

Fundada hace siete años “Mercury TFS surge con la idea de cubrir un hueco en la industria de soluciones de software de comercio exterior para bancos”, explica Juan Carlos Rivera. Señala que sus principales señas de identidad son la tecnología de última generación, la funcionalidad y la cercanía al cliente. Presentes en México, Chile, Alemania, Colombia y

España, el mercado que les va mejor es el español, “pero pensamos que Chile y México serán muy interesantes en un tiempo muy breve”. Sus planes de futuro, pasan por la expansión de más oficinas en el mundo, “como abrir una oficina en USA y en Medio Oriente, para posteriormente expandirnos por Asia, África y Oceanía”.

Juan Carlos Rivera, CEO & Chairman de Mercury Trade Finance Solutions

“Somos una empresa con una salud financiera envidiable que crece año a año”

■ Mercedes Cobo

— Hábleme un poco de la empresa. ¿A qué se dedican, cómo fueron sus inicios y en qué momento se encuentran?

— Mercury TFS surge con la idea de cubrir un hueco muy grande en la industria de soluciones de software de comercio exterior para bancos. Existe todavía un vacío donde la tecnología digital, funcionalidad y la innovación son requeridas por los bancos de todo el mundo, y Mercury TFS es la única empresa que ofrece de manera integral estos servicios. Nosotros nos dedicamos a automatizar completamente toda la operativa de comercio exterior de los bancos y sus clientes. Todos los medios de pagos internacionales que intervienen en las importaciones y exportaciones, pueden ser gestionados totalmente con nuestras soluciones informáticas, de inicio a fin y de punta a punta. Nuestros inicios fueron muy duros ya que había que desarrollar desde cero todo nuestro software. Para realizar un software novedoso y poderoso, hay que conjugar a los mejores expertos mundiales junto con los mejores técnicos de desarrollo de sistemas. Al principio nos costó mucho esfuerzo, pero después una vez construidos los cimientos, avanzamos más rápido y mejor. La base del éxito, fue contar con unos principios sólidos de enfoque sistémico, calidad total y última tecnología para construir el mejor software de comercio exterior actualmente en el mercado. Ahora estamos consolidando lo realizado desde hace 7 años y capitalizando el excelente resultado obtenido en abordar nuevas áreas geográficas de negocio, como el caso de Latinoamérica.

— ¿Cuáles son su señas de identidad? ¿Qué les diferencia de sus competidores?

— Nuestras señas de identidad son: la tecnología de última generación, que nos permite entre muchas otras cosas, digitalización completa, multi-canalidad, máxima seguridad, soluciones completas en la misma arquitectura y tecnología tanto de módulos de negocio, como de soluciones satélite necesarias (workflows, imágenes, reportería, consultas, auditorías, etc.), cloud ready, soluciones SaaS, movilidad, etc. Funcionalidad robusta y moderna, que garantiza que la experiencia de usuario y la completitud operativa esté presente en nuestras soluciones. Que la parametrización y customización del sistema sea sencilla e intuitiva. Que sea posible agregar funcionalidad a la medida de los clientes de manera correcta y expedita para aquellas cosas particulares y peculiares de cada banco o país. Finalmente, una de nuestras principales señas de identidad es la cercanía al cliente, nos gusta estar cerca de nuestros clientes en cada país donde implementamos nuestras soluciones, de tal manera que los



ALEX PUYOL

“Existen miles de potenciales clientes en el mundo que abordaremos con inteligencia y paciencia”

“Nuestro apartado de I+D+i es vital ya que dependemos de ello para crecer, consolidarnos en el mundo y ser la solución por excelencia en el mercado”

bancos sientan la confianza de que estamos muy cerca de ellos y no a miles de kilómetros de distancia en otro país.

Nuestra principal diferenciación con los competidores es nuestra tecnología moderna. También nuestros precios razonables y de mercado. Algo que los clientes valoran mucho, es a nuestros equipos de expertos en proyectos, funcionales y técnicos que se incorporan a sus equipos para llevar a buen puerto y con éxito los proyectos que realizamos conjuntamente.

— Mercury TFS se está convirtiendo en un referente internacional de software bancario, ¿a qué se debe?

— Como lo hemos comentado anteriormente, no existen soluciones de comercio exterior en el mercado mundial que puedan competir con

AL TIMÓN

Licenciado en Actuario por la Universidad Nacional Autónoma de México, **Juan Carlos Rivera** es un profesional en temas de comercio exterior bancario con más de 27 años de experiencia, participando en todos los ámbitos relacionados con este sector. Ha trabajado en BBVA Bancomer, en empresas de software de TF y actualmente es CEO en Mercury TFS. Sabe y está

convencido de que la “excelente relación con los clientes es pieza clave para el éxito de todos los proyectos, y que ésta se funda en la confianza, respeto y cumplimiento cabal de todos los compromisos acordados con ellos, buscando siempre su completa satisfacción”. Ha participado como director en diferentes proyectos de TF para bancos en más de 38 países, entre ellos México, Argentina, Uruguay, Colombia,

Venezuela, Puerto Rico, Chile, Perú, Brasil, USA, España, Grecia, Holanda, Rusia, Kuwait. También destaca su labor en la apertura de nuevos mercados mundiales en la venta de productos de comercio exterior en América, Europa, Asia y África. Trabajó en CSI durante 13 años y fue responsable de la relación comercial con el Grupo Santander y durante 6 años fue el máximo responsable mundial de ventas.

nuestras soluciones. Lo digo humildemente, pero es verdad. En casi 30 años en este sector, puedo asegurar que ninguna solución existente tiene los cimientos y fundamentos que hemos involucrado en Mercury Portal, adicionalmente a la pasión y conocimiento que están presentes en el software. Esto los clientes lo ven y lo sienten de inmediato cuando miran nuestras soluciones. Por otra parte, el estar cerca de ellos es algo muy apreciado.

— ¿Dónde están presentes y en qué mercado les va mejor? ¿Cuáles serán los próximos destinos?

— Estamos presentes en México, Chile, Alemania, Colombia y España. El mercado que nos va mejor es España, pero pensamos que Chile y México serán muy interesantes en poco tiempo. Nuestros próximos destinos son Ecuador, USA y Medio Oriente. Sin embargo, cada país en el mundo que tenga un banco que realice operaciones de comercio exte-

rior es nuestro “target”, por tanto existen miles de potenciales clientes en el mundo que abordaremos con inteligencia y paciencia.

— Apuestan por jóvenes talentos, ¿por qué? ¿Cuáles son los perfiles que más demandan? ¿Qué importancia le dan al apartado de I+D+i?

— Definitivamente, los jóvenes talentos tienen la última tecnología en su haber y sobretodo en su ADN. Siempre están innovando y enriqueciendo nuestras soluciones con sus ideas. Nuestros expertos son tanto en el campo funcional del comercio exterior como en el tecnológico. Somos de las únicas empresas en el mundo que tienen talentos expertos en comercio exterior para el desarrollo e implementación de soluciones. Adicionalmente, nuestros expertos se caracterizan por su empatía con los clientes y enfoque de Calidad Total en todo lo que realizamos. Nuestro apartado de I+D+i es vital para Mercury TFS ya que sabemos que dependemos de ello para crecer, consolidarnos en el mundo y ser la solución por excelencia en el mercado.

— ¿Cuáles son sus retos?

— Nuestros retos principales son entre otros, mantener una excelente relación de negocio con nuestros bancos clientes para siempre. El mantener una relación “win-win” es muy difícil pero hasta el momento la hemos conseguido. Vemos los problemas de nuestros clientes como si fueran propios y por tanto los solucionamos conjuntamente. Otro reto fundamental, es el de mantenernos en la vanguardia e innovación, lo cual resulta muy costoso pero a la vez muy satisfactorio. Lo difícil no es llegar a la cima sino mantenernos y eso es lo que tratamos de cumplir. Otro reto fundamental es conseguir que todos los proyectos de implementación sean lo más rápidos y sobre todo con la mejor calidad posible, en tiempo y en presupuesto. Por eso, incorporamos metodologías o procesos “Agile” y una metodología propia de implantación de soluciones que permita modelos ágiles y efectivos.

— ¿Cuáles son los objetivos de la empresa a corto, medio y largo plazo? ¿Cuáles son sus planes de futuro?

— A corto plazo, consolidarnos en cada cliente que utiliza nuestras soluciones buscando la satisfacción total de cada uno de ellos. A mediano plazo, crecer y consolidarnos en cada país donde estamos presentes pero abordando nuevos mercados cercanos. A largo plazo ser la mejor empresa de soluciones de comercio exterior del mundo. Nuestros planes a futuro, pasan por la expansión de más oficinas en el mundo, como abrir una oficina en USA y en Medio Oriente, para posteriormente expandirnos por Asia, África y Oceanía.

— ¿Cuáles son sus principales cifras y cuáles son sus previsiones para este año?

— Tenemos 4 soluciones principales, únicas en el mercado de comercio exterior (Trade Finance): Back-office, Middle-office, Front-end y Mobile. Tenemos 17 módulos de negocio tradicional de Trade Finance (cartas de crédito importación. Tenemos 20 módulos de valor agregado en nuestra plataforma que interactúan con los módulos de negocio (workflow, reporting, mensajes seguros, imágenes, etc.). 15 Multi's. Somos una verdadera solución “multi”: multi-empresa, canal, banco, plataforma, base de datos, moneda, navegador, sucursal, país, idioma, nave.

En el plano económico, somos una empresa con una salud financiera envidiable, que crece año a año. Cero deudas y totalmente al corriente con sus obligaciones fiscales, laborales, sociales, etc.