



# VeriFone: una oferta de punta a punta

VeriFone es una compañía global que cotiza en bolsa en el mercado de valores, con más de 25 años de actividad. El foco de su negocio se centra en proveer tecnologías seguras de pago electrónico a sus clientes, tanto financieros como verticales, es decir, soluciones que permiten realizar transacciones de pago con el objeto de automatizar el proceso

## Fernando López

Vice Presidente y Gerente General para la región de Latinoamérica y Caribe

### VeriFone en LAC

En Latinoamérica, la empresa posee oficinas en Uruguay, a través de una empresa que adquirió hace alrededor de un año, además «tenemos oficinas en Argentina, Costa Rica, Brasil y México. En todos los demás países latinoamericanos tenemos socios comerciales para poder llegar a todos nuestros clientes», expresó Fernando López.

En lo que refiere a planes para el 2008 en la región, el ejecutivo señaló que «la empresa va a seguir escuchando las necesidades de sus clientes; entendiendo problemáticas para el manejo de transacciones financieras, e integrando soluciones. No se ha planteado ninguna estrategia nueva, simplemente seguir creciendo y manteniendo el liderazgo que tenemos hoy en día en la banca, en el gobierno, en las instituciones de salud, etc».

Para Fernando López Latinoamérica continuará con la adopción de nuevas tecnologías más rápido que cualquier otra parte del mundo, como ha sido siempre la tendencia en esta región. «Se está avanzando mucho en «Contactless» en varios países, en donde VeriFone se encuentra involucrado en varios proyectos. Como ejemplo interesante, estamos participando en algunos proyectos de pagos a través de teléfonos móviles. Por lo tanto, estamos muy centrados en continuar la migración a EMV por una parte, y por otro lado seguir con el desarrollo de proyectos y tecnologías «Contactless» e inalámbricas, que es sin duda lo que está demandando el mer-



cado. La tendencia es romper con el modelo tradicional al realizar las transacciones frente al cliente sin que éste pierda de vista su tarjeta», agregó López.

### Productos y servicios

Luego de las adquisiciones de Lipman, y la división PAYware de la empresa Irlandesa Trintech, VeriFone consolidó su oferta y presencia global notablemente. «Hoy en día se puede decir que somos la única compañía del mundo que puede ofrecerle al cliente una operación de punta a punta, abarcando desde la terminal de pago del comercio, hasta el procesamiento de esa transacción de manera electrónica, pasando por la autorización y todo lo que es el back office. Actualmente no existe otra empresa que pueda proveer al cliente tanto productos como servicios propios, muchos utilizan socios y cada uno se especializa en una parte del proceso.

Contamos con la fuerza de los productos NURIT, el liderazgo de PAYware en back office y software para autorizar y procesar transacciones financieras, y por otro lado también tenemos los clásicos terminales de VeriFone», expresó el ejecutivo.

En lo que respecta a estrategias para la comercialización de las nuevas soluciones de software adquiridas, el ejecutivo comentó que si bien el desarrollo y la comercialización de software no ha sido su negocio tradicional en los últimos dos años, si lo ha sido históricamente por muchos años. De hecho esta actividad fue una parte muy importante para el crecimiento de VeriFone hace varios años atrás.

«VeriFone fue la primer compañía que desarrolló un Gateway de pagos para transacciones seguras sobre Internet, esto fue reali-



## [ MEDIOS DE PAGO ]

zado hace alrededor de 8 años. De hecho cuando VeriFone fue adquirida por HP, el alto valor agregado que tenía el software fue un factor muy importante. Por eso somos una empresa que sabe vender este tipo de soluciones. Muchos clientes nos perciben como una empresa de software y tenemos todo el «expertise» y el «know how» de América Latina. Las personas que manejábamos la división de software en aquella época continuamos hoy aquí. Por eso tenemos una organización de servicios profesionales y manejo de proyectos que ofrece una solución completa».

«Por esta razón, no nos preocupa la comercialización de soluciones de software, sino que es todo parte de la sinergia por la cual tuvo sentido invertir en Trintech. Teníamos la experiencia pero nos faltaban algunos productos que los tomamos de ahí, por lo que ahora sólo debemos entregarlos a nuestros clientes», amplió López.

### Prevención del Fraude y Nuevas Tecnologías

En otro orden, el ejecutivo también habló sobre el desarrollo de EMV y las tecnolo-



gías sin contacto las cuales mantienen una tasa de crecimiento anual del orden del 10 al 15% año tras año. En este sentido, Fernando López afirmó que dentro de este marco VeriFone seguirá creciendo a un ritmo mucho más acelerado que el del mercado, ya que la empresa está penetrando nuevos mercados a través de nuevos clientes. «Yo creo que está todo dado para que continuemos con un desarrollo exitoso, en la medida que sigamos entendiendo las problemáticas de los clientes y entregando las soluciones, eso asegura que continúe nuestro crecimiento», expresó López.

Por otro lado y en lo que respecta a prevención del fraude, VeriFone es una empresa que es consultora de bancos. «Sabemos que el fraude lamentablemente sucede y VeriFone es una parte más de la cadena. Los bancos han tomado acciones muy concretas en sistemas de monitoreo y más que buscar y encontrar quién fue el culpable de una acción fraudulenta, la tendencia es de evitar que estos hechos sucedan».



## VeriFone: an end-to-end offer

VeriFone is a global company listed on the stock exchange with more than 25 years of activity. Its business is focused on providing secure electronic payment technologies to its clients, both financial and vertical, i.e., solutions that allow carrying out payment transactions with the purpose of automating the process



### Fernando López, Vice President and General Manager for Latin America and the Caribbean

#### VeriFone in Latin America and the Caribbean (LAC)

In Latin America, a company acquired about one year ago serves as office for the company in Uruguay. In addition, «we have offices in Argentina, Costa Rica, Brazil, and Mexico. In the other Latin American countries, we have commercial partners that allow us reaching all our clients», said Fernando López.

With respect to the plans scheduled for 2008 in the region, the executive pointed out that «the company will continue paying attention to its clients' needs, understanding problems for the handling of financial transactions and integrating solutions. No new strategy has been proposed, we just shall continue growing and maintaining the leadership we currently have in the banking, government, and healthcare sectors, etc».

According to Fernando López, Latin America will continue adopting new technologies faster than any other region worldwide, as this has always been the tendency in the region. «Our «Contactless» service is making a lot of progress in many countries where VeriFone is involved in several projects. As a way of illustration, we are participating in some projects that involve payments through cell phones. Therefore, on one hand, we are very focused on continuing the migration to EMV, and on the other hand, on continuing the development of

«De parte de VeriFone, los dispositivos de la empresa cumplen con estándares de seguridad mundiales como PCI, PED, entre otros; más aplicaciones de software con encriptación de datos y antivirus para los sistemas de transacciones financieras. Hace algunos años VeriFone cerró un acuerdo con FinalTech que nos convirtió en la primer empresa con antivirus para POS. Nos preocupa junto con los bancos evitar que el fraude suceda», explicó el ejecutivo.



Finalmente cuando el ejecutivo fue consultado sobre la posibilidad de nuevas adquisiciones, López concluyó. «De momento no existe ningún plan cercano relacionado a nuevas adquisiciones. De todos modos, la empresa seguirá muy atenta a las demandas que puedan existir por parte de los bancos y los gobiernos, y si llegado el momento se debe realizar una acción especial para abarcar alguna demanda específica, se seguirá haciendo como se ha hecho hasta ahora».



«Contactless» and wireless projects and technologies, which undoubtedly constitute the market's demand. The tendency is to break out of the traditional model when making transactions in front of the customer without him/her losing his/her card out of sight», added López.

#### Products and services

After acquiring Lipman and the PAYware division of the Irish company Trintech, VeriFone consolidated its global offer and presence noticeably. «Currently, we probably are the only company in the world that can offer an end-to-end transaction to the customer, comprising all the stages from the payment terminal up to the electronic processing of that transaction, including authorization and every issue related to back office. There is no other company that can offer both proper products and services to the customer; many companies use partners, and each one of them specializes in one part of the process.

We have the strength of NURIT products and the leadership of PAYware in terms of back office and software to authorize and process financial transactions, as well as the classic VeriFone terminals», expressed López.

Regarding strategies to commercialize new acquired software solutions, the executive said that even though software development and commercialization has not been the traditional business of the company during the past two years, it has been traditional for many years in the history of the company. In fact, this activity was a very

important contributing factor for VeriFone's growth several years ago.

«About 8 years ago, VeriFone was the first company to develop a payment gateway for secure Internet transactions. Actually, when HP acquired VeriFone, the high added value of the software constituted a very important factor. Due to this reason, we are a company that knows how to sell this type of solutions. Many clients consider us as a software company, and we have all the Latin American expertise and know-how. The people who used to handle the software division back then still continue here today. This fact allows us having an organization of professional services and project handling that offers an overall solution».

«For this reason, we are not concerned about the commercialization of software solutions, as it makes part of the synergy by which we found wise to invest in Trintech. We had the experience but we lacked some products we took from there, and now we just have to deliver them to our clients», explained López.

#### Fraud Prevention and New Technologies

With respect to other subjects, the executive also talked about the EMV development and contactless technologies that maintain a 10-15% annual growth rate year after year. In this sense, Fernando López asserted that within this frame VeriFone shall continue growing at a much faster pace than the market as the company is accessing new markets through new customers. «I believe

that the conditions are set for us to continue with a successful development; provided that we continue understanding our clients' problems and delivering the solutions, our ongoing growth is assured», expressed López.

On the other hand, and with respect to fraud prevention, VeriFone is a company that offers consultancy services to banks. «We are aware that, unfortunately, fraud cases occur, and VeriFone is another part of the chain. Banks have taken very concrete actions in terms of monitoring systems, and the tendency is to prevent these cases to happen rather than finding who was responsible for a fraudulent action.

«VeriFone's devices comply with global security standards, such as PCI and PED, among others. In addition, we use software with data encryption and antivirus for the financial transaction systems. Some years ago, VeriFone subscribed an agreement with FinalTech that made us the first company with antivirus for POS. Together with banks, we are concerned about preventing fraud to happen», explained the executive.

Finally, when the López was asked about possible new acquisitions, he concluded: «For now, there is no short term plan whatsoever related to new acquisitions. Anyway, the company will continue paying attention to the demands banks or governments may make, and if when the time comes the company has to take a special action to satisfy a specific demand, we shall continue meeting these demands as we have been doing so far».