



RAYMUNDO

Guerrero

Country Manager de
Pomelo en México

Licenciado en Contabilidad y Estrategia Financiera por el ITAM, con un Executive MBA por el IPADE, Raymundo Guerrero es profesor universitario de Finanzas en la Universidad Panamericana y desarrollador de productos y negocios especializados en el sector Fintech. Cuenta con más de diez años de experiencia en el sector de servicios financieros y ha liderado el lanzamiento de varios productos en importantes empresas como Mercado Pago y Broxel.

Actualmente se desempeña como Country Manager de Pomelo en México, una empresa líder en infraestructura tecnológica de emisión, procesamiento y gestión de pagos con tarjetas en América Latina. Pomelo permite que Bancos, Fintechs y empresas multinacionales lancen y escalen sus negocios de tarjetas de crédito, débito y prepago en cuestión de semanas, con solo una integración.

¿Podrías explicarnos qué es Pomelo y qué servicios ofrece?

Pomelo es una empresa líder en tecnología financiera en América Latina, especializada en la emisión, procesamiento y gestión del negocio de tarjetas de crédito, débito y prepago. Nuestra plataforma permite a cualquier compañía lanzar sus propias tarjetas de manera rápida y segura, gracias a una integración sencilla a través de APIs (*Application Programming Interface*). Pomelo opera 100% en una nube, ofreciendo servicios de infraestructura financiera robusta y adaptable para que las empresas puedan escalar sus operaciones en toda la región.

¿Cuáles han sido los principales retos que han enfrentado desde su creación y cómo los han superado?

Desde su creación, Pomelo ha enfrentado retos como la adaptación a la diversidad regulatoria en los diferentes países de América Latina y la construcción de una infraestructura tecnológica que cumpla con los más altos estándares de seguridad y rendimiento. Para superarlos, ha desarrollado tecnología propia y una operación totalmente en la nube, capaz de procesar hasta 55 millones de transacciones diarias, lo que le permite adaptarse rápidamente a las necesidades del mercado y a las regulaciones locales.

Pomelo trabaja con empresas para lanzar y escalar sus propias tarjetas. ¿Cómo beneficia esto a los negocios y qué tipo de empresas pueden aprovechar estos servicios?

Los servicios de Pomelo permiten a las empresas ofrecer tarjetas personalizadas a sus clientes, creando nuevas oportunidades de fidelización y generando ingresos adicionales. Esta flexibilidad beneficia a instituciones como: Fintechs, Bancos digitales, grandes corporaciones y cualquier

empresa que quiera lanzar productos financieros personalizados sin tener que construir su propia infraestructura tecnológica desde cero. Además, nos sentimos muy orgullosos de ser una compañía cuyos procesos son rápidos y efectivos. Hemos logrado lanzar un proyecto en solo 8 días, lo que acelera el plazo de lanzamiento de cualquier negocio.

¿Cómo consideras que Pomelo está cambiando el panorama del sector financiero en México y América Latina?

Pomelo está democratizando el acceso a la emisión de tarjetas y facilitando la inclusión financiera mediante su tecnología de infraestructura financiera. Al ofrecer una plataforma robusta, segura y de rápida implementación en América Latina, está permitiendo que más empresas, incluso las no tradicionales, puedan ofrecer productos financieros innovadores a sus clientes. Esto contribuye a un mercado financiero como el mexicano para ser más dinámico y competitivo, donde las y los consumidores tienen más opciones y mejores servicios.

De todos los productos financieros que ofrece Pomelo, ¿cuál consideras que marca la diferencia en comparación con el mercado financiero tradicional?

Nuestro principal diferencial es que contamos con una plataforma completamente en la nube, tecnología propia y un equipo de personas expertas capaces de entender las necesidades de nuestros clientes. Ofrecemos una experiencia superior, tanto para las empresas como para los consumidores finales, al simplificar la gestión de tarjetas a través de tecnología avanzada.

En tu opinión, ¿qué papel juega la innovación tecnológica en la inclusión financiera y cómo contribuye Pomelo a este objetivo?

La innovación tecnológica es clave para la inclusión financiera, ya que permite que más personas tengan acceso a productos y servicios financieros que antes eran inaccesibles o costosos. Pomelo contribuye a este objetivo proporcionando a las empresas una infraestructura flexible y segura que les permite crear productos financieros a medida. Esto facilita el acceso a servicios financieros para personas no bancarizadas.

¿Cómo consideras que Pomelo está contribuyendo a mejorar la Educación Financiera en el país?

Nuestro compromiso con la sociedad está presente en todo el ADN de la compañía. Proporcionamos herramientas y tecnología para crear productos que se alineen con las necesidades y comportamientos financieros de las y los consumidores de nuestros clientes. Al democratizar el acceso a productos financieros innovadores, fomentamos un entorno donde más personas pueden entender y utilizar productos financieros de manera efectiva, lo cual es una base para una mejor Educación Financiera.

La seguridad es una preocupación constante cuando hablamos de tarjetas. ¿Cómo garantiza Pomelo la seguridad de las transacciones para sus clientes?

Pomelo garantiza la seguridad de las transacciones mediante una infraestructura tecnológica de clase mundial totalmente en la nube, con los más altos estándares de seguridad. Implementa protocolos avanzados de encriptación, monitoreo continuo de transacciones y medidas de prevención de fraude en tiempo

real. Esto asegura que las transacciones de las y los clientes sean seguras y que la información personal y financiera esté protegida contra cualquier amenaza.

¿Qué planes de expansión tiene Pomelo para los próximos años, y cómo planean adaptarse a diferentes mercados y necesidades?

Pomelo planea duplicar sus ingresos y aumentar su base de clientes en un 75% durante este año, con un enfoque especial en México, donde ya opera el 40% de sus clientes. Para adaptarse a diferentes mercados y necesidades, seguiremos desarrollando infraestructura tecnológica y expandiendo nuestras capacidades de emisión de tarjetas. También, buscaremos seguir adaptándonos a las regulaciones locales y diversificar nuestra oferta de productos financieros.

¿Podrías compartir algún consejo que consideres fundamental para que nuestros lectores y lectoras gestionen de la mejor manera sus finanzas?

Una buena gestión financiera comienza con la creación de un presupuesto claro y realista, que contemple tanto ingresos como gastos. Es fundamental ahorrar regularmente, incluso en pequeñas cantidades, y tener un fondo de emergencia. Además les invito a aprovechar la tecnología financiera disponible para facilitar la gestión de sus finanzas.

