

## CURRICULUM EMPRESARIAL HYPERTECH

**Nombre comercial la empresa:** Hypertech

**Razón social:** Consultoría y soluciones tecnológicas ágiles SC

**Descripción:** Desde hace más de 8 años dedicados al sector financiero, enfocados en temas de negocios financieros digitales desarrollamos la tecnología necesaria para hacerlos realidad, contamos con un equipo de trabajo con más de 10 años de experiencia en el sector financiero

**Misión:** Apoyar a nuestros clientes en negocios financieros digitales, a fin de incrementar sus ingresos o disminuir costos con automatización y herramientas tecnológicas

**Visión:** Enfocados en los objetivos de negocio, implementamos herramientas tecnológicas para lograrlos

**Servicios:** Los servicios que ofrecemos se dividen en las siguientes categorías:

1. **Desarrollo de software a la medida:** Para temas financieros de canales digitales (Apps, portales y desarrollos llave en mano)
2. **Experiencia de usuario:** Creación de experiencias que permitan una recomendación del servicio a fin de incrementar el uso de los medios digitales financieros
3. **Capacitación en temas de la industria:** Open Banking, Ciberseguridad defensiva, CoDi, DevOps, Ley Fintech, Microservicios, etc.)
4. **Inclusión digital en temas financieros:** A través de una comunidad fundada por el CEO de Hypertech, esta comunidad se llama Beerinnovation y a mayo del 2020 cuenta con más de 400 miembros del sector
5. **Innovación en sector financiero:** A través de divulgación y esquemas de apoyo como *hackathones*, laboratorios de innovación, *Thin Tank*
6. **Análisis y dictamen de desempeño para canales digitales:** En esquemas de crecimiento y alta demanda, suelen presentarse problemas de desempeño, contamos con experiencia que les apoya a dictaminar los cuellos de botella y puntos de quiebre

## Clientes destacados

Los clientes principales que han confiado en **Hypertech** son:

- FiinLab
- BanCoppel
- Crédito Real
- BlueLabel (Bimbo)
- Grupo Promerica
- Libertad servicios financieros
- Prosa
- Glints
- Santander

## Casos de éxito

### BanCoppel: App Millennial de nueva creación

En **BanCoppel** nos encomendó la misión el CEO de tener una App para millennials, el objetivo era que banco contara con un canal móvil en 3 meses, pero con enfoque a un público joven y de la base de la pirámide.

Alineamos los objetivos del negocio con el resto de los interesados, con un proceso de co-creación de equipo, que consiste en identificar, comunicar, recolectar, priorizar y satisfacer todas las necesidades para el proyecto, de este modo es un proyecto de empresa y no de áreas.

Nos enfrentamos a retos interesantes, de cambiar la manera de trabajar para dar valor al cliente, integrar las diversas áreas al proyecto y finalmente dar resultados al tomador de decisiones, de los principales resaltamos:

- Cumplir en tiempo para pruebas en el mercado
- Una experiencia de cliente integrada para el público objetivo
- Una satisfacción de un 70% de las necesidades de los interesados
- Un esquema de wallet con CVV2 dinámico para compras en internet
- Desarrollo de información estadística de uso y comportamiento, para el crecimiento del canal

### **BanCoppel: CoDi de nueva creación**

En **BanCoppel** tuvimos otro reto en agosto del 2019 cuándo Banco de México publicó CoDi, el reto que enfrentamos era integrar dicho proceso en 2 meses para estar en la caravana, que fue un piloto en 3 ciudades de México que a modo de prueba piloto validarían el producto con la población.

Los retos eran muchos y de diversa índole, desde entender el producto, revisar las especificaciones técnicas del producto y buscar colaboración en el gremio para lograr pruebas integrales.

Se logró la meta y se certificó en Android App para las pruebas en campo, desde **Beernnovation**, una comunidad fundada por el CEO de **Hypertech**, se unió el gremio con más de 100 participantes de todos los bancos para entender, colaborar y apoyarnos en pruebas, dudas y esquema de certificación con Banco de México

### **BlueLabel (Bimbo) App de medio de pago de nueva creación**

En **BlueLabel** tenían el objetivo de darles una aplicación a todos los tenderos de Grupo Bimbo, para que, a nivel nacional, al ser economías de la base de la pirámide nos encontramos con retos de experiencia de usuario y de esquemas de certificación PCI-DSS para tarjetas

El proyecto consistió en una App Android para TPV y un dongle para cobro, sumado a los procesos de valor agregado para el cliente, los retos que nos enfrentamos superaron los temas tecnológicos para irnos a pruebas de campo.

Aprendimos que el contexto es quién manda en un proyecto, si se prueba o diseña desde la oficina los productos o servicios, pocas veces se encuentra la misma situación en campo, dando como resultado retrasos y fracasos

La certificación de la TPV para estándar PCI-DSS fue sin duda el reto más interesante, para los temas de seguridad, cumplimiento normativo y de la especificación

## **Proyectos que no hemos tenido éxito**

La fuente de aprendizaje más importante, son las fallas en los proyectos, en **Hypertech** los proyectos donde hemos fallado los llevamos muy presentes como parte de nuestra historia.

A continuación, algunas de estas fallas:

- **Reingeniería de App financiera:** El objetivo del proyecto consistía en la compatibilidad con dispositivos de gama reciente y versiones de sistemas operativos correspondiente, a partir de un proyecto existente. Al realizar modificaciones sobre una arquitectura previa, producto de una prueba de concepto de proyectos heredados para la dirección digital, encontramos que, ante una ausencia de conocimiento financiero, reglas de operación y esquemas de seguridad financiera, crecer y actualizar esta aplicación se convirtió en un problema cada vez mayor, de manera conjunta con el cliente cambiamos la estrategia y se rediseño desde cero dicha aplicación

- **Portal de comercio electrónico con VPOS para pagos:** La falta de definición y gestión cascada del proyecto lo extendió en el tiempo, un proyecto importante basado en *dropshipping* empresarial para el cliente, las definiciones se pactaron en cascada, pero las definiciones conforme avanzaban el proyecto y surgían en el mercado, esta incompatibilidad de gestión detonó en un proyecto sin fecha de cierre y financieramente inviable
- **Aplicación financiera para dispositivos móviles:** La instrucción inicial era desarrollar con frameworks cross-platform, que al final por esquemas de seguridad, rendimiento y tamaño para distribución se convirtió en inviable para los clientes, el asociar un ahorro de costos sobre un proyecto de naturaleza financiera erróneamente concluyó en un incremento de costos y fallas operativas en desempeño

## Esquemas de trabajo

En los diversos proyectos que hemos participado, hemos encontrado tres estados generales que requieren de enfoques y herramientas distintas para llevarlos a cabo, para lo cuál identificamos en primer orden de que proyecto se trata, para ayudar a nuestros clientes a conseguir sus objetivos de negocio, estos tipos pueden ser:

### 1. Proyectos nuevos

El proyecto es nuevo, es una idea para los clientes finales, se tienen expectativas elevadas ya que solo está en la imaginación de los interesados.

#### Objetivo de la fase de puesta en marcha

Se enfocan esfuerzos en probar el producto en el mercado, **Hypertech** te apoya en esquemas normativos, ciberseguridad, implementación técnica, arquitectura escalable y experiencia de usuario, en aspectos de usabilidad, interfaces de usuario, rendimiento y adopción

### 2. Proyectos en operación

Pasado el tiempo, el producto empieza a operar y se ha estabilizado desde su salida al mercado, los clientes lo usan, pero empezamos con algunos puntos que ya no son los mismos, por ejemplo:

- Énfasis en indicadores de desempeño
- Lo importante ahora es, más características para atraer más clientes nos importa mucho más que se sumen clientes
- Cero tolerancias a fallos, enfoque en calidad total
- Necesitamos apoyo en el cumplimiento normativo
- Nos interesa la experiencia de usuario

### 3. Proyectos en crecimiento

Y somos afortunados, el producto es adoptado por los clientes, tenemos un proceso comprobado de agregar características y una buena experiencia de cliente, en esta etapa nos interesa: **RENTABILIDAD**

En esta etapa es muy importante contar con un equipo experimentado en el sector financiero, se necesita mucho más que desarrolladores de software, diseñadores de experiencias y en general perfiles técnicos, se demanda ahora perfiles con expertis en negocios financieros para dar valor al equipo que ha llevado a este nivel el proyecto.

## Datos de contacto

### Domicilio

Calle:	Av. Insurgentes Sur 2453,
Colonia:	Tizapán San Ángel,
Alcaldía:	Álvaro Obregón,
Código Postal:	01090
Ciudad:	CMDX
Contacto comercial:	Héctor Ortega Hernández
Teléfono:	55-85-88-98-98 (móvil)
Correo electrónico:	<a href="mailto:horteaga@hypertech.mx">horteaga@hypertech.mx</a>
Sitio web:	<a href="http://www.hypertech.mx">www.hypertech.mx</a>

### Datos fiscales:

RFC:	CST130705AF9
------	--------------

## Ecosistema Financiero de inclusión digital

En una estrategia de ecosistema digital financiero, hemos fundado la comunidad **Beernnovation** con objetivos definidos:

- Divulgación de información, innovación, tendencias, normativa y todo aquello que engloba al ecosistema financiero
- Un espacio de encuentro para los actores financieros, donde se puede comentar, divulgar y encontrar nuevas oportunidades de crecimiento
- Creación de medios de divulgación para el sector financiero:
  - Eventos presenciales y virtuales
  - Revista digital **Be Innovation**: En su primer número: Open Banking
  - Podcast financiero: Beernnovation en las principales plataformas

Con un crecimiento constante, hoy contamos con poco más de 400 miembros del sector financiero, donde día a día los profesionales están actualizados en lo que al sector financiero se refiere.

En este espacio dedicado al sector financiero, hemos realizado eventos presenciales contando con el apoyo y patrocinio de entidades como Fiinlab, BBVA, Banamex e Invex, entre otros actores del ecosistema.

Esta comunidad es un catalizador de nuevas ideas, apoyo en temas financieros, legales, normativos, de tecnología, de innovación, de tendencias, de futuros entre muchos otros, que apoyan nuestro quehacer y los negocios de nuestros clientes.