que le permite al consumidor final pagar todo en el mismo punto”.

Actualmente, PRONET es el integrador líder y universal en el mercado transaccional, incorporando tecnología de punta para proveer una solución completa que permitirá ampliar el mercado y acercará a cualquier entidad a sus clientes actuales y potenciales, así como a usuarios digitales de forma segura y conveniente. Opera en toda Guatemala y colabora con entidades financieras, comerciales, grandes y pequeños negocios, acercando la transaccionalidad, superando las barreras de distancia, acceso y horarios, y generando cercanía y confianza para interconectar a los guatemaltecos que buscan su superación y bienestar.

TRANSFORMACIÓN FINANCIERA: INNOVACIÓN, CONFIANZA Y FUTURO CON TECNASA

**CASOS REALES MUESTRAN CÓMO
TECNASA ACOMPAÑA A BANCOS
EN SU TRANSFORMACIÓN DIGITAL,
INTEGRANDO TECNOLOGÍA DE
PUNTA PARA MEJORAR ATENCIÓN,
SEGURIDAD Y RENTABILIDAD EN
TODA LA REGIÓN.**



**Por: Romy Aued | Gerente
Regional de Relaciones con
Marcas y Clientes | TECNASA**

En un entorno financiero cada vez más dinámico, el liderazgo ya no se mide solo por participación de mercado, sino por la capacidad de anticiparse, innovar y transformar la experiencia del cliente. TECNASA, como socio estratégico de las principales entidades bancarias de Centroamérica, está al frente de esta revolución, implementando soluciones que redefinen el futuro del sector.

Los retos del sector financiero son claros: digitalizar procesos, robustecer la seguridad, mejorar la experiencia del usuario e incorporar nuevas plataformas que garanticen eficiencia y escalabilidad. TECNASA ha convertido estos desafíos en oportunidades, acompañando a bancos y entidades financieras a adoptar tecnología de clase mundial.

Casos emblemáticos como la automatización de procesos críticos para bancos regionales o los proyectos de transformación digital para Banesco y Banco Delta, muestran cómo TECNASA implementa arquitecturas tecnológicas que integran ciberseguridad avanzada, infraestructura flexible y capacidades analíticas para decisiones inteligentes. Esta visión integral permite que las entidades financieras respondan con agilidad a un cliente que exige inmediatez, omnicanalidad y experiencias personalizadas.

La innovación no ocurre de manera aislada. TECNASA crea ecosistemas donde convergen inteligencia artificial, analítica avanzada y plataformas cloud, asegurando que los bancos no solo optimicen sus operaciones, sino que además potencien sus estrategias comerciales. Gracias a alianzas con líderes globales como NCR Atleos, Microsoft, HPE y Trellix,



**“Más allá de la tecnología,
el liderazgo de TECNASA se
evidencia en cómo gestiona el
cambio junto a sus clientes”.**

TECNASA ofrece soluciones que van desde la protección proactiva contra amenazas cibernéticas, hasta entornos colaborativos seguros que impulsan la productividad de los equipos.

Más allá de la tecnología, el liderazgo de TECNASA se evidencia en cómo gestiona el cambio junto a sus clientes. La compañía no solo provee herramientas, sino que construye una hoja de ruta adaptada a cada institución, acompañando la adopción cultural y asegurando el éxito de la transformación.

En la actualidad, el sector financiero centroamericano se encuentra en un momento decisivo. Con TECNASA como aliado, las entidades tienen la oportunidad de avanzar con confianza, asegurando la continuidad del negocio, incrementando su rentabilidad y consolidando la confianza de sus clientes.

En definitiva, la propuesta de TECNASA va mucho más allá de la tecnología: es un compromiso con el crecimiento sostenible, la resiliencia y la competitividad del sector financiero en toda la región.

Conozca nuestros proyectos en www.tecnasa.com/proyectos
y contáctenos para iniciar su transformación.



Banco Azteca

Inversión Azteca Plazo



**EL RENDIMIENTO
MÁS GRANDE
del mercado**



Conoce más.

FOPA
Fondo para la protección del ahorro

Aquí
Tus documentos están
seguros

Agencias VIP en Ciudad Capital

Plaza
Obelisco

Plaza
Varieté

Edificio
Panamericana

Edificio
Sixtino 2

Agencias en TODA Guatemala SIEMPRE abiertas

Consulta en Agencia las condiciones de tasas para el monto de la inversión.

CONTACTO



PBX: **2420-7200**

Servicio al cliente de cajeros: **1775**

Sitio web: **<https://www.5b.com.gt>**



5B
DIGITAL
SUMMIT

Correo electrónico: **negocios@5bdigitalsummit.com**

Sitio web: **<https://5bdigitalsummit.com>**



Cajeros5B



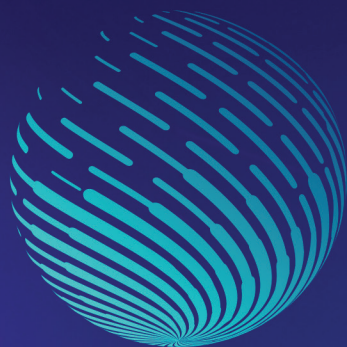
@cajeros5b



5B - Transacciones y Transferencias, S. A.



@5Bcajeros



5B

DIGITAL
SUMMIT



ATEFI

REDES LATINOAMERICANAS
DE MEDIOS DE PAGO