



# PAYware CMS: una solución de VeriFone para el mercado global

PAYware CMS (Card Management System) es una de las soluciones que VeriFone adquirió al realizar la compra de Trintech. Ésta solución fue desarrollada en Uruguay, y ha madurado bajo las condiciones de VeriFone.

**L**a solución consiste en una plataforma de software que funciona sobre varias infraestructuras de hardware, como Sun e IBM entre otras, a la vez que corre sobre las bases de datos de, por ejemplo, Oracle, para de esta forma poder cumplir las funciones de adquisición y emisión. El sistema, que tiene más de diez años en el mercado, se adecua según las necesidades del cliente, por lo que existen varios modelos del producto.

A nivel de Latinoamérica, la plataforma posee clientes muy importantes, y en Brasil, donde posibilita más de 100.000 transaccio-

nes por mes, se ve un marcado crecimiento que se prevé que alcance a millones de transacciones mensuales.

El producto está siendo lanzado no sólo como licenciamiento, sino también a través de VeriFone Access en México, como llave en mano para clientes que no desean montar toda la infraestructura necesaria, debido a que la compañía ya construyó esta infraestructura bajo todos los requerimientos de Visa y MasterCard para PCI.

PAYware CMS ya está funcionando en varios países además de México y está listo para el

mercado. Con respecto a los clientes que utilizan el sistema no se pueden revelar datos en este momento, por acuerdos de confidencialidad.

**Desde la adquisición del producto, ¿qué mejoras ha implementado VeriFone al sistema?** Para VeriFone, por cuestiones de seguridad, es importante asegurarse de que se cumple con todos los reglamentos de PCI que solicitan Visa y MasterCard. Este reglamento fue creado con el fin de asegurarse de que el software, cuando se va a instalar, cumpla con todos los requisitos necesarios para establecer un ambiente seguro, de manera que encripte la información eficientemente para



que sea imposible desglosar los datos de los tarjetahabientes, y para mantener las reglas de usuario de quién puede tener acceso a la información y quién no.

PAYware CMS ya cumple con estos requerimientos, y es incluso uno de los primeros sistemas a nivel global que ya posee este tipo de certificación. Esto abre la posibilidad a VeriFone para poder ofrecer la solución en Latinoamérica y en el mundo.

#### ¿Dónde cree que existen las principales oportunidades de negocio para el sistema?

Existe un fenómeno global que son las tarjetas privadas. Muchos retailers hoy en día tienen un interés grande en poder diferenciarse de su competencia, y una de las formas mediante las cuales pueden lograrlo es la emisión de un plástico que tenga características que beneficien al consumidor de ese comercio. Por esta razón, están buscando generar sus propias tarjetas o sus propios beneficios y programas.

El producto de VeriFone fácilmente configura la tarjeta para tener diferentes características. Por ejemplo: puntos de lealtad, emisión de tarjetas gift, posibilidad de bonos, descuentos al momento de realizar una transacción, etc. De esta manera, facilita la creación de programas específicos destinados a diferentes nichos de mercados, con tasas de interés, puntos y beneficios diferentes, dependiendo del mercado al que quieran atacar.

Muchas empresas de Latinoamérica que han analizado diferentes productos en el mercado han seleccionado a PAYware CMS por su flexibilidad y la posibilidad de ejecutar rápidamente nuevas soluciones cuando se dan cambios en el mercado, debido a que éste es un producto en el que no necesita desarrollar nuevos software ante nuevas soluciones.

PAYware CMS también se está adecuando para poder realizar transacciones y emitir, además del concepto de plástico, tarjetas virtuales. Estos productos no constan de una

tarjeta, sino que existe una cuenta que puede ser asignada tanto a un teléfono como a un reloj, y de esta forma hacer transacciones contactless. Este nuevo medio de pago se viene con mucha fuerza.

Muchas áreas verticales también están viendo estas soluciones como una oportunidad para diferenciarse. Los carriers, como los telcos, ven esto como una forma de emitir crédito a sus usuarios, de manera que los clientes de teléfonos pasarían a ser en cierta manera tarjetahabientes. Así, personas no

bancarizadas tendrán la posibilidad de hacer transacciones utilizando artículos, como los teléfonos móviles. PAYware CMS también posibilita a estas empresas la emisión y gestión de estos créditos a los teléfonos.

**¿En qué países de Latinoamérica percibe mayores oportunidades para PAYware CMS?** Las mayores oportunidades existen en México y Brasil.

Hoy en día Brasil es para la empresa un país de gran crecimiento, porque existe una explosión en el mercado de private labels. Si bien las tarjetas tradicionales Visa, MasterCard y American Express poseen la mayoría de la cuota de mercado, el notorio crecimiento en el área de las tarjetas privadas deja en evidencia que los retailers están beneficiándose del hecho de que con sus propios sistemas pueden realmente crear un diferencial para el mercado.

En Colombia, Venezuela y Argentina, los retailers también están incursionando en este negocio, basados en el éxito que las private labels han tenido en países como Chile. Estos son mercados muy importantes para la compañía.

**¿Cuál es su visión del negocio de procesamiento de tarjetas en el ámbito regional?**

**¿Cree que existe una tendencia a un modelo de outsourcing?** El modelo de outsourcing se está implementando en Latinoamérica, y por esta razón VeriFone invirtió en un socio que se llama Tienda Kit y construyó conjuntamente, a través de un joint venture, VeriFone Access.

La empresa está establecida en México, donde justamente existen clientes que no desean construir e invertir en toda la infraestructura necesaria para administrar tarjetas de crédito. VeriFone Access ya lo ha desarrollado, y tiene la posibilidad de emitir plásticos en escala más pequeña para los clientes que justamente desean tener esos mismos beneficios, pero no tener todos los costos.



**Gustavo Jiménez,**  
Vicepresidente de Desarrollo  
de Nuevos Mercados  
VeriFone Latinoamérica

Sin embargo, también mediante VeriFone Access, y gracias a estar conectados a IP, existe la posibilidad de realizar transacciones de país a país de una forma muy simple. Como ejemplo de esto cabe decir que se puede manejar el procesamiento de una tarjeta privada emitida en Chile, y que se encuentra funcionando en Chile, desde

México. Pueden brindarse servicios desde México a toda la región e inclusive a todo el mundo.

Los límites para las transacciones de tarjetas, que antes eran marcados por las fronteras entre países, hoy ya no existen, gracias al avance de las telecomunicaciones.

**¿Cuál ha sido la estrategia utilizada por VeriFone para comercializar la solución tanto en lo regional como en lo global?** La empresa posee un grupo de ventas que está dedicado a vender el sistema a nivel regional. Pero sin embargo existe ahora un grupo global que va a empezar a comercializar el sistema en Europa, Asia y los Estados Unidos.

## PAYware CMS: Uma solução de VeriFone para o mercado global

PAYware CMS (Card Management System) foi parte da aquisição de Verifone a Trintech. Ela foi desenvolvida no Uruguai, e depois madurou sob as condições de Verifone.

A solução consiste em uma plataforma de software que funciona sobre várias infra-estruturas de hardware, como Sun e IBM, ao mesmo tempo corre sobre as bases de dados de, por exemplo, Oracle, para poder cumprir as funções de aquisição e emissão. O sistema que tem mais de dez anos no mercado adapta-se segundo as necessidades do cliente: existem vários modelos do produto.

Na América Latina a plataforma possui clientes muito importantes, e no Brasil, onde possibilita mais de 100.000 transações por mês, percebe-se um marcado crescimento que se prevê que atinja milhões de transações mensais.

O produto está sendo lançado através de Verifone Access no México, como prática solução para clientes da companhia que não desejam montar toda a infra-estrutura necessária, devido a que ela já a construiu sob todos os requerimentos de Visa e MasterCard para PCI.

**Desde a aquisição do produto, que melhoramentos implementou Verifone ao sistema?** Para VeriFone, por questões de segurança é importante saber que se cumpre com todos os regulamentos de PCI que solicitam Visa e MasterCard. Ele foi criado a fim de assegurar-se de que o software, quando for instalado, cumpra com todos os requisitos necessários para estabelecer um ambiente seguro, de maneira que encripte a informação de forma eficiente, para que seja impossível desmembrar os dados dos possuidores de cartões, e para manter as regras de usuário de quem possa ter acesso à informação e quem não.

PAYware CMS já cumpre com esses requerimentos, e é um dos primeiros softwares em nível global que já tem esse tipo de certificação. Isso faz que Verifone possa oferecer a solução na América Latina e no mundo.

**Onde o senhor acha que existem as principais oportunidades de negócio para o sistema?** Existe um fenômeno global que são os cartões privados. Muitos retailers hoje em dia têm ansiedade de poderem ser diferenciados de sua concorrência, e uma das maneiras mediante as quais podem conseguirlo é a emissão de um plástico que tenha características que beneficiem ao consumidor dessa loja. Por isso, estão procurando gerar seus próprios cartões ou seus próprios benefícios.

O produto de VeriFone facilmente configura o cartão para ter diferentes características. Por exemplo: pontos de lealdade, emissão de cartões gift, possibilidade de bonos, benefícios no momento de realizar uma transação, etc. Dessa forma, facilita a criação de programas específicos destinados a diferentes partes do mercado, com taxas de interesse, pontos e benefícios diferentes, dependendo do mercado que queiram atacar.

Muitas empresas da América Latina que analisaram diferentes produtos no mercado selecionaram PAYware CMS por sua flexibilidade e possibilidade de executar rapidamente novas soluções quando há mudanças no mercado, devido a que este é um produto que não necessita desenvolver novos softwares ante novas soluções.

PAYware CMS também está se adequando para poder realizar transações e emitir, além do plástico, cartões virtuais. Estes produtos não constam de um cartão, senão que existe uma conta que pode se asignada tanto a um telefone, quanto a um relógio, e dessa forma fazer transações contactless. Esse novo meio de pagamento vem com muita força.

Muitas áreas verticais também estão vendo estas soluções como uma oportunidade para se diferenciarem. Os carriers, como os telcos, vêem isso como uma forma de emitir crédito aos seus usuários, de forma que os clientes de telefones passariam a ser de certa forma possuidores de cartões. Assim, pessoas não-bancarizadas terão a possibilidade de fazerem transações desde outros produtos, como os telefones móveis. PAYware CMS também possibilita a estas empresas a emissão e gestão desses créditos aos telefones.

**Em que países da América Latina percebe maiores oportunidades para PAYware CMS?** As maiores oportunidades estão no Brasil e no México.

Hoje em dia, o Brasil é para a empresa um país de grande crescimento, porque existe uma exploração no mercado de private labels. Ainda que os cartões tradicionais Visa, MasterCard e American Express possuam a maior parte de quota do mercado, o importante crescimento na área dos cartões privados deixa em evidência que os retailers beneficiam-se do fato de que com seus próprios sistemas podem realmente criarem um diferencial para o mercado. Na Colômbia, na Venezuela e na Argentina, os retailers também estão penetrando neste negócio, baseados no êxito que as private labels tiveram em países como o Chile. Eles são mercados muito importantes para a companhia.

**Qual é sua visão de processamento de cartões no âmbito regional? O senhor acha que existe uma tendência a um modelo de outsourcing?** O modelo de outsourcing está sendo implementado na América Latina, e por esse motivo VeriFone investiu em um sócio que se chama "Tienda Kit" e construiu através de um join venture, Verifone Access.

A empresa está estabelecida no México, onde justamente existem clientes que não desejam construir e investir em toda a infra-estrutura necessária para admitir cartões de crédito. Verifone Access já o desenvolveu, e tem a possibilidade de emitir plásticos em escala menor para os clientes que desejam ter esses mesmos benefícios, mas não ter todos os custos.

Porém, mediante Verifone Access e por estar conectado a IP, existe a possibilidade de realizar transações entre países de maneira simples. Por exemplo, pode-se mexer no processamento de um cartão privado emitido no Chile, desde o México. Podem-se brindar serviços do México à região toda, incluso ao mundo todo. Os limites para as transações de cartões, que antes eram marcados pelas fronteiras entre países, hoje já não existem pelo avanço das telecomunicações.

**Qual foi a estratégia utilizada por VeriFone para comercializar a solução tanto em nível regional quanto global?** A empresa possui um grupo de vendas dedicado a vender o sistema em nível regional. Porém, existe agora um grupo global que vai começar a comercializar o sistema na Europa, na Ásia e nos Estados Unidos.