

OBSEVATORIO CT+i

OPORTUNIDADES Y TENDENCIAS TECNOLÓGICAS
PARA LOS NEGOCIOS DEL FUTURO



LICENCIA

Informe: Inteligencia Artificial en *Fintech* por Corporación Ruta N, se distribuye bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

Sugerimos se referencie el documento de la siguiente forma:

Corporación Ruta N (2018). Observatorio CT+i: Informe No. 1. Inteligencia Artificial en *Fintech*

Recuperado desde www.rutanmedellin.org





**ÁREA DE OPORTUNIDAD:
> INTELIGENCIA ARTIFICIAL
EN *FINTECH***



LIDERA

n
ruta
MEDELLÍN
CENTRO DE INNOVACIÓN Y NEGOCIOS

EJECUTA

INNORUTA

RED DE INTELIGENCIA COMPETITIVA



DESARROLLA EL ESTUDIO



ASESORA

Gabriela Martínez

Especialista en Analítica de datos

PARTICIPANTES

El estudio de vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva denominado INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN *FINTECH* fue desarrollado por la Corporación Tecnova UEE en el cual los participantes asumieron los siguientes roles:

Metodólogo: Asesora con la metodología de vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva diseñada para el proyecto Observatorio CT+i y definida por INN Ruta - Red de Inteligencia competitiva. Adicionalmente coordina dentro de cada institución los ejercicios realizados.

Vigía: Encargado de recopilar de fuentes primarias y secundarias los datos e información relacionada con el área de oportunidad estudiada. Realiza con expertos temáticos y asesores el análisis de la información recopilada y la consolidación de los informes del estudio de inteligencia competitiva.

El estudio contó con la participación de María Gabriela Martínez quien desempeñó el papel de asesor temático con las siguientes actividades.

Asesor temático: Participa en las etapas de análisis y validación de la información recopilada por el vigía. Orienta y da lineamientos del estudio de inteligencia competitiva realizado.

Se contó con la participación de un grupo de actores con conocimientos en relación a la temática, quienes contribuyeron en la validación y priorización de oportunidades.

PARTICIPANTES



DIRECTOR DEL PROYECTO:

Elkin Echeverri

COORDINADORES DEL PROYECTO:

María Isabel Palomino Ángel

Carlos Andrés Franco Pachón

EXPERTA TIC

Ana María Salazar



DIRECTOR DEL PROYECTO:

Camilo Andrés García Giraldo

COORDINADORA DEL PROYECTO:

Diana María Aguilar Valencia

METODÓLOGAS:

Diana María Aguilar Valencia

Paola Vargas González

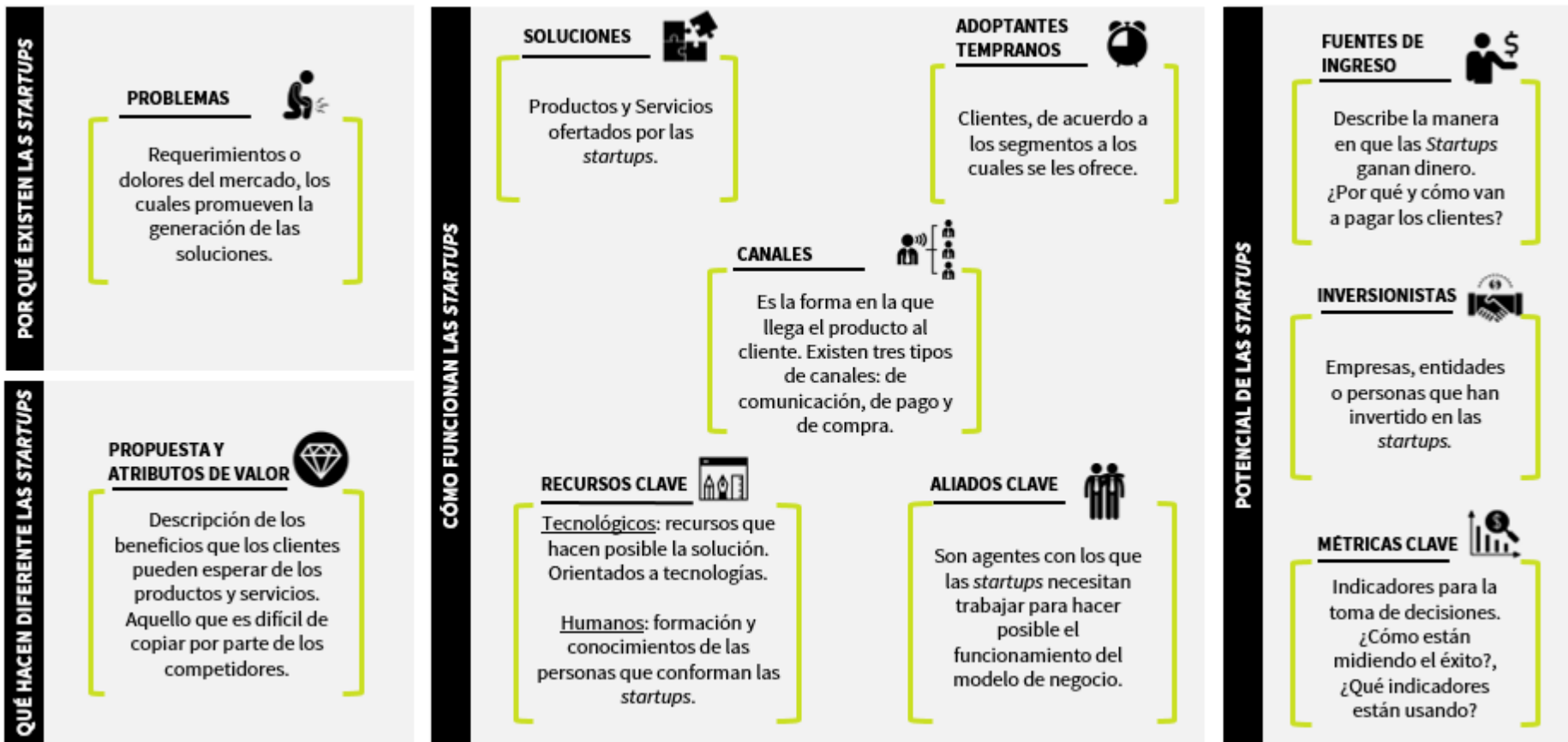
VIGÍAS:

Juan Fernando Pérez Pérez

Jhonjali García Mosquera



LIENZO DE MODELO DE NEGOCIO CONSIDERADO



Contenido

LIENZO DE MODELO DE NEGOCIO CONSIDERADO	9
PUNTUACIÓN DE CRÉDITO / PRÉSTAMOS DIRECTOS	13
RESUMEN EMPRESAS ANÁLIZADAS PARA PUNTUACIÓN DE CRÉDITO/PRÉSTAMOS DIRECTOS.....	14
Wecash	15
Upstart	18
Argon Credit.....	21
Applied Data Finance	23
Habito	25
Cream finance.....	27
CreditVidya	30
Float	34
James	37
Naborly	41
ANÁLISIS PREDICTIVO	44
RESUMEN EMPRESAS ANÁLIZADAS PARA ANÁLISIS PREDICTIVO	45
Opera Solutions	46
Ayasdi.....	49
H2o.ai.....	52
Kensho Technologies, Inc.....	55

Versive	57
Narrative Science	59
Cognitive Scale	63
SmartZip	68
Anodot	72
Lucena Research	76
INVESTIGACIÓN DE MERCADO / ANÁLISIS DE LOS SENTIMIENTOS.....	80
RESUMEN EMPRESAS ANÁLIZADAS PARA INVESTIGACIÓN DE MERCADO / ANÁLISIS DE LOS SENTIMIENTOS.....	81
Dataminr	82
Alphasense	85
Orbital Insight	88
iSentium	91
Indico	94
Acuity	97
Signal.....	99
FeedStock.....	102
GESTIÓN CUANTITATIVA Y DE ACTIVOS.....	105
RESUMEN EMPRESAS ANÁLIZADAS PARA GESTIÓN CUANTITATIVA Y DE ACTIVOS	106
Wealthfront	107
Sentient technologies	111

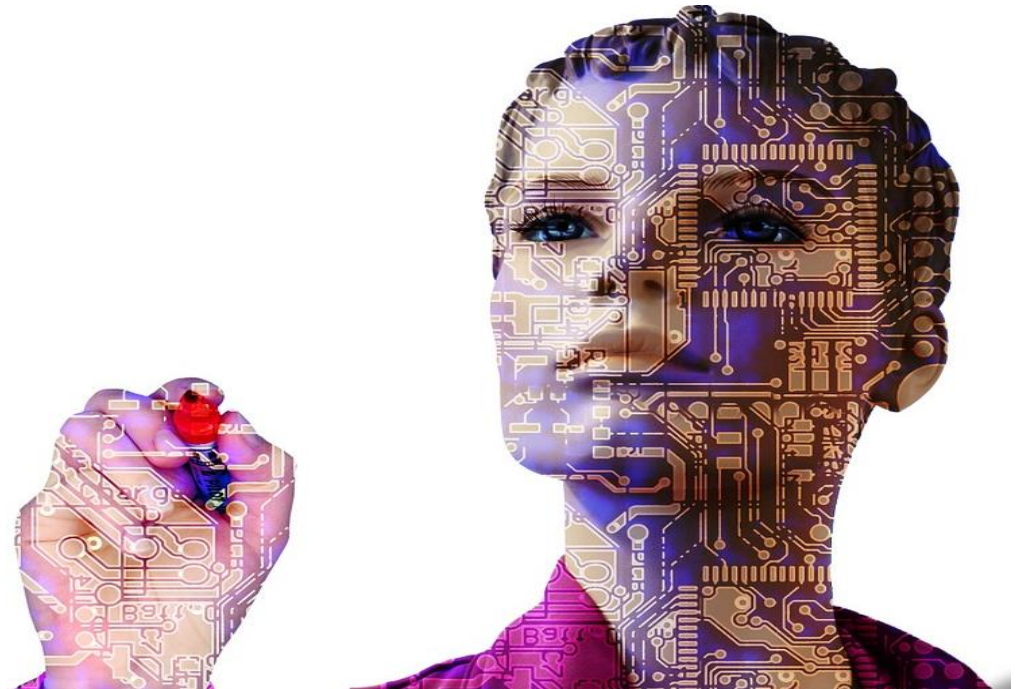
Trumid.....	114
Alpine Data	116
Sigopt	118
Numerai	121
Alpaca	124
Waenut Algorithms.....	126
Forward Lane	128
Fount.....	132
COBROS DE DEUDAS.....	134
RESUMEN EMPRESAS ANÁLIZADAS PARA COBROS DE DEUDAS.....	135
True Accord.....	136
Collect AI	139

PUNTUACIÓN DE CRÉDITO / PRÉSTAMOS DIRECTOS

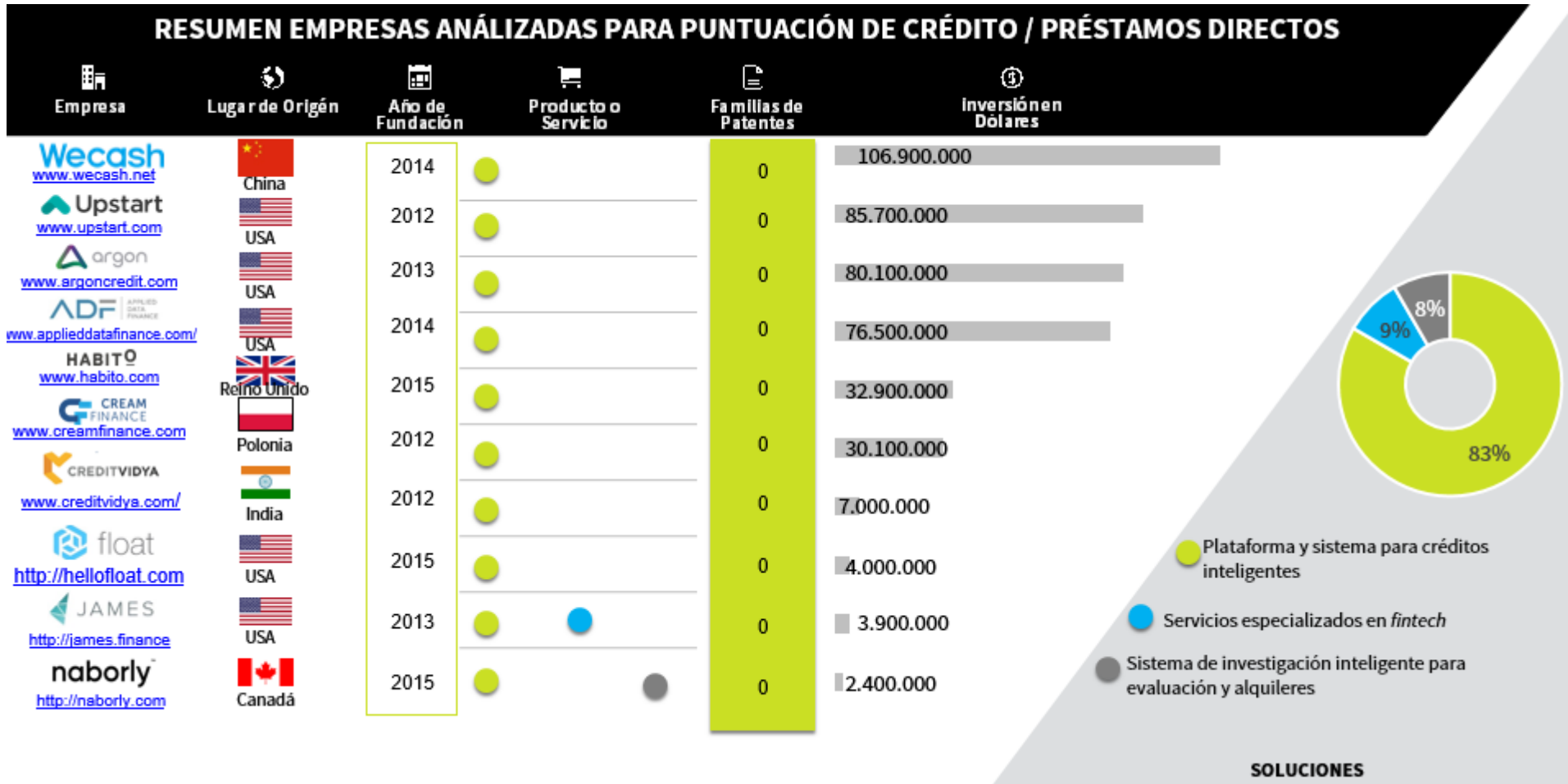


Puntuación de crédito: método alternativo de calificación crediticia que integra datos estructurados y no estructurados de usuarios no bancarizados apoyándose de pruebas psicométricas o información de las redes sociales.

Los préstamos directos, también llamados *P2P Lending*, es un nuevo método de préstamos *peer to peer* a través de tecnologías inteligentes y plataformas digitales que usan y analizan grandes volúmenes de datos o información no estructurada para predecir o conocer el grado de incumplimiento



RESUMEN EMPRESAS ANÁLIZADAS PARA PUNTUACIÓN DE CRÉDITO/PRÉSTAMOS DIRECTOS



Wecash



URL: www.wecash.net

Año de fundación: 2014

Ubicación: China, Asia.

Cobertura: China, Estados Unidos, Brasil, Singapur e Indonesia.

Empleados: información no identificada.

Inversiones: \$106.900.000 USD.

Patentes: 0

Perfil: *Wecash*, es una plataforma de evaluación de crédito de *big data* ubicada en China, que ofrece soluciones para empresas de tecnología.

- Utiliza algoritmos de aprendizaje automático, para proporcionar evaluaciones de crédito en menos de 15 minutos, mediante la extracción de datos móviles públicos de aproximadamente 600.000.000 de usuarios de Internet móvil.

- *Wecash* puede proporcionar rápidamente amplias evaluaciones de crédito y crear modelos predictivos, para el riesgo crediticio de los clientes.

Problemas: demora en la respuesta a una evaluación de crédito.

Soluciones: *Wecash Flash Silver*, plataforma que evalúa el crédito al consumo para préstamos en 3C para computadoras, comunicaciones y productos electrónicos de consumo, agricultura, medicina estética, alquiler de casas, automóviles, seguros y viajes.

- Desarrollo de tecnología, asesoramiento técnico, servicios técnicos, transferencia de tecnología, promoción de tecnología, consulta de información económica, servicios de software de aplicación.

Adoptantes tempranos: entidades financieras y público en general.

Canales: redes como *LinkedIn* y *Facebook*.

-Pago: *UnionPay*.

Recursos clave:

Recursos tecnológicos: *Wecash* usa *big data*, para eliminar la asimetría de la información, proporcionando decisiones de crédito más rápidas y precisas.

-Por medio del análisis de minería de datos y la tecnología de aprendizaje automático, se identifica la información presentada por los solicitantes,

y el crédito personal es calificado en línea, a partir del comportamiento social del cliente y la información masiva de Internet.

Recurso humano: profesionales en economía, estadística, matemáticas, e ingeniería informática.

Experiencias: *Objective-C, iOS, UI.*

- Base de datos *MySQL / Oracle, SQL*, análisis *XML / JSON*.
- Lenguajes *R, Python, Java, JavaScript, Shell, Perl*.

Conocimiento: protocolo HTTP, regresión logística, series de tiempo, regresión múltiple, agrupamiento, factor, RFM y otros métodos analíticos.

- Compatible con el servidor de aplicaciones J2EE convencional como *WebSphere / WebLogic / JBoss / Tomcat / Resin*.
- Plataformas en la nube como *Albatron, Aliyun, Shanda Cloud*.

Aliados claves: *Citibank, Bank of Beijing, Standard Chartered, International Finance Corporation.*

-*Kresna Investments* y *JAS Kapital*: colaboración que une la plataforma de tecnología y el motor de coaseguramiento de *Wecash*, con el conocimiento del mercado de *JAS Kapital* y *Kresna* y el conocimiento local en banca, finanzas y *Fintech*.

Propuesta y atributos de valor: *Wecash*, es un desarrollo que permite la evaluación de crédito, empleando una plataforma que utiliza algoritmos

de aprendizaje automático, para proporcionar evaluaciones de crédito en menos de 15 minutos.

-Eliminación de asimetría de la información por medio de *big data*, con el fin de proporcionar decisiones de crédito con mayor rapidez y precisión.

-La información presentada por el solicitante, es utilizada para identificar y combinar el comportamiento social del cliente y la información masiva de Internet, en el puntaje de crédito personal en línea.

Aliviadores de dolores: *Wecash Spark Silver*, se dedica al uso de *big data*, para eliminar la asimetría de la información, proporcionando decisiones de crédito más rápidas y precisas.

-Rapidez: la evaluación de crédito habitual, no tarda más de 15 minutos, una vez que son proporcionados los datos.

-Para montos superiores a \$ 977 USD, el proceso no tomará más de dos horas.

-Fácil de usar: el usuario solo necesita conectarse a las redes sociales y a una cuenta de *Taobao*, sitio en línea para comprar, socializar y compartir información en China.

-Uso generalizado: comenzando con los servicios bancarios y de préstamos *P2P*, los usuarios pueden proporcionar su calificación de crédito *Wecash* a proveedores de seguros, agencias de alquiler de automóviles y casas, plataformas de búsqueda de empleo, incluso sitios web de citas ciegas.

Fuentes de ingreso: información no identificada.

Inversionistas: *China Merchants Innovation Investment Management
SIG Ventures, Hongdao Capital, Foresight Group, Lingfeng Capital, IDG
Capital Partners, FinTech Innovation Lab, Forebright Capital
Management, JoinHope Capital.*

Métricas claves: información no identificada.

Upstart



URL: www.upstart.com

Año de fundación: 2012.

Ubicación San Carlos , California , Estados Unidos.

Cobertura: no se identifica

Empleados: 101-250

Inversiones: \$85.700.000 USD.

Patentes: 0

Perfil: *Upstart Network, Inc.*, es un desarrollo que opera en el mercado de créditos en línea y hace uso de tecnología de última generación, para automatizar el proceso de endeudamiento, facilitando los procesos de préstamo y ofreciendo también una plataforma de inversión.

Problemas: pocas posibilidades de crédito a personas naturales, con poco historial crediticio y poca solvencia económica.

Soluciones: *Upstart*, es una plataforma de préstamo que apoyada en la tecnología de última generación, analiza datos alternativos que permitan determinar la solvencia de los consumidores y ajustar tasas de endeudamiento.

-La plataforma *Upstart*, ofrece préstamos directos al consumidor y tecnología de análisis de datos a los bancos, cooperativas de crédito y otros socios, a través de una oferta de *Software* como servicio llamada *Powered by Upstart*.

Adoptantes tempranos: personas naturales con poco historial crediticio, cooperativas de crédito, bancos.

Canales: redes como *Twitter* y *Facebook*, para divulgación de los productos o servicios de la compañía y noticias de interés del medio.
-Blog con información de la compañía, noticias, alianzas y consejos financieros.
-Prensa, con publicación de noticias sobre la compañía o de interés general para el público.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: plataforma de préstamos, que aprovecha la inteligencia artificial y el aprendizaje automático, para calcular el monto del crédito y automatizar el proceso de endeudamiento.

-El modelo de suscripción de la compañía, identifica a los prestatarios de alta calidad a pesar del historial de crédito y empleo limitado, mediante el uso de variables, el área de estudio y la experiencia laboral.

Recursos humanos: profesionales en ciencias de la computación, administración, ingeniería informática, economía, finanzas, matemáticas, marketing, ingeniería de *software*, estadística.

Experiencias: desarrollo de *backend*; con *Ruby, R, Python, JavaScript y framework*.

- Tecnologías como *S3, Redshift, Spark y Hadoo*; con *frontend JS frameworks*.

- Librerías como *Angular y React / Redux* Y bases de datos *SQL*.

Aliados claves: *BankMobile*, alianza para el uso del *software* de préstamos en línea y desarrollado por *Upstart*. Diseñado para usar inteligencia artificial y datos alternativos para determinar la solvencia de los consumidores.

-Escuelas de codificación: *Dev Bootcamp, Launch Academy, Starter School, Metis, Code Fellows y Coder Camps*. Esta alianza permite a los estudiantes, utilizar *Upstart* para financiar su educación.

Propuesta y atributos de valor: mejores tasas a través de mejores datos.

- Obtener información del cliente, más allá de su puntaje de crédito, basándose en su educación y su historial laboral, que ayudan a comprender más acerca de su potencial futuro y permite obtener una tarifa más baja.

- Casi todos los prestamistas usan modelos basados en *FICO*, una marca particular de puntaje de crédito, para decidir a quién se aprueba el crédito y a qué tasa de interés. Si bien son simples e intuitivos, estos métodos de *scorecard*, tienen una capacidad limitada para cuantificar el riesgo.

- Los préstamos basados en IA y aprendizaje automático, amplían el acceso a crédito asequible, al encontrar constantemente nuevas formas de identificar prestatarios calificados.

Aliviadores de dolores: tasas más bajas; los prestatarios ahorran un 24% en comparación con sus tarifas de tarjeta de crédito.

- Rapidez y facilidad.

- Sin penalización para el pago del préstamo en cualquier momento, sin cuotas de penalización.

-Seguridad en el proceso, pues hay protección sin lugar a negociación de los datos.

-Oferta variada de préstamos para:

-Refinanciación: tarjetas de crédito, consolidación de deuda, préstamos estudiantiles.

-Pago de gastos personales como facturas médicas, facturas o alquiler, gastos relacionados con el hogar, reubicación, impuestos, vacaciones y boda.

-Compras de coche u otra gran compra.

-Educación como colegio o escuela de posgrado, curso o campo de entrenamiento.

-Otros, como liquidez al iniciar o expandir un negocio, ayuda a un miembro de la familia u otro uso.

Fuentes de ingreso: modelo de suscripción, por medio de la creación de una cuenta.

- Planes de inversión.

Inversionistas: *Rakuten, Total Access Fund, Blue Ivy Ventures, First Round Capital, Khosla Ventures, Green D Ventures, Third Point Ventures,*

Collaborative Fund, Founders Fund, Eric Schmidt, Marc Benioff, Scott Banister, New Enterprise Associates, Kleiner Perkins Caufield & Byers, GV, Mark Cuban, CF, Google Ventures.

Métricas claves:

-688, puntuación promedio de *FICO*.

-78,1% de refinanciamiento de tarjeta de crédito.

-\$84.909 USD, ingreso promedio.

-80.4% de graduados universitarios.

Argon Credit



URL: www.argoncredit.com

Año de fundación: 2013

Ubicación Chicago , Illinois , Estados Unidos.

Cobertura: no se identifica

Empleados: 11-50

Inversiones: \$80.100.000 USD

Patentes: 0

Perfil: *Argon Credit*, es una plataforma de préstamos basados en motores de decisiones para prestatarios de primera, que buscan acceso inmediato a préstamos personales en línea.

- La plataforma utiliza algoritmos propietarios y análisis de datos, para procesar una amplia gama de atributos de préstamos prospectivos en tiempo real, para aprobar o desaprobar aplicaciones de préstamos.

Problemas: exceso de trámites para la solicitud de créditos.

-Tasas de créditos altas.

-Demora en la aprobación de un crédito.

Soluciones: plataforma de créditos a corto plazo, donde las personas naturales pueden acceder a préstamos con montos entre \$500 USD y \$35.000 USD, con plazo máximo de pago de 3 años.

Adoptantes tempranos: personas naturales con poco historial crediticio.

Canales: redes sociales como *Twitter, Facebook, Instagram, LinkedIn, Google+*, para divulgación de los productos o servicios de la compañía y noticias de interés del medio.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: la compañía emplea, dentro de su paquete tecnológicos las siguientes aplicaciones:

-Desarrollador: *ASP.net, Bootstrap, Google Maps, PHP, HTML5.*

-Devops and IT: *Aws Elastic Load Balancing, Apache HTTP Server, DNS MadeEasy.*

-Marketing: *Google Tag Manager, Mandrill.*

- Análisis de datos: *Google Analytics, Hotjar.*

Recursos humanos: no se evidencia información.

Experiencias: no se evidencia información.

Conocimientos: no se evidencia información.

Aliados claves: público en general.

Propuesta y atributos de valor: el objetivo de *Argon Credit*, es proveer liquidez inmediata al consumidor, por medio de una plataforma de préstamos personales en línea.

- El servicio es gratuito, en línea y de fácil registro, que permite a los consumidores solicitar créditos personales y averiguar qué tipos de tasas y términos pueden esperar pagar.

Aliviadores de dolores: préstamos de sentido común y crédito que se merece cuando se necesita.

-Sin cuotas escondidas: contratos de préstamo simples y directos.

-Sencillo, fácil y seguro, mediante una aplicación simple, con encriptación de alto nivel y seguridad.

Fuentes de ingreso: no se evidencia información.

Inversionistas: *Princeton Alternative Funding, Little Owl Management, Merit Management.*

Métricas claves: información no identificada.

Applied Data Finance



URL: www.applieddatafinance.com

Año de fundación: 2014

Ubicación New York, New York, United States

Cobertura: Missouri y Georgia

Empleados: 11-50

Inversiones: \$76.500.000 USD

Patentes: 0

Perfil: *Applied Data Finance, LLC*, opera como *Personify Financial*, ofrece préstamos a prestatarios que no están en la mejor posición en los Estados Unidos.

- Desarrolla una plataforma institucional de préstamos integrales, que permite a los inversionistas institucionales, comprar préstamos utilizando su análisis predictivo.

Problemas: pocas posibilidades de crédito para personas no bancarizadas.

-Riesgo que representan para los bancos, las personas no bancarizadas.

-Datos limitados y análisis de riesgo obsoleto, que usan las instituciones financieras para determinar el riesgo.

Soluciones: *Personify Financial*, llena el vacío dejado por las instituciones financieras tradicionales, ofreciendo mayores garantías que los prestamistas paga diarios y otras fuentes de financiación a corto plazo.

Adoptantes tempranos: personas naturales con poco historial crediticio.

Canales: redes como *Twitter, Facebook, LinkedIn*, para divulgación de los productos o servicios de la compañía y noticias de interés del medio.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: la compañía emplea, dentro de su paquete tecnológico, las siguientes aplicaciones:

- *Devops and IT: GoDaddy DNS.*

- Productividad y operaciones: *Microsoft Office 365, Microsoft Outlook, Skype for Business.*

Recursos humanos: profesionales en ciencias computacionales, economía, administración y matemáticas.

Experiencias: lenguajes de programación como *Python, R, Django, JavaScript, AngularJS*.

- Procesamiento de datos usando *SQL, NoSQL*.
- Lenguaje de consulta *MySQL*, con plataformas Java y tecnologías ORM *JPA2, Hibernate*.

Conocimientos: *Xgboost, Scikit, Apache Spark*, aprendizaje basado en GPU; de las estructuras de datos y algoritmos.

Aliados claves: *iHeartMedia*, ha firmado un acuerdo de comercialización que permitirá a *ADF*, promover a su prestamista en línea *Personify Financial*, a través de la serie de redes *iHeartMedia*.

Propuesta y atributos de valor: *Applied Data Finance*, ofrece un enfoque responsable y efectivo para las finanzas de consumo sin garantía.

- Claro, pues se esfuerzan en garantizar que los clientes entiendan todos los aspectos de los productos.
- Asequible, pues solo ofrecen préstamos que el prestatario pueda pagar.
- Responsable, ya que diseñan préstamos para devolverlos y no atrapar a los clientes en deudas.
- Empoderamiento, pues brindan a los clientes información y herramientas, para construir un mejor futuro financiero.

Aliviadores de dolores: la compañía, aprovecha el conocimiento del comportamiento del consumidor en todo el espectro crediticio, lo que permite fijar precios y administrar y monitorear el riesgo de manera efectiva.

-*Personify*, ofrece préstamos personales desde \$ 1.000 USD hasta \$10,000 USD, con programas de pagos quincenales o mensuales, durante 12, 24 o 36 meses.

-El monto específico del préstamo, la tasa de porcentaje anual *APR* y los términos para los que un cliente puede calificar, dependen de su historial de crédito y el reembolso de préstamos, historial de empleo y otros factores.

-*Personify*, adapta las tasas y los términos de cada préstamo, a la situación financiera única del cliente; las tarifas y términos pueden variar según el programa.

Fuentes de ingreso: información no identificada.

Inversionistas: *Redpoint Capital Group, Fenway Summer Ventures Victory Park Capital*.

Métricas claves: información no identificada.

Habito

HABITO

URL: www.habito.com

Año de fundación: 2015

Ubicación Londres, Inglaterra, Reino Unido

Cobertura: no se identifica

Empleados: 11-50

Inversiones: \$32.900.000 USD

Patentes: 0

Perfil: *Hey Habito Ltd.* posee y opera una plataforma de corretaje de hipotecas en línea. Permite a las personas encontrar y solicitar la mejor oferta hipotecaria.

Problemas: procesos de solicitud de hipoteca lentos y obsoletos.
-Variación en la calidad del asesoramiento hipotecario.

Soluciones: servicio de corretaje hipotecario digital con asesor hipotecario. El sistema funciona al unir los elementos de la vida financiera de un cliente, con cientos de tasas hipotecarias en tiempo real, para calcular el pago mensual.

Adoptantes tempranos: personas naturales o jurídicas que requieren un servicio de corretaje de asesoría y trámites en términos hipotecarios.

Canales: redes como *Twitter, Facebook, LinkedIn*, para divulgación de los productos o servicios de la compañía y noticias de interés del medio.
-Blog con publicación de consejos sobre temas hipotecarios.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: desarrollo de algoritmos de aprendizaje automático, que permiten crear conversaciones en línea con clientes, para la asignación de hipotecas.

-Análisis de todas las hipotecas en el mercado, a través de 70 prestamistas, para identificar la mejor oferta, en función de las circunstancias individuales de cada cliente.

Recursos humanos: profesionales en ciencias computacionales, ingeniería de *software*.

Experiencias: con *AWS*; bases de datos relacionales *PostgreSQL*; *PureScript*, *React* y *Redux*.

Aliados claves: alianza con 70 prestamistas del Reino Unido, que permiten a las personas solicitar créditos hipotecarios: *Accord Mortgages*, *Aldermore Bank*, *BM Solutions*, *Bank Of China (UK)*, *Bank of Ireland (UK)*, *Barclays*, *Bath Building Society*, *Beverley Building Society*, *Bluestone*, *Buckinghamshire Building Society*.

Propuesta y atributos de valor: servicio de corretaje hipotecario automatizado, que ayuda a encontrar la hipoteca más adecuada y hacer una solicitud.

-Tecnología que analiza más de 15.000 productos hipotecarios en 70 prestamistas en segundos; a su vez identifica la mejor hipoteca para cada solicitante y les permite postularse en línea desde su teléfono, tableta o computadora de escritorio, en menos de 30 minutos.

-Toma de decisiones inteligentes basadas en datos.

Aliviadores de dolores: solicitud de hipoteca sin papeleo, ni llamadas telefónicas.

-El corredor hipotecario en línea, cuenta con el respaldo de empresarios *Fintech*.

-La tecnología rastrea los cambios en el mercado hipotecario, tales como criterios de elegibilidad, tasas de interés, accesibilidad y características del producto, para poder identificar patrones emergentes y cómo pueden ayudar u obstaculizar a los posibles solicitantes.

Fuentes de ingreso: información no identificada.

Inversionistas: *Mosaic Ventures*, *Taavet Hinrikus*, *Revolutionary Ventures*, *Samir Desai*, *Atomico*, *Ribbit Capital*, *Mark Troughton*, *Tom Stafford*, *Yuri Milner*, *Paul Forster*, *Errol Damelin*.

Métricas claves: información no identificada.

Cream finance



URL: www.creamfinance.com

Año de fundación: 2012

Ubicación: Polonia

Cobertura: Europa

Empleados: 101-250

Inversiones: \$30.100.000 USD

Patentes: 0

Perfil: *Creamfinance*, es una compañía de servicios financieros basada en instrumentos de tecnología financiera de vanguardia.

- Ofrece tecnologías de calificación crediticia, impulsadas por aprendizaje automático y datos inteligentes, para préstamos personalizados, seguros e incluyentes.

Problemas: costos y riesgos asociados al uso de tecnologías tradicionales en la industria financiera.

- Los métodos tradicionales de calificación, solo analizan el historial de pagos de las personas para darles un puntaje de crédito.

- Administración de riesgos financieros, producto de ataques a la infraestructura crítica de la industria.

Soluciones: plataforma de puntuación y calificación crediticia, utilizando algoritmos avanzados y capacidades de aprendizaje automático, para evaluar y puntuar rápidamente.

- *Creamfinance*, trabaja con el enfoque de datos inteligentes, para la calificación, ofreciendo un enfoque altamente personalizado al proceso de préstamos personales de una manera rápida y confiable.

- Empresa de préstamos de consumo impulsada por datos recaudo.

Adoptantes tempranos:

- Industria financiera: *LendOn.mx*, *crediton.lv*, *ladyloan.lv*, *Efino.pl*,

- Público en general.

Canales: comunicación virtual.

- Por medio de la página web, los usuarios y clientes pueden encontrar información detallada sobre los productos y servicios, eventos importantes, tecnología empleada, equipo de trabajo, contacto, aliados e inversores.

-Se basa en sus redes sociales, para realizar promociones, publicaciones y comunicarse y captar clientes mediante *View on Facebook*, *View on LinkedIn*, *View on Twitter*.

-Información personalizada de contacto: correo electrónico, info@creamfinance.com y número de teléfono: +37127737573.

- Los interesados pueden realizar la compra, a través de suscripciones en la página web de la compañía.

- El pago se realiza vía virtual y el costo varía de acuerdo al plan a suscribir.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: *smart data*, aprendizaje automático, plataforma de calificación crediticia.

- Algoritmos avanzados, empleados para evaluar y obtener una calificación de créditos de forma justa, personalizada, confiable y con garantías de cumplimiento.

Recursos humanos: profesionales en matemáticas aplicadas, economía, administración de empresas, contabilidad y finanzas, *marketing* y finanzas, estadística, *big data* y analítica de datos, informática y arquitectura TI, analista de riesgos, ciencia de datos o aprendizaje automático.

Experiencias: dominio de *MS Office*, banca, auditoría, cobro de deudas o industria financiera de preferencia, relacionada con préstamos o gestión de riesgo crediticio.

Conocimientos: de herramientas de inteligencia empresarial y experiencia laboral previa con *R*, *Python* o *SQL*, *BI* y analítica.

Aliados claves: aliados comerciales

-*Extraportfel.pl*: ofrece una plataforma de créditos en línea.

-*JPMorgan Investment*: publicidad y servicios financieros.

Aliados tecnológicos:

-*SAP*: proporciona *software* y aplicaciones empresariales y suministro de arquitectura *TI*.

-*KPMG*: asesoramiento, análisis y tecnologías de *Big Data*.

Propuesta y atributos de valor: *Creamfinance*, ofrece tecnologías impulsadas por aprendizaje automático y datos inteligentes, para desarrollar soluciones que permitan obtener una calificación crediticia, con un enfoque altamente personalizado al proceso de préstamos de una manera rápida y confiable.

Aliviadores de dolores: *Creamfinance*, permite al consumidor el rápido acceso a sus finanzas mediante el uso de:

- Algoritmos avanzados y capacidades de aprendizaje automático, para evaluar y puntuar rápidamente, haciendo que el dinero esté disponible en cualquier momento, en cualquier lugar.

- *Smart Data*: enfoque de calificación crediticia, para ofrecer a los consumidores soluciones de crédito rápidas, evaluando aplicaciones mediante el análisis de datos en línea, ofreciendo crédito de inteligencia desde distintas fuentes.

-Desarrolla las técnicas de puntuación avanzadas y representativas, lo que minimiza el esfuerzo del consumidor y maximiza la gestión del riesgo.

La inteligencia de datos, permite analizar los datos correctos, datos que permiten comprender y controlar verdaderamente el riesgo crediticio y ofrecer la mejor solución financiera a los clientes.

- Identifica patrones estadísticos de datos en línea, que se combinan con información crediticia de fuentes tradicionales, para descubrir tendencias precisas de crédito y amortización.

Fuentes de ingreso:

-Suscripción por crédito: los interesados en obtener los servicios financieros de la compañía, deben hacer la solicitud por medio de una suscripción.

-Venta de servicios tecnológicos de créditos: otra de las formas de obtener ingresos, es a través de la venta de servicios tecnológicos para la evaluación, puntuación y calificación de créditos.

Inversionistas: *Capitec Bank, Flint Capital.*

Métricas claves: número de créditos aprobados por solicitud de préstamo realizado.

CreditVidya



URL: www.creditvidya.com

Año de fundación: 2012

Ubicación India

Cobertura: India

Empleados: 51-100

Inversiones: \$7.000.000 USD

Patentes: 0

Perfil: *CreditVidya* ofrece puntajes de crédito, basados en datos alternativos, para suscribir prestatarios por primera vez, utilizando el aprendizaje automático y análisis de *big data*.

Problemas: proveer servicios a grupos sociales, tradicionalmente desatendidos por los bancos.

-Exclusión del sistema financiero formal.

-Falta de tecnologías para apropiar mercados de usuarios no bancarizados.

-Dificultad de acceso a créditos por falta de información clave, de acuerdo a los parámetros clásicos de evaluación.

Soluciones: *CreditVidya*, combina la tecnología de IA, aprendizaje automático y ciencia de datos para préstamos inteligentes.

- Ofrece los siguientes productos y servicios:

-Plataforma *Suite* de tecnología digital para servicios de créditos: alimentada por IA, para otorgar préstamos de manera digital, eliminando papeleos y trámites, proporcionando métodos alternativos de calificación y puntuación de créditos.

-*Omni Channel*: permite a los consumidores, acceder al crédito desde cualquier lugar con aplicaciones integradas.

-*One Click*: aplicación instantánea para verificación y aprobación.

-Cero papeleo: documentación automatizada y validaciones digitales sin intervención manual.

-Ofertas personalizadas: ofrece los productos y servicios correctos, aprovechando la inteligencia artificial.

- Suite de suscripción para servicios de créditos personalizados, que realiza análisis en profundidad de la capacidad crediticia de un posible prestatario.

- Cliente 360: crea un perfil detallado de los consumidores con marcos, basados en inteligencia artificial para evaluar el riesgo de crédito.
- Portfolio Plus: función de precalificación, a un grupo de consumidores con el motor de reglas configurado, para aumentar las tasas de aprobación.
- Señales de alerta temprana: administra los posibles incumplimientos en las primeras etapas, antes de que afecten el margen de ganancia.
- Ingresos 9.0: aprovecha los niveles de afluencia y las estimaciones salariales, para las políticas de segmentación y crédito de los clientes.
- *TrustScore*: puntuación integral, aprovechando los datos conductuales, sociales y biométricos, para cuantificar el riesgo de los prestatarios primerizos.
- Motor de verificación de empleo: verificación instantánea, para anular los costos de investigación de campo y evitar el fraude.
- Identifícame: verifica y valida inequívocamente, la identidad de una persona en los documentos de KYC.

Adoptantes tempranos: Instituciones financieras: *TVS Credit, RBLBank, Capital First, SBI, HFL, HDFC Life, BAJAJ Finserv.*

- Público en general.

Canales: comunicación virtual.

- Página web de la compañía, que presenta toda la descripción de sus servicios, plataforma, empleados, clientes, datos de contacto y sus aliados claves.

- Blog, para divulgación de contenido de interés de los usuarios, información de desarrollos tecnológicos, casos de éxitos, entre otros.
- Redes sociales, para publicidad, noticias, captar y fidelizar clientes. *Facebook, LinkedIn, Twitter.*
- Información personalizada: correo electrónico de contacto: info@creditvidya.com. Número de teléfono: 02226568 4445.
- Los interesados pueden hacer la compra, a través de la página web de la compañía. Se ofrecen distintos planes, de acuerdo a las necesidades de los clientes.
- El pago se realizará vía virtual y el costo varía, de acuerdo al plan a suscribir.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: modelos estadísticos, basados en aprendizaje automático, *IA, API's*, motor de verificación crediticia, plataforma digital crediticia.

-Ciencia de datos: para minimizar el riesgo, al ofrecer soluciones de crédito.

Recursos humanos: profesionales en ingeniería, ciencia de datos, ciencias computacionales, finanzas, matemática y física, ingeniería eléctrica, contabilidad y fianzas, ingeniería de *TI*, desarrollo de *software*, aprendizaje automático.

Experiencias: dominio de suscripción de créditos y análisis de datos.
 -*Software, Big Data & Machine Learning.*

- Programación *C, C ++, Java, Scala y Python, Spark.*
- Gestión del riesgo, rendimiento de la cartera, políticas de crédito y, modelado de créditos.
- Seguridad de la Información, *ISO 27001, SOX, ICOFR, IT SOX* y auditorías internas.
- Experiencia técnica que cubre seguridad de la información, *BCP, GRC, VA / PT Tools.*

Aliados claves: comerciales y publicitarios:

- Live Mint:* soluciones de comercio electrónico en finanzas.
- Citi Bank:* servicios bancarios y financieros.

Aliados tecnológicos:

- Experian:* proporciona herramientas analíticas de créditos, servicios financieros, detección de fraude y servicios de ciberseguridad.
- AWS:* plataforma de datos en la nube.

Propuesta y atributos de valor: *CreditVidya*, aprovecha el poder de los datos y las tecnologías alternativas basadas en IA y aprendizaje automático, para ayudar a los prestamistas a tomar decisiones crediticias más precisas, permitiendo el acceso a crédito justo y transparente, a personas sin historial crediticio y desatendidas por el sistema financiero formal.

Aliviadores de dolores: *CreditVidya*, desarrolla y ofrece tecnologías para acceso instantáneo al crédito, basada en IA y aprendizaje automático, por medio de:

- Plataforma de tecnología digital, que transforma la experiencia del consumidor y mejora la eficiencia operativa, con la plataforma de embarque y suscripción accionada por IA.
- *API's* inteligentes 2.0: aprovecha más de 10.000 huellas digitales, con la API meticulosamente diseñada, micro servicios incomparables y arquitectura flexible.
- Fácil de integrar a los sistemas del cliente, con los micro servicios patentados y aplicaciones de terceros, para una funcionalidad inigualable en tiempo real.
- El más alto nivel de seguridad, con la infraestructura en la nube de *AWS*, encriptación de tránsito y protecciones fuertes, para garantizar la privacidad del cliente.

Fuentes de ingreso: ofrece una suscripción como demostración, para que los interesados y el público en general, puedan acceder en un tiempo determinado, a algunos de los productos y servicios ofrecidos por la compañía.

- Suscripción premium: versión de pago de los planes y servicios ofrecidos por la compañía, con *suite* de tecnología, *suite* de suscripción, y suite de análisis.

Inversionistas: *Matrix Partners, Kalaari Capital.*

Métricas claves:

- Porcentaje de tasas de aprobación crediticia.

- Porcentaje de reducción de tasas de incumplimiento.

Float



URL: www.elloat.com

Año de fundación: 2015

Ubicación: Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos y resto del mundo

Empleados: 1-10

Inversiones: \$4.000.000 USD

Patentes: 0

Perfil: *Float* es un servicio financiero, que funciona principalmente en dispositivos móviles y que ayuda a los consumidores jóvenes a acceder, administrar y generar crédito proactivamente, sin necesidad de técnicas tradicionales.

Problemas: falta de soluciones financieras orientadas a usuarios no bancarizados.

-Necesidad de nuevas tecnologías de evaluación y calificación de créditos.

-Mercados desatendidos y excluidos por el sistema tradicional de calificación crediticia.

Soluciones: ofrece servicio financiero, a través de dispositivos móviles que emplean aprendizaje automático, brindando acceso fácil e instantáneo a una línea de crédito sin necesidad de un informe crediticio tradicional.

- Motor de suscripción y calificación crediticia: ofrece un motor de suscripción en tiempo real, que efectivamente puede calificar a los consumidores sin los efectos negativos de una investigación crediticia, apoyándose en algoritmos de aprendizaje automático.

Adoptantes tempranos: personas naturales no bancarizadas, afines a las aplicaciones tecnológicas.

Canales: comunicación virtual

- En su sitio oficial, la compañía brinda a sus clientes y/o usuarios, información muy detallada con relación a productos y servicios ofrecidos, sus bondades y características, tecnologías desarrolladas y utilizadas, además de información general de la compañía.

- Blog, donde publica información para lograr que empresas del sector, adquieran los productos.

- Publicación de principales noticias relacionadas con las actividades de la empresa, eventos, foros, investigaciones del sector, avances de las tecnologías y tendencias.
- A través de sus redes sociales, llega a sus clientes y/o usuarios con estrategias de mercadeo, información de productos, servicios y reconocimientos por la aceptación que ganan en el mercado.
- Facebook, LinkedIn, Twitter, Instagram.
- Información personalizada de contacto vía correo electrónico support@hellofloat.com.
- La compañía dispone de su página web, para que los interesados puedan solicitar el uso de los productos y servicios que ofrecen bajo la modalidad de suscripción.
- El pago se realiza vía virtual y el costo varía, de acuerdo a la necesidad de cada cliente o interesado.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: motor de calificación crediticia, aplicaciones móviles, algoritmos de aprendizaje automático.

- Ciencia de datos: para ofrecer servicios de créditos personalizados y ajustados a la viabilidad de cumplimiento de cada cliente.

Recursos humanos: profesionales en administración contable, ciencias de la computación, administración y negocios, administración financiera, matemática financiera.

Aliados claves:

Aliados tecnológicos: *ZestFinance*, ofrece una plataforma de decisión de crédito, tecnologías de IA y aprendizaje automático orientada a *Fintech*.

Propuesta y atributos de valor: *Float* ofrece soluciones *Fintech*, basadas en IA y aprendizaje automático, enfocadas en mejorar las vidas de los consumidores, con productos financieros menos costosos, más transparentes y de mayor accesibilidad.

Aliviadores de dolores: *Float* es un servicio financiero, que se basa en dispositivos móviles y que ofrece acceso fácil e instantáneo a una línea de crédito, sin necesidad de un informe crediticio tradicional.

- Crear una cuenta lleva menos de 180 segundos.
- Minimización de riesgos.
- Motor de suscripción en tiempo real, que efectivamente puede calificar a los consumidores, sin los efectos negativos de una investigación crediticia.

Fuentes de ingreso: por medio de la suscripción, los solicitantes pueden acceder a una línea de crédito entre \$ 50 USD y \$ 1.000 USD y está disponible para su uso inmediato, con cualquier tarjeta de débito existente.

Inversionistas: *500 Startups*, *FundersClub*, *Mastercard Start Path*.

Métricas claves: número de créditos otorgados por el uso de las plataformas digitales y porcentaje de clientes adquiridos por solicitud de crédito realizada.

James



URL: www.james.finance

Año de fundación: 2013.

Ubicación: Estados Unidos

Cobertura: Portugal, Reino Unido

Empleados: 11-50

Inversiones: \$3.900.000 USD

Patentes: 0

Perfil: *James* es una compañía de ciencia de datos e IA, creada para combatir y mitigar el riesgo asociado al incumplimiento de crédito, a través de técnicas de puntuación basadas en algoritmos de aprendizaje automático.

Problemas: incumplimientos crediticios.

-Altos costo en recuperación de carteras.

-Necesidad de combatir los riesgos asociados al otorgamiento de créditos financieros.

Soluciones: plataforma de calificación crediticia basada en IA, llamada *James Credit Risk Management*, que permite a los oficiales de riesgos construir, probar y validar modelos de puntaje crediticio, empleando algoritmos, técnicas y métodos de validación basados en aprendizaje automático, para mitigar riesgos de incumplimiento, reducir costos asociados a la recuperación de cartera y apoyar en la toma de decisiones.

-Servicios de asesoría y consultoría especializada en *Fintech*: cuenta con un equipo de científicos de datos y expertos en *Fintech*, para ofrecer servicios como entrenamiento de ciencia de datos, diagnóstico de calidad de datos, construcción del modelo de calificación y evaluación crediticia, talleres *Champion-Challenger* como *JumpStart* y un equipo de riesgo subcontratado.

Adoptantes tempranos:

- Industria financiera y de crédito: *Credit Suisse, Deutsche Bank, Cofidis, EVO*, banca inteligente, banco postal.

Canales: página web de la compañía.

- Blog, por medio del cual la empresa realiza publicaciones relacionadas con la tecnología utilizada y sus casos de éxito.

- Realiza publicaciones de noticias e investigaciones desarrolladas en la industria *Fintech*, socios e inversores de la compañía, nuevos clientes

adquiridos y avances e incorporaciones tecnológicas realizadas a los servicios ofrecidos.

-Facebook , LinkedIn, Twitter, Instagram.

- Correo electrónico de contacto: hello@james.finance. Número de teléfono: 203 451-8669.

- A través de la página web de la compañía, los interesados pueden conocer los servicios y la tecnología ofrecida, además de realizar la compra.

- Todos los pago se deben hacer de forma virtual y a través del sitio web de la empresa.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: plataforma de modelado integrada con AWS, motor de procesamiento y análisis de datos, aprendizaje automático, IA, para gestionar el riesgo de incumplimiento financiero, otorgando puntuaciones precisas e inteligentes mediante algoritmos avanzados.

Recursos humanos: profesionales en ingeniería mecánica, gestión financiera, matemáticas, científico de datos, ingeniero TI, desarrollador de *software*.

Experiencias : kit de herramientas en *Flask, PostgreSQL, Redis, Docker*.

- Lenguajes de *backend* como *Ruby, Python, PHP, Java*.

- Experiencia previa en *SaaS* y con metodologías ágiles *Scrum*.

- Experiencia con *Git* y conocimiento de *HTML5 / CSS3 / Javascript, React, Node.js, y Django*.

- Marco *frontend* moderno como *React / Vue.js / Angular / Ember.js*.
- Conocimiento en implementaciones en la nube como *AWS, Google Cloud o Azure*.

Conocimientos: implementación continua de *Travis CI, Teamcity*, despliegue continuo, herramientas de automatización de implementación como *Terraform y Ansible*.

Aliados claves:

Aliados inversionistas: *Seedcamp*, para apoyo de capital y financiamiento de *startups* en etapa inicial.

Aliados tecnológicos:

- *Kima Ventures*: apoyo en tecnologías de IA, enfocadas en servicios financieros y capital de riesgos.

-*Everis*: ofrece soluciones comerciales, estratégicas y desarrollo de aplicaciones.

-*PWC*: ayuda en contabilidad, desarrollo empresarial, consultoría y servicios financieros enfocados en *FinTech*.

-*AWS*: ofrece una plataforma de servicios de procesamiento y almacenamiento de datos en la nube.

Aliados comerciales y mercadeo: *Roland Berger*, ayuda en la consultoría y gestión de *marketing*.

Propuesta y atributos de valor: *James* ayuda a las instituciones financieras en la lucha por seguir generando estrategias innovadoras de gestión de riesgos, a través de soluciones apoyadas en tecnologías de última generación basadas en IA y aprendizaje automático, de modo que los profesionales en riesgo puedan enfocarse en la toma de decisiones.

Aliviadores de dolores: *James* ha desarrollado tecnologías, cuyo propósito es garantizar que los equipos de riesgo, tengan acceso continuo a las últimas técnicas de ciencia de datos y a los requisitos de validación y monitoreo actualizados en la industria financiera, sin tener que configurar soluciones de *software* complejas.

- Creación del modelo: *James* incorpora técnicas de aprendizaje automático de última generación, que permiten crear y optimizar el rendimiento del modelo y al mismo tiempo garantizar su robustez; estas técnicas también ahorran tiempo, ya que replican cientos de procesos que generalmente deben construirse manualmente.

James también permite probar diferentes clasificadores, como las tablas de puntuación tradicionales y de regresión logística o modelos no paramétricos, sin requerir una sola línea de código.

- Validación: una vez que se crea el modelo, *James* proporciona informes de validación personalizados y en unos pocos segundos los clientes o empresas, pueden acceder a un documento que muestra la potencia discriminadora, la calibración y la estabilidad del modelo.

- Despliegue: ofrece un módulo que brinda la capacidad de implementar el modelo en *Amazon Web Services*, o muestra toda la información necesaria para configurarlo en sus instalaciones.

- Monitoreo: esta función permite a los profesionales de riesgo, monitorear proactivamente los modelos que ha creado. *James* además notifica si surge un evento inesperado.

Tener los módulos de monitoreo y modelado en una interfaz similar, brinda la oportunidad de reaccionar rápidamente y actualizar modelos cuando sea necesario.

Fuentes de ingreso: la empresa maneja tres formas para obtener ingresos:

- Suscripción: por medio de ésta, los usuarios e interesados pueden acceder a la gama de productos y servicios que ofrece la compañía.

- Plan de prueba gratuita: este plan permite que el cliente aproveche los algoritmos de *Machine Learning* de última generación, para crear modelos predictivos y cuadros de mandos de alto rendimiento, para gestionar y evaluar los riesgos de incumplimiento.

- Plan pago: validación, que incluye el plan 1 y alertas preventivas con respecto a las métricas de modelos utilizados, acceso a toda la información requerida para la validación interna y el cumplimiento normativo.

-Despliegue o implementación de modelos predictivos: *James* proporciona todos los parámetros necesarios para las implementaciones en la nube o locales.

-Supervisión: permite obtener informes periódicos sobre el rendimiento de los modelos utilizados, como poder discriminatorio, estabilidad de la población y probabilidad de calibración predeterminada.

- *Partnerships*: otra de las formas de obtener ingresos, es a través de las alianzas estratégicas con otras compañías, bien sea para el suministro de tecnologías, servicios de consultorías o venta de los productos o servicios.

- Servicios de consultoría y asesoría en *Fintech*: ofrece y cobra tarifas variables, de acuerdo a los servicios y asesorías demandados por los clientes e interesados en ciencias de datos, *FinTech*, entrenamiento, entre otros.

Inversionistas: *Fintech71, Betwixt Ventures, Seedcamp, Big Start Ventures, Rising Ventures.*

Métricas claves: porcentaje de aumento de la tasa de aceptación de créditos, hasta en un 10%.

- Porcentaje de reducción de tasa de incumplimiento, hasta en un 30%.



Naborly



URL: www.naborly.com

Año de fundación: 2015.

Ubicación Toronto, Ontario, Canadá.

Cobertura: Estados Unidos, Europa.

Empleados: 11-50

Inversiones: \$2.400.000 USD.

Patentes: 0

Perfil: ofrece tecnologías de verificación automática y segura de identidad, niveles de ingreso, empleo y puntaje de créditos, basada en Inteligencia para el sector financiero.

Problemas: falta de tecnologías y herramientas ágiles, para la verificación y evaluación de posibles usuarios o arrendatarios.

-Necesidad de plataformas y *software* de gestión inmobiliaria y de alquiler, que ofrezcan evaluaciones de inquilinos, verificación de antecedentes y de crédito.

-Pérdidas por alquileres no pagados.

Soluciones: sistema de investigación inteligente para evaluación de alquileres, que utiliza inteligencia artificial aplicada y aprendizaje automático para desarrollar razonamiento deductivo, inductivo y reductivo para conocer, evaluar e investigar a futuros usuarios, inquilinos o arrendatarios, con base en el análisis de datos no

estructurados y estructurados, relacionados con información financiera, de empleo, historial de alquileres y antecedentes penales, detectando patrones de riesgos y ayudando a tomar decisiones inteligentes para las compañías basada en plataformas de *software* de *RentTech*.

- Ofrece un sistema de puntuación, basado en algoritmos de aprendizaje automático avanzado, que analiza datos de distintas fuentes eliminando los métodos tradicionales y generando una calificación precisa y confiable, para que las empresas puedan tomar las mejores decisiones.

Adoptantes tempranos:

- Industria financiera y créditos: *RentMoola*, *Equifax*.

- Sector de alquiler y bienes raíces: *MNR*.

Canales: página web de la compañía.

-Blog con publicación de noticias e información relacionada con las tecnologías desarrolladas y el comportamiento de la industria.

- Redes sociales: Facebook, LinkedIn, Twitter.
- Correo electrónico de contacto: contact@naborly.com. Número de teléfono 844 622-6759.
- La compra se da través del canal virtual de la compañía o su sitio web.
- Para obtener acceso a los servicios y tecnologías ofertados por la empresa, se dispone del sitio web para que los interesados o público en general realicen el pago.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: sistema de recolección de datos *Open Door*, inteligencia artificial aplicada, API's, aprendizaje automático.

- Realizan actividades de investigación, evaluación y calificación crediticia, perfilamiento y patrones de riesgos de usuarios o futuros inquilinos para que las empresas del sector inmobiliario puedan tomar decisiones inteligentes.

Recursos humanos: profesional en ingeniería de *software*, ciencias de la computación, *marketing*, ciencia de datos, administración de empresas y negocios.

-Experiencia: base de datos *NoSQL*, *API REST*, *JavaScript*.

- Cartera de productos, *Js*, *Node.js ES6*, *Express.js*, *MongoDB*, *Git*, *GitHub*, *Heroku*, *HTML5*, *CSS3*.
- Sistemas y prácticas de *CRM*.
- Historial en cotizaciones.

Aliados claves:

Aliados tecnológicos:

- *ScaleUp Ventures*: apoyo en capital, tecnologías de inteligencia artificial, *software* empresarial, *FinTech*.
- *InteraXon*: ofrece una plataforma de base de datos global en la nube.

Propuesta y atributos de valor: desarrolla y ofrece tecnología basada en IA y analítica de datos, para implementar sistemas de gestión, verificación inteligente de historial crediticio, capacidad de pago, situación legal, control y seguimiento de futuros usuarios o arrendatarios, disminuyendo riesgos de incumplimiento y mejorando el servicio al cliente.

Aliviadores de dolores: usa inteligencia artificial (IA) para ayudar a los propietarios a verificar de forma automática y segura la identidad, el ingreso y el empleo de los inquilinos, a la vez que les proporciona un informe crediticio completo y una verificación de antecedentes penales.

- *Naborly*, ofrece a los propietarios un formulario de solicitud de alquiler en línea, que pueden enviar a potenciales inquilinos o usuarios. Los propietarios deben usar esta solicitud, para que *Naborly* obtenga el consentimiento del inquilino.
- Los inquilinos, proporcionan de forma segura su información de empleo, financiera y de historial de alquileres, lo que permite a *Naborly* verificar su identidad, ingresos y empleo.

- Tan pronto como el solicitante haga clic en 'Enviar', *Naborly* obtiene los registros de crédito, antecedentes penales e historial de alquileres y luego analiza el perfil de riesgo del solicitante.
- En minutos, los resultados son entregados para que a partir de su revisión, el propietario pueda tomar la decisión correcta del inquilino.

Fuentes de ingreso: suscripción y alquiler de la plataforma gratuita.

- La empresa ofrece evaluaciones de inquilinos y usuarios gratuitas e ilimitadas, informes de crédito y verificación de antecedentes penales. No hay honorarios anuales y no hay costos ocultos e incluye los siguientes planes:

-Basic: (revisión + crédito). Proyección sin costo que genera informe de crédito y puntaje, verificación de identidad, empleo y verificación de ingresos, bancarrota y embargo, análisis preventivo y análisis de desalojo, búsqueda de base de inquilinos malos, verificación de domicilio anterior, registro legal y judicial, búsqueda de estabilidad laboral, análisis de medios sociales y medios externos, análisis de responsabilidad de mascotas, análisis de idoneidad de propiedad.

-Pro (revisión + crédito + criminal). Proyección sin costo, que incluye examen básico y búsqueda criminal a nivel federal, búsqueda criminal a nivel de condado, búsqueda criminal del condado municipal, registros de conducción solo en Estados Unidos, registro de delincuentes sexuales, rastreo del FBI de los más buscados, búsqueda de la base de datos de Interpol y de terrorista público.

- Compra de seguros de inquilinos: se gana dinero simplemente ofreciendo a los inquilinos, la opción de comprar su seguro, una vez que hayan sido aprobados para una propiedad.

Inversionistas: *ScaleUP Ventures, Assurant, Picus Capital.*

Métricas claves: número de perfilamiento de usuarios realizados.

- Porcentaje de costos reducidos en actividades de evaluación.
- Perfilamiento de clientes potenciales.

ANÁLISIS PREDICTIVO

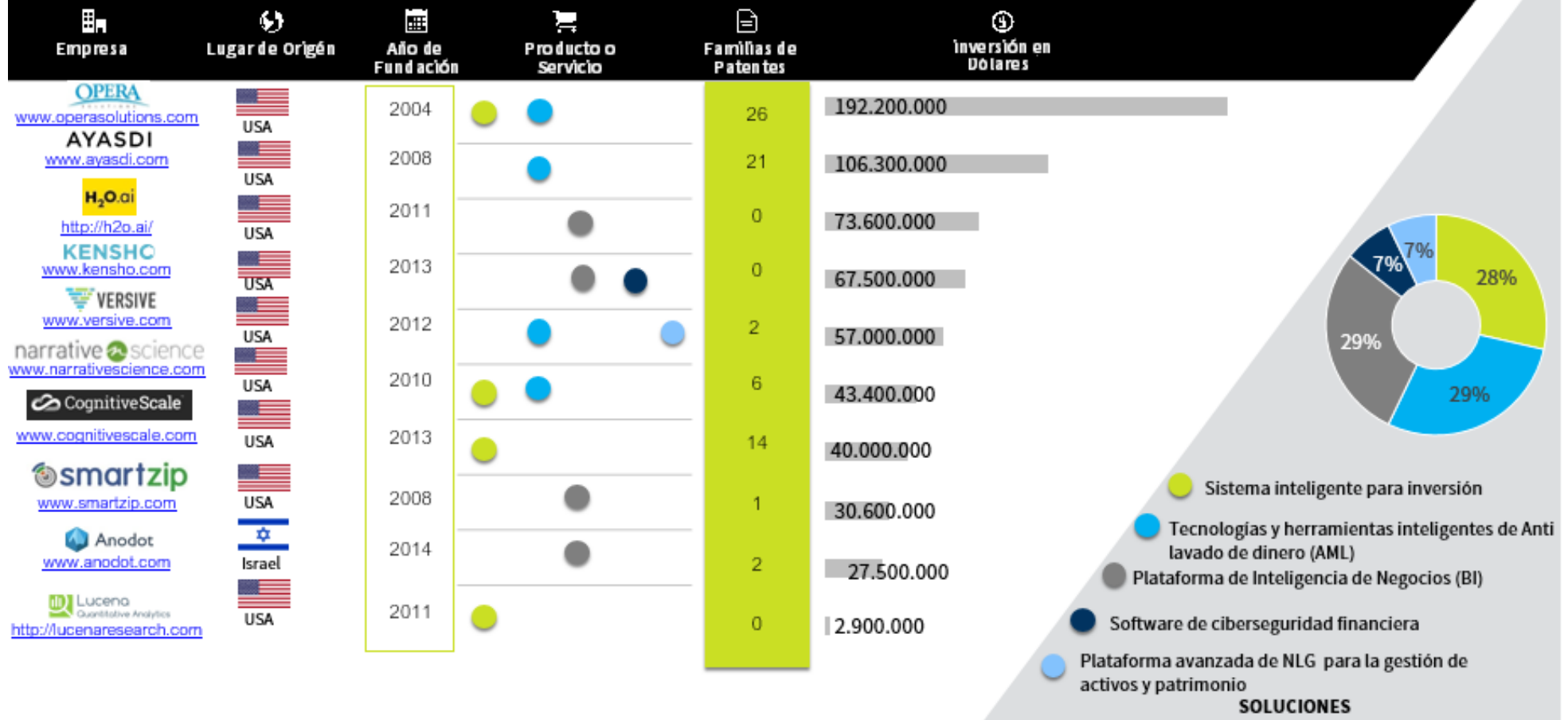


Conjunto de tecnologías basadas en ciencias de datos, aprendizaje automático e IA que reúnen y analizan información clave para que las industrias financieras puedan tomar decisiones comerciales, marketing y establecer mecanismos de seguridad inteligentes en tiempo real, maximizando la experiencia al cliente y minimizando riesgos de fraudes e incumplimientos.



RESUMEN EMPRESAS ANÁLIZADAS PARA ANÁLISIS PREDICTIVO

RESUMEN EMPRESAS ANÁLIZADAS PARA ANÁLISIS PREDICTIVO



Opera Solutions



URL: www.operasolutions.com

Año de fundación: 2004

Ubicación Jersey City , Nueva Jersey , Estados Unidos

Cobertura: no se identifica

Empleados: 11-50

Inversiones: \$192.200.000 USD

Patentes: 26

Perfil: *Opera Solutions*, ofrece el servicio de análisis predictivo y soluciones de análisis de *big data*, para resolución de problemas comerciales específicos, por ejemplo, predecir el comportamiento de los consumidores individuales, detener la fuga de ingresos en los hospitales y advertir sobre amenazas a la seguridad corporativa o salud de marca. La compañía también trabaja con sistemas altamente personalizados.

Problemas: grandes volúmenes de datos ociosos al interior de las compañías.

Soluciones:

- *Asset Commander*, ofrece capacidades de vigilancia de cartera a nivel empresarial, mejorando la capacidad de los gerentes de inversión, para tomar decisiones informadas sobre la cartera y la gestión de riesgos.

-*Opera Wealth*: proporciona recomendaciones de inversión potentes, adaptadas a clientes individuales, ayudando a los asesores y a sus clientes a alcanzar y mantener niveles más altos de éxito.

-*Signal Hub*: extrae información clave, que genera acciones comerciales más oportunas, sofisticadas y precisas.

-*Hospital Revenue Leakage*: solución de administración de ingresos, para proveedores de atención médica.

-*FWA Radar*: solución de detección de fraude, desperdicio y abuso para los contribuyentes de servicios de salud. Ayuda a las aseguradoras a reducir sistemáticamente el pago de reclamaciones fraudulentas.

-*Hospital Staffing Optimizer*: utiliza análisis de datos predictivos y algoritmos de aprendizaje automático, para producir recomendaciones de programación con precisión.

-*Hospital Supply Chain*: es una solución estratégica de abastecimiento y optimización de compras, que se centra en mejorar la eficiencia y la economía para los proveedores de atención médica.

Adoptantes tempranos: banca de consumo, cuidado de la salud, seguros, medios y entretenimiento, capital privado, Retail, telecomunicaciones, viajes y hotelería.

- *CarePoint Health, CVS Pharmacy, Excellus, Neiman Marcus, Norwegian Cruise Line, Novo Nordisk, Pingan, Sabre, United.*

Canales: redes sociales, Twitter, LinkedIn.

-Recursos: noticias, comunicados de prensa, menciones a los medios y otras noticias sobre lo que hace la compañía.

-Blog: *SignalCentral*, publicaciones para conocer las últimas actualizaciones, tendencias y casos de uso de la vida real.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: la compañía ha desarrollado varias innovaciones tecnológicas para sus diversas soluciones:

-Adquisición de clientes: solución de puntuación predictiva automatizada, creada para establecer constantemente la propensión del individuo a reservar viajes de destino específicos, utilizando el aprendizaje de refuerzo y la optimización multivariada.

-Experiencia del cliente: plataforma de análisis de datos, para reducir drásticamente el tiempo dedicado a la extracción de datos, el preprocesamiento y la creación de variables.

-Retención de clientes: modelado de reconocimiento de imágenes aplicadas, en forma de redes neuronales convolucionales o CNN y procesamiento del lenguaje natural, en forma de redes neuronales recurrentes o RNN para modelos financieros. También usa la

segmentación basada en el comportamiento y el modelado similar con escala Z.

-Operaciones: mecanismo de identificación de clientes, basado en gráficos mediante la integración de múltiples fuentes de datos, uso de modelado predictivo, aprendizaje de refuerzo, modelado descriptivo, segmentación, iteración gradual y aprendizaje de rango.

Recursos humanos: profesionales en ingeniería informática, administración, ingeniería de *software*.

-Experiencia en *UNIX, IDE, Java / J2EE, Python, Linux / Unix shell scripting* y herramientas *ETL*.

-Conocimientos en *middleware*, servidores web, bases de datos y consultas *SQL (Oracle / MySQL); de XHTML, HTML5 y CSS*.

Aliados claves: *Acxiom, Change HealthCare, Cloudera, Hortonworks, MapR, Wipro*

Propuesta y atributos de valor: permite una toma de decisiones rápida, intuitiva y precisa, aplicando técnicas de gestión de calidad de datos para limpiar todos los archivos.

-Acelera el proceso de convertir el *Big Data* en una perspectiva procesable y elimina la fricción de los flujos financieros, lo que genera mejores resultados para los consumidores y las empresas.

-Los servicios pueden predecir el comportamiento del cliente, optimizar los procesos operativos, identificar y mitigar los riesgos, revelar el curso

de acción más estratégico y tomar decisiones que cambien el juego antes de que lo haga la competencia.

Aliviadores de dolores: *Asset Commander*, es la herramienta de vigilancia de cartera definitiva para inversores institucionales y gestores de fondos. Aplica la ciencia de datos avanzada a la gestión de cartera, lo que permite tomar decisiones rápidas e informadas sobre la gestión de riesgos, optimización de cartera, factor de tendencia, análisis de impacto y gestión de riesgos mejorada.

Signal Hub: ayuda a las empresas a refinar y acelerar su capacidad, para detectar y combatir esquemas de fraude financiero y cibernético. 48

Fuentes de ingreso: información no identificada.

Inversionistas: *Wipro Technologies, Tola Capital, Invus, Silver Lake Partners, Accel-KKR, JGE Capital Management*

Métricas claves: información no identificada.

Ayasdi

AYASDI

URL: www.ayasdi.com

Año de fundación: 2008

Ubicación Menlo Park, California, United States

Cobertura:

Empleados: 51-100

Inversiones: \$106.300.000 USD

Patentes: 21

Perfil: *Ayasdi Care*, compañía analítica, que permite a los usuarios, resolver los grandes desafíos de análisis de datos complejos y automatizar procesos anteriormente manuales, utilizando sus propios datos.

- Su plataforma de inteligencia artificial, combina la computación escalable y la infraestructura de *big data*, con el aprendizaje automático, algoritmos estadísticos y geométricos y análisis de datos topológicos, para aumentar su productividad.

Problemas: grandes cantidades de datos sin procesar en las organizaciones.

-Necesidad de implementar modelos, para medir y controlar con precisión el riesgo y prevenir de forma proactiva el fraude.

-Necesidad de administrar las reclamaciones de las entidades de cuidado de la salud.

-Determinar una manera para descubrir con facilidad, los pacientes que comparten riesgos similares.

Soluciones:

-Anti lavado de dinero (AML): útil para encontrar patrones ocultos en múltiples tipos de datos, incluidos datos no etiquetados, lo que reduce significativamente los falsos positivos sin aumentar el perfil de riesgo.

-*Clinical Variation Management (CVM)*: se basa en el poder de la inteligencia artificial, para analizar rápidamente toda su historia clínica electrónica (EMR) y sus datos financieros, lo que representa miles de procedimientos de pacientes y millones de eventos individuales.

- *Ayasdi* para las denegaciones de prevención, se basa en el poder de la tecnología de forma automática, para descubrir todos los patrones en las reclamaciones denegadas.

-Gestión del riesgo poblacional: descubre automáticamente subpoblaciones matizadas, predice futuras trayectorias y factores de

riesgo e informa las intervenciones más efectivas, para obtener los mejores resultados; todo mientras se comprenden las características multifacéticas de los pacientes.

Adoptantes tempranos: *Mount Sinai, Citi, Mercy, Siemens, Lockheed Martin, Novo Nordisk, Intermountain Healthcare, University Of California San Francisco, Bavarian Nordic, Credit Suisse, Anadarko, Johnson y Johnson, Departamento de Seguridad Nacional, Merck, Boehringer Ingelhei.*

Canales: redes sociales, Facebook, Twitter, LinkedIn.

-Youtube: contenido multimedia, donde se muestran los beneficios del uso de las soluciones de la compañía.

-Blog, con contenido sobre la tecnología de la compañía, historias y cultura.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: algoritmos claves de aprendizaje matemático y automático para el Análisis Topológico de Datos (TDA). El enfoque de *Ayasdi* para TDA, se basa en una amplia gama de algoritmos de aprendizaje automático, estadísticos y geométricos, combinándolos y sintetizándolos, de acuerdo con los datos.

- El análisis crea un resumen o una representación comprimida de todos los puntos de datos para ayudar a descubrir rápidamente patrones críticos y relaciones en los datos. Al identificar las relaciones geométricas que existen entre los puntos de datos, el enfoque de *Ayasdi* para TDA

ofrece una manera simple de interrogar datos, para comprender las propiedades subyacentes que caracterizan los segmentos y subsegmentos que se encuentran dentro de los datos.

Recursos humanos: profesionales en matemáticas, ciencias computacionales, matemática computacional, administración, finanzas, ingeniería informática, economía, estadística, ingeniería de *software*.

-Experiencias con código *Python* y *Shell*.

- Con kits de herramientas de ciencia de datos como *scikit-learn*.

- Programación orientada a objetos en *Java* o *C++*; con *Spark*, *Storm*, *Javascript*; con *frameworks de Javascript: React, Redux* y *Node.js*.

- Conocimientos en sistemas de archivos distribuidos, como *HDFS*.

Aliados claves: integradores de sistemas y revendedores de valor agregado. Los socios de entrega de *Ayasdi*, aportan experiencia especializada para facilitar el diseño, desarrollo y despliegue de aplicaciones inteligentes; estos socios tienen capacidades técnicas profundas, agudeza para los negocios y capacidades de entrega de clase mundial.

-Socios tecnológicos: pueden ofrecer una amplia gama de soluciones técnicas, con el rigor empresarial que los clientes demandan.

-*Cloudera*: la asociación garantiza la compatibilidad de su solución, con *Cloudera Enterprise 5*, la última versión de la plataforma *Big Data* de *Cloudera* basada en *Apache Hadoop*.

-Socios de capacitación: ejecutan programas en varias dimensiones, desde el desarrollo de aplicaciones inteligentes, hasta el desarrollo de *SDK* y *API*.

Propuesta y atributos de valor: *Ayasdi* ofrece el contexto necesario para abordar desafíos comerciales específicos, a menudo con gran detalle.

- Combina la inteligencia de clase empresarial, con la personalización específica de la industria, para crear aplicaciones fácilmente integrables al sistema productivo.

- *Ayasdi* analiza rápidamente miles de atributos, como códigos de procedimientos, ubicaciones de proveedores, información relacionada con médicos y pagadores y agrupa afirmaciones similares para revelar patrones.

Aliviadores de dolores: la solución *AML de Ayasdi*, opera en el flujo de trabajo estándar del banco, produciendo listas clasificadas para el equipo de investigación o en las aplicaciones posteriores apropiadas.

- Con el adecuado análisis de estos datos, se obtiene una disminución significativa en los falsos positivos.

-La predicción *CVM*, se basa en el descubrimiento y en el caso de la administración de variación clínica, que permite a las organizaciones de salud, predecir con precisión la calidad y el costo de los resultados de tratamientos deseados.

- *Ayasdi Population Risk Manager*, predice las trayectorias de riesgo individuales y de subpoblación, para identificar quién escalará a un estado de mayor riesgo a lo largo del tiempo y para obtener una visión de futuro, sobre los costos futuros y los factores de riesgo de un grupo de pacientes.

Fuentes de ingreso: información no identificada.

Inversionistas: *Centerview Capital, FLOODGATE, Citi Ventures, Kleiner, Perkins Caufield & Byers, Institutional Venture Partners, Draper Nexus Ventures, Khosla Ventures, GE Ventures*

Métricas claves: información no identificada.

H2o.ai



URL: www.h2o.ai

Año de fundación: 2011

Ubicación Mountain View , California , Estados Unidos

Cobertura: no se identifica

Empleados: 11-50

Inversiones: \$73.600.000 USD

Patentes: 0

Perfil: *H2O.ai*, desarrolla un motor de predicción de procesamiento en paralelo de fuente abierta para aprendizaje automático y análisis predictivo en *big data*. Ofrece una plataforma de análisis predictivo de código abierto para científicos de datos, desarrolladores de aplicaciones y analistas de negocios, que necesitan aprendizaje automático en memoria para aplicaciones más inteligentes.

- La compañía también ofrece modelado de procesos que combina tecnología publicitaria y soluciones de inteligencia de datos para *marketing*, análisis de riesgo y fraude.

Problemas: las herramientas de programación e inteligencia de datos, son de alto costo y no son de código abierto.

-El lavado de dinero basado en reglas, (*AML*) tiene una alta tasa de falsos positivos.

-La calificación del riesgo de crédito, se basa en gran medida en el historial crediticio pasado.

-Los mecanismos de detección de fraude se adaptan poco a los patrones de fraude en constante cambio.

-Atención diagnóstica después de que surgen los síntomas.

-Cáncer detectado en etapas tardías.

-Los pacientes ingresados en la UCI, sufren una alta tasa de mortalidad luego del deterioro repentino.

-Drogas desarrolladas sin consideraciones individuales.

-Decidir campañas de *marketing* basadas en la experiencia.

-Recursos de *marketing* asignados, en función de las necesidades del pasado.

Soluciones: *Software* de código abierto, plataforma de aprendizaje automático en memoria distribuida en paralelo de fuente abierta, que permite a los clientes construir rápidamente modelos sofisticados *ML* de alto rendimiento en terabytes de datos.

Adoptantes tempranos: bancos, seguros, cuidado de la salud, Telecomunicaciones.

- AT & T, Comcast, Kaiser Permanente, Walgreens, Transamerica Corporation, Zürich Insurance Group, Capital One, Progressive Insurance, Comcast, Nielsen Catalina Solutions, Macy's, Walgreens ADP, Cis

Canales: redes sociales como Twitter, LinkedIn, Youtube.

-Blog, con publicaciones sobre menciones en medios y desarrollos tecnológicos.

-Página de noticias con publicaciones de medios de comunicación donde se menciona la compañía.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: plataforma en memoria, para aprendizaje automático distribuido y escalable.

- H2O.ai utiliza interfases familiares como R, Python, Scala, Java, JSON y la computadora portátil Flow de interfaz web.

- Funciona a la perfección con tecnologías de big data como Hadoop y Spark y proporciona implementaciones de muchos algoritmos populares como GBM, Random Forest, Deep Neural Networks, Word2Vec y Stacked Ensembles.

Recursos Humanos: profesionales en matemáticas, ciencias computacionales, ingeniería de software, ingeniería informática, finanzas, física, estadística, ingeniería eléctrica.

-Experiencias en R, Python, C, C++, Haskell Go, Typescript, Java / Scala; con Hadoop, Spark.

-Conocimientos en aprendizaje automático, algoritmos ML y Big Data.

Aliados claves: Nvidia, Microsoft, IBM, Cloudera Connect, Anaconda, MapR, Databricks, Hortonworks, Minio, Kensu, Sigopt, Nimbix, Splunk, Datascience.com, MapD.

IBM: la asociación ofrece la plataforma de IA con aprendizaje de máquinas con GPU y lo mejor de Deep Learning, en la plataforma Power Systems de IBM.

Propuesta y atributos de valor: la misión de H2O.ai es democratizar la inteligencia artificial, a través de su plataforma líder de software de aprendizaje automático de código abierto. Su producto, H2O, permite a los clientes empresariales, implementar rápidamente el aprendizaje automático y el análisis predictivo, para acelerar la transformación del negocio para aplicaciones críticas, como el mantenimiento predictivo y la inteligencia operativa.

-H2O.ai, hace que el aprendizaje automático sea accesible y permite a los usuarios comerciales, extraer información de los datos, sin necesidad de experiencia en la implementación o el ajuste de modelos de aprendizaje automático.

-H2O, hace posible que cualquiera pueda aplicar fácilmente el aprendizaje automático y el análisis predictivo, para resolver los problemas empresariales más desafiantes de la actualidad.

-Plataforma con una combinación de herramientas y productos de código abierto, para llevar esta tecnología a empresas que no tienen necesariamente los recursos para contratar científicos de datos y programadores con profundo conocimiento de inteligencia artificial, pero aún desean incorporar estas tecnologías en sus aplicaciones.

-El software *H2O.ai*, se puede ejecutar en sistemas operativos convencionales como *Microsoft Windows, Mac OS X* y *Linux* o *Ubuntu 12.04; RHEL*.

- Se ejecuta en sistemas de *big data*, particularmente *Apache Hadoop Distributed File System (HDFS)* y varias versiones populares de *Cloudera, MapR* y *Hortonworks*.

- También opera en entornos de computación en la nube, utilizando *Amazon EC2, Google Compute Engine* y *Microsoft Azure*.

- El software *H2O Sparkling Water*, está certificado por *Databricks* en *Apache Spark*.

Aliviadores de dolores: *AML* basada en patrones, mejora la precisión y reduce los falsos positivos. El servicio de ayuda virtual, mejora la experiencia del cliente y el comportamiento fraudulento se detecta más rápido y con una mayor precisión.

- Las recomendaciones de productos son personalizadas y en tiempo real, con un grupo de riesgo clasificado, utilizando un amplio espectro de datos en redes sociales, clicks continuos y análisis web.

- Los reclamos son procesados más rápido, usando clasificación de imágenes automatizadas.

- Atención preventiva en tiempo real, antes de que la enfermedad se convierta en grave.

- Las vidas de los pacientes se salvan, debido a la admisión temprana en la UCI.

- Cáncer detectado temprano cuando todavía es tratable.

- Medicina personalizada desarrollada para las necesidades individuales.

-Recomendación de producto, luego de un análisis profundo del comportamiento de compra.

- Se predice e intercepta al cliente en tiempo real, con recursos de *marketing* asignados en función de las necesidades del futuro.

Fuentes de ingreso: la compañía monetiza a través de la oferta de soporte técnico.

Inversionistas: *Nvidia, New York Life Insurance Co, Nexus Venture Partners, Wells Fargo & Company, Transamerica Ventures, Crane Venture Partners, Paxion Capital Partners, Capital One Growth Ventures Rajesh Ambati, Rakesh Mathur, SanDisk, Ash Bhardwaj, Anand Babu Periasamy*

Métricas claves: información no identificada

Kensho Technologies, Inc.

The logo for Kensho Technologies, Inc. features the word "KENSHO" in a bold, blue, sans-serif font. The letter "O" is stylized as a circle with a white dot in the center, resembling an eye or a lens.

URL: www.kensho.com

Año de fundación: 2013

Ubicación Cambridge, Massachusetts, United States

Cobertura: no se identifica

Empleados: 51-100

Inversiones: \$67.500.000 USD

Patentes: 0

Perfil: *Kensho*, es una compañía de análisis de datos e inteligencia artificial que implementa sistemas escalables de aprendizaje automático y análisis en las instituciones gubernamentales y comerciales más importantes del mundo, para resolver problemas analíticos de alta complejidad.

- *Kensho Technologies Inc.* proporciona herramientas analíticas para los mercados de capital.

Problemas: demora en la respuesta de inversión, necesaria e importante para una organización.

Soluciones: *Kensho Financial Analytics*, es un *software* que implementa sistemas de análisis escalables en instituciones comerciales.

Adoptantes tempranos: *Goldman Sachs, J.P. Morgan, Bank of America Merrill Lynch, Morgan Stanley, Citi, S&P Global, Wells Fargo.*

Canales: redes sociales como Twitter y LinkedIn, para publicación de contenido sobre la compañía y desarrollo tecnológico.

-Blog, con publicación de contenido tecnológico.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: *Kensho*, combina consultas de búsqueda en lenguaje natural, interfaces gráficas de usuario y computación segura en la nube, para crear una nueva clase de herramientas de análisis para profesionales de la inversión.

Recursos humanos: profesionales en estadística, economía, ingeniería de *software*, matemáticas, física, ingeniería informática.

-Experiencia en programación básica, como *Python, NumPy, SciPy, Pandas* o R.

- conocimiento de aprendizaje automático avanzado, proceso de lenguaje natural y modelo de estadísticas.
- Conocimientos en *Python* y específicamente *Numpy*, *SciPy* y *Pandas*, *scikit-learn*, *TensorFlow*, *Theano*.
- Paquetes ML como *LightGBM* y *XGBoost*.
- Paquetes de redes neuronales como *TensorFlow* y *Torch*; *JavaScript*, y frameworks relacionados, *React*, *Redux*, *Canvas* y *D3.js*.
- Herramientas de desarrollo y depuración como *Git*, *Jenkins*, *Selenium*, *Postgres*, *Kubernetes*, *HAProxy*, *Docker*, *Cypress*, *Prometheus*, *Kibana*, *Elasticsearch*, *Grafana*.

Aliados claves: *State Street Global Advisors (SSGA)*, *NBCUniversal News Group*.

Propuesta y atributos de valor: *Kensho* implementa sistemas escalables de aprendizaje automático y análisis en las instituciones gubernamentales y comerciales más importantes del mundo, para resolver algunos de los problemas analíticos más difíciles en la actualidad.

Aliviadores de dolores: la plataforma fue creada para ofrecer respuestas tipo *Google* a preguntas de inversión en tiempo real.

- Análisis de datos de mercado que puede encontrar respuestas a más de 65.000.000 de combinaciones de preguntas, escaneando más de 90.000 acciones personalizables. Las preguntas, formuladas en inglés sencillo, se escriben en un cuadro de texto estilo *Google*.
- El enfoque creativo de *Kensho* para el análisis de datos, permite a los usuarios formular preguntas de manera inmediata.
- Permite que los profesionales financieros tomen mejores decisiones, más rápidas y más informadas, mediante estadísticas.

Fuentes de ingreso: información no identificada.

Inversionistas: *JP Morgan Chase & Co*, *General Catalyst*, *Morgan Stanley*, *Citigroup*, *Goldman Sachs*, *Breyer Capita*, *Wells Fargo & Company*, *Bank of America Merrill Lynch*, *S&P Global*, *FinTech Sandbox*, *Goldman Sachs*, *New Enterprise Associates*, *GV*, *Promus Ventures*, *F-Prime Capital Partners*, *Xfund*, *Accel Partners*, *Breyer Capital*, *Work-Bench*

Métricas claves: información no identificada.

Versive



URL: www.versive.com

Año de fundación: 2012

Ubicación Seattle, Washington, United States.

Cobertura: no se identifica

Empleados: 51-100.

Inversiones: \$57.000.000 USD

Patentes: 2

Perfil: *Versive, Inc.*, crea aplicaciones que permiten a las organizaciones manejar amenazas de ciberseguridad, como *Versive Security Engine*.

Problemas: poca capacidad para la detección de amenazas cibernéticas.

Soluciones: *Versive Security Engine*, es una solución de *software* que permite a los equipos de seguridad, automatizar la detección avanzada de amenazas persistentes, la detección de amenazas internas, la identificación de dominios maliciosos, la alerta temprana de exfiltración de datos y aspectos de cumplimiento normativo.

Adoptantes tempranos: no se evidencia de manera clara la información.

Canales: redes sociales como Twitter y LinkedIn, para compartir publicaciones de desarrollo tecnológico, noticias del área y menciones de la compañía en medios de comunicación.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: emplea IA, para descubrir automáticamente la cadena de actividad de amenazas requeridas para separar la señal y los riesgos reales para el negocio del ruido normal de la red.

Recursos humanos: profesionales en economía, matemáticas, ingeniería eléctrica, estadística, ingeniería informática, ingeniería de *software*.

-Experiencia en lenguajes de programación como *C ++, JS, Python, Java, Scala; Spark, Hadoop*.

-Conocimientos de infraestructura de *big data* como *Hadoop, HDFS, Spark* y *AWS*.

Aliados claves:

-Proveedores de datos y sensores: *Tanium, Paloalto, Gigamon*.

-Proveedores de infraestructura: *Cloudera, Stream Sets, AWS*.

Propuesta y atributos de valor: VSE, es una pieza clave en la cartera de seguridad de una empresa, ya que proporciona una conciencia situacional continua dentro de su red. Actúa como la última línea de defensa, detectando adversarios internos y externos, independiente de las nuevas herramientas, tácticas o *exploits* que utilicen.

Aliviadores de dolores: la plataforma *Versive*, permite el despliegue rápido de capacidades de aprendizaje automático.

- Admite casos avanzados de uso de seguridad tales como caza de amenazas, detección de host y usuario comprometido, detección de

exfiltración de datos, protección de activos de alto valor e identificación de dominio malicioso.

Fuentes de ingreso: información no identificada.

Inversionistas: *Madrona Venture Group, Vulcan Capital, Formation 8, Goldman Sachs, Bloomberg Beta, Bank of America Merrill Lynch, New York Life Insurance Co, Work-Bench, Rolling Bay Ventures, Voyager Capital.*

Métricas claves: información no identificada.

Narrative Science



URL: www.narrativescience.com

Año de fundación: 2010

Ubicación Estados Unidos

Cobertura: México

Empleados: 51-100

Inversiones: \$43.400.000 USD

Patentes: 6

Perfil: *Narrative Science*, ofrece tecnologías de Generación Avanzada de Lenguaje Natural o *Advanced NLG* para la empresa.

- *Quill™*, su plataforma avanzada de *NLG*, aprende y escribe como una persona, transformando automáticamente los datos en narrativas inteligentes, conversaciones integrales y conversacionales llenas de información relevante para la audiencia, que proporciona una transparencia sobre cómo se toman las decisiones analíticas, para tomar mejores decisiones comerciales, enfocar el talento en oportunidades de mayor valor y mejorar la comunicación con sus clientes.

Problemas: falta de tecnologías ágiles para transformar datos en una mejor experiencia del cliente en la industria.

- Pérdidas y riesgos por el lavado de dinero.
- Necesidad de desarrollar productos dirigidos y personalizados.
- Mejorar la gestión de información y comunicación.
- Reducir los costos y aumentar el *ROI* en las campañas de *marketing*.

Soluciones: ofrece una plataforma avanzada, basada en aprendizaje automático, lo que le permite aprender y escribir como una persona, transformando automáticamente los datos en narrativas inteligentes, realiza conversaciones integrales llenas de información relevante para la audiencia, lo cual proporciona una transparencia total sobre cómo se toman las decisiones analíticas.

- Tecnologías y herramientas para servicios financieros de *Quill Portfolio Commentary*:

- Permite gestionar los activos, escribiendo los comentarios de la cartera de manera más rápida, frecuente y consistente para cada fondo de capital y cuenta administrada por separado (SMA). Automatiza y amplía los comentarios de la cartera, trimestralmente, mensualmente o a pedido.
- Gestión de patrimonios: ayuda a los asesores a prepararse para las reuniones y ofrece una experiencia de contacto al cliente a gran

escala. Obtiene informes de rendimiento de inversión automatizados y personalizados, según demanda e integrados en los portales orientados a clientes y asesores.

- *Quill for Anti-Money Laundering*, elimina la presión del cumplimiento y agiliza el proceso de informes, generando narrativas de actividades sospechosas normativas, consistentes y automáticas que se pueden rastrear hasta el sistema de registro.

- Tecnologías y herramientas para el gobierno: con esta tecnología impulsada por IA, el sector puede comunicar información significativa de manera eficiente y analizar los datos mediante la inteligencia y establece las conexiones que importan, entregando el análisis en un lenguaje conversacional que sea fácil de entender.

- Tecnologías y herramientas para *retail*: procesan, analizan y aplican IA a los grandes volúmenes de datos de productos, inventarios, ventas y actividad del cliente, para que los empleados puedan desarrollar productos dirigidos y de acuerdo a la demanda, gestionar las relaciones y atraer clientes nuevos.

- Tecnologías y herramientas para necesidades del negocio:

- Estas tecnologías permiten crear experiencias diferenciadoras y atractivas para cada cliente y cliente potencial, con narrativas inteligentes escritas en lenguaje conversacional, en la voz de su marca, a escala, haciendo descripciones automatizadas de los datos de mayor importancia o que ayudan a aumentar el tráfico web y, en última instancia, las compras y comunicaciones personalizadas con base a las expectativas y preferencias de los clientes.

- Las narrativas para *Business Intelligence*, proporcionan informes de rendimiento empresarial, explican automáticamente los datos y las visualizaciones, señalan qué es lo más interesante y lo más importante, y se comunican de manera que todos entiendan.

Adoptantes tempranos:

- Instituciones financieras: *Credit Suisse, Deloitte, MasterCard, USAA, PWC, IQT, American Century Investments.*

Canales: página web: www.narrativescience.com.

- Redes sociales: Facebook, LinkedIn, Twitter.

- Correo electrónico de contacto: info@narrativescience.com.

- Número de teléfono: 312-477-0590.

- La compra de los productos y servicios de la compañía, se realiza a través de suscripciones, utilizando el canal o la página web.

- El pago se realiza vía virtual y el costo varía de acuerdo al plan a suscribir.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: plataforma *NGL*, herramientas de inteligencia empresarial, BI, IA, aprendizaje automático.

- Motor de almacenamiento, con procesamiento y análisis de grandes volúmenes de datos, para ofrecer servicios personalizados y tomar decisiones analíticas inteligentes.

Recursos humanos: profesionales en finanzas, ciencia de datos, desarrollo de *software*, arquitectura de TI, ingeniería de telecomunicaciones, aprendizaje automático, ciencia narrativa audiovisual, *Big Data Analytics*, geociencias, *marketing*.

-Experiencias: arquitectura de aplicaciones y gestión de proyectos, marketing para una empresa de tecnología *B2B*, pensamiento analítico probado, habilidades de resolución de problemas, desarrollo y ejecución de programas de mercadeo de canal, experiencia de *marketing* de plataforma de *software B2B* y / o integración.

-Conocimiento de varios servicios de AWS como *EC2, S3, RDS, CloudWatch, CloudFormation, Lambda*.

- Pila de *software* como *Python* y / o *bash* y / o *Node.js*.

- Bases de datos de *PostgreSQL* y / o *MongoDB, CI, Ansible, Jenkins*.

- Sistema operativo de elección, *CentOS*.

-Familiaridad con los procesos de desarrollo de *software* y la codificación para ingenieros de *software*.

-Certificación *PSM* o *CSM*.

Aliados claves: aliados tecnológicos como *Indix Cloud Catalog*, para generar automáticamente descripciones basadas en sus datos y crear rápidamente páginas de productos optimizados para SEO o *Search Engine Optimization*.

Propuesta y atributos de valor: impulsado por inteligencia artificial, *Quill™*, es una plataforma de generación narrativa automatizada, que

integra datos de diferentes fuentes y decodifica las relaciones ocultas en volúmenes de información para compilar la historia correcta, y luego genera narrativas perfectamente escritas que transmiten significado a sus destinatarios, para la BI y para servicios empresariales en general.

Aliviadores de dolores: la tecnología de *Narrative Science*, basada en Generación Avanzada de Lenguaje Natural o *Advanced NLG*, permite operaciones más efectivas y automatización de los procesos de informes manuales, aumentando la productividad más allá del potencial humano, mejor experiencia del cliente, comunicaciones más atractivas, táctiles y personalizadas a gran escala.

-Cumplimiento regulatorio: generación de informes reglamentarios coherentes que puedan rastrearse hasta el sistema de registro y aumento del tráfico del sitio.

-Dirigir vistas de páginas web, clicks y conversiones con contenido más atractivo.

-Información más relevante: identificar los impulsores del desempeño operacional con narrativas que comuniquen la información más pertinente, ahorro de tiempo, eliminación del tiempo que los empleados pasan analizando e informando manualmente sobre el rendimiento empresarial.

-Comunicaciones uno a uno: creación de narrativas personalizadas que comuniquen lo que es más importante para cada cliente individual.

-Alcance ilimitado: entrega de comunicaciones relevantes e informativas a todos, sin importar el tamaño de su base de clientes.

-Alimentación de las interfaces conversacionales y los *bots* con un lenguaje explicativo que mejora la experiencia del cliente.

-Obtención de narrativas que se centren en lo que es importante para el cliente y resúmenes de desempeño ejecutivo o informes a profundidad.

Fuentes de ingreso: por suscripción la plataforma maneja los siguientes planes:

- Narrativas automatizadas e inteligentes a escala de máquina.
- Lenguaje natural y conversacional que cualquiera puede entender.
- Información procesable que capacita a los empleados en toda la empresa.

Inversionistas: *Jump Capital, Sapphire Ventures, USAA, In-Q-Tel.*

Métricas claves: porcentaje de aumento de los rendimientos del negocio, número de clientes retenidos, número de incidentes y problemas identificados por investigación realizada, porcentaje de aumento en la eficiencia de la empresa, número de oportunidades identificadas y desarrolladas.

Cognitive Scale



URL: www.cognitivescale.com

Año de fundación: 2013

Ubicación: Estados Unidos

Cobertura: India y Europa

Empleados: 51-100

Inversiones: 40.000.000

Patentes: 14

Perfil: *CognitiveScale*, es un proveedor de *software* empresarial que ofrece *Cognitive Cloud™*, una nueva clase de sistemas de interpretación de *Big Data* y aprendizaje automático, que acelera la toma de decisiones, mejora la participación del cliente y mejora la productividad de los empleados.

Problemas: falta de *software*, procesos y talento que ayude a diseñar, ensamblar, implementar y administrar de forma rápida y segura los productos y procesos impulsados por inteligencia artificial.

- Falta de soluciones de IA para mejorar los servicios financieros.
- Altos riesgos de incumplimiento de créditos.
- Dificultad para aumentar la lealtad del cliente.
- Bajos niveles de productividad de los empleados.
- Costos y desperdicio de tiempo en la prestación de servicios de salud.

Soluciones: la tecnología *Cognition Scale*, utiliza inteligencia de aprendizaje automático avanzado y análisis de sentimientos para transformar grandes cantidades de datos multiestructurados, incluyendo texto, imágenes, datos de sensores, video y datos oscuros, en percepciones cognitivas que prescriben acciones contextuales de incidentes, anomalías, oportunidades, mejoras para los usuarios finales y las empresas, por medio de soluciones de IA de servicios financieros y de valores.

La IA detrás de las tecnologías permite:

- Compromiso del cliente y del asesor: brinda un servicio proactivo e hiper-individualizado para clientes financieros, con el fin de escalar la experiencia de los asesores.
- Investigación e inteligencia comercial: mejora la calidad de la investigación, a través de conocimientos generados por la máquina y el aprendizaje continuo, para impulsar decisiones de inversión oportunas y de mayor calidad para la experiencia del cliente.

- Gestión inteligente del riesgo de incumplimiento: aplica la inteligencia de la máquina, para reducir los incidentes de riesgo de cumplimiento y la exposición, mientras reduce los costos operativos.
- Por su parte, las soluciones de IA de atención médica en acción ofrecen:
 - Servicio proactivo e hiper individualizado para pacientes y clientes de atención médica, a fin de escalar la experiencia de los proveedores.
 - Entrega de cuidados y optimización de resultados IA: mejora la prestación de servicios de atención clínica y ayudas diagnósticas, para la decisiones de enfermedades crónicas y agudas. Maximiza los resultados de salud del paciente y la satisfacción, optimizando los recursos de atención, los calendarios de tratamiento y la logística de atención según las preferencias del paciente y la atención personalizada. Reduce costos y desperdicios, a la vez que mejora los resultados de salud y los ingresos, a través de la automatización inteligente de procesos manuales y propensos a errores.
 - Gestión inteligente del ciclo de ingresos: permite acelerar el procesamiento del ciclo, identificando todos los códigos de facturación, calculando automáticamente las probabilidades de denegación de reclamación e identificando los requisitos de pre autorización, durante los procesos de codificación y envío de reclamaciones.

Finalmente, las soluciones de IA de comercio digital ofrecen:

- *Feed hiper personalizado* con contenido de historia y respaldado por los productos más relevantes y otras ofertas. A medida que los

usuarios interactúan con el *feed*, la solución de inteligencia artificial aprende su contexto, gustos y preferencias, creando un perfil de autoaprendizaje. El resultado es una experiencia de marca totalmente inmersiva que solo se vuelve más relevante y más efectiva a lo largo del tiempo.

- Los productos y servicios de atributo automático, con etiquetas y descripciones basadas en comentarios de los usuarios, comentarios y criterios de búsqueda, hacen que sus productos sean más recordados y 10 veces más reconocibles.
- Publicidad digital y orientada por contenido: usa análisis impulsados por inteligencia artificial, para comprender los factores de éxito de una fuerte publicidad digital. Aplica la visión por computadora, para procesar el contenido de video, mientras emplea una variedad de modelos de aprendizaje automático para mejorar la efectividad de la publicidad.

Adoptantes tempranos: servicios financieros, servicios de salud, servicios de comercio digital.

Canales: página web.

- Redes sociales, para publicidad, promociones, fidelizar y captar clientes.
- Facebook, LinkedIn, Twitter.
- Blog, para divulgación de contenido de interés de los usuarios, información de desarrollos tecnológicos, tipos de ataques, etc.
- Webinars, con seminarios web donde se instruye al público en temas de ciberataques.

- Los interesados pueden hacer la compra a través de suscripciones y adquisición de licencias en la página web de la compañía.
- El pago se realiza vía virtual y el costo varía, de acuerdo al plan a suscribir.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: *software CognitiveScale Cortex.*

- Plataforma y sistema basados en IA y LPN.
- Sistema de almacenamiento y procesamiento *Big Data*, que reúne datos, modelos, algoritmos y servicios profesionales digitales de alto valor para la industria de manera abierta y fácilmente consumible, para ayudar a los expertos en negocios, investigadores, científicos de datos y desarrolladores, a resolver problemas y hacer avanzar las ideas, y aprende unos de otros en el camino.

Recursos humanos: profesionales en ciencias de la computación, ingeniería eléctrica, *marketing* y finanzas, administración de negocios, licenciados en ciencias administrativas.

- Experiencia en inteligencia artificial para el cuidado de la salud, análisis web, análisis de redes sociales, manejo de *software* como servicio (*SaaS*) empresarial, ecommerce, aplicaciones cognitivas basadas en la nube, proyectos centrados en *Data Science*.

- Lenguajes de *script* como *Java*, *Python* y *scripts de shell*, interés y conocimiento por la inteligencia artificial y sus subcampos y kits de herramientas ML.

- Matemáticas de código abierto, como *scikit-learn*, *MMLib*, *Tensorflow / Keras*, etc.

- Trabajo en sistemas de *software* grandes, en particular sistemas distribuidos y arquitecturas de microservicios, arquitectura de grandes sistemas de *software* e integraciones empresariales, trabajo con grandes flujos de datos transaccionales y combinando datos transaccionales con flujos de datos web, sociales y móviles.

-Conocimiento o dominio sólido y fluidez en patrones de diseño comunes.

Aliados claves:

-*Red Brick Systems*: diseño, desarrollo, comercialización y soporte de *software* de almacenamiento de datos.

-*Branding Brand*: aplicaciones, herramientas de desarrollo, plataformas de comercio electrónico y *software* empresarial.

-*MIT-IBM Watson AI Lab*: laboratorio que proporciona infraestructura y talento humano para investigación, centrada en inteligencia artificial.

-*IBM Bluemix*: ofrece recursos e infraestructura para desarrollar e implementar aplicaciones en múltiples dominios.

-*Microsoft Corporation*: capacitación para desarrollar, fabricar productos electrónicos de consumo, computadoras personales y servicios.

-*Cloudera Inc*: proporciona *software*, soporte y servicios basados en *Apache Hadoop* y capacitación.

-*With Watson*: ofrece tecnología cognitiva, que procesa la información más como un humano que como una computadora.

Propuesta y atributos de valor: la tecnología de informática cognitiva *Cognition Scale*, utiliza inteligencia de aprendizaje automático avanzado, para transformar grandes cantidades de datos multiestructurados, incluyendo texto, imágenes, datos de sensores, video y datos oscuros, en percepciones cognitivas que prescriben acciones contextuales para los usuarios finales y las empresas.

Aliviadores de dolores: *software* de administración de sistemas de inteligencia artificial llamado *CognitiveScale Cortex*. Esta tecnología simplifica el diseño, desarrollo, entrega y administración de sistemas de inteligencia artificial de nivel empresarial, que entrelazan el conocimiento y el aprendizaje en toda la empresa, para tomar decisiones inteligentes, mejorar la productividad empresarial y ofrecer mejores servicios y experiencias a los clientes, como se encunja a continuación:

- Sistema de marketing IA en la nube: ofrece un sistema de colaboración AI en línea, que reúne miles de datos, modelos, algoritmos y servicios profesionales digitales de alto valor para la industria de manera abierta y fácilmente consumible, para ayudar a los expertos en negocios, investigadores, científicos de datos y desarrolladores a resolver problemas y hacer avanzar las ideas, además de aprende unos de otros en el camino.

- Ofrece una plataforma de gestión del ciclo de vida de IA, que cubre la brecha de herramientas entre los flujos de trabajo de ciencia de datos y el ciclo de vida de desarrollo de *software*, reduciendo radicalmente las habilidades y conocimientos necesarios para diseñar, implementar y administrar complejos sistemas de inteligencia artificial a gran escala. Proporciona capacidades críticas tales como propiedad segura de activos de datos e IP, diseño de sistemas visuales de inteligencia artificial, optimización del ciclo de vida del modelo de aprendizaje automático, personalización, aprendizaje continuo, confianza y seguridad algorítmica.

- Sistema IA: ofrece una familia de agentes de *software* de AI, capacitados y probados que entregan la personalización impulsada por la inteligencia artificial, para el compromiso de los agentes de *Engage* y la automatización de procesos alimentada por la inteligencia artificial de agentes *Amplify*. Estos agentes se entregan como un servicio y son creados y administrados por la *Cortex AI Platform*, para desempeño y garantía de IA de grado empresarial.

Fuentes de ingreso: a través de la suscripción, la compañía ofrece los siguientes planes:

-*Engage AI* como aceleradores: modelos de visión y procesos listos para usar, para potenciar los casos de uso en torno a la interacción y personalización del cliente.

Captura de conocimiento acumulado de la máquina, para una visión individualizada en tiempo real de cada cliente, a partir de todos los datos disponibles. Ofrece experiencias digitales personalizadas, a

través de recomendaciones y próximas mejores ofertas e información hiperpersonalizada.

Admite comunicaciones y experiencias de múltiples vías entre objeto y marca, objeto y consumidor, y consumidor a consumo.

- *Amplify* como acelerador de IA: modelos intuitivos y de proceso, listos para usar para potenciar los casos de uso, en torno al manejo de excepciones y soporte de decisiones de empleados.
- Anticipar, detectar y resolver condiciones anómalas o excepcionales en la actividad administrativa y sugerir las mejores acciones para los empleados.
- Mejorar la conciencia situacional de los empleados, lo que conduce a una mejor toma de decisiones, mediante la recopilación y el análisis de pruebas de datos internos y externos.
- Explorar, comprender y destacar las relaciones entre políticas, personas y activos, en múltiples silos organizacionales para impulsar el cumplimiento y reducir los costos relacionados con los riesgos.

- Asociaciones para convertir socios tecnológicos y comerciales, para escalar y vender las tecnologías.

Inversionistas: *Norwest Venture Partners, Intel Capital, USAA, The Westly Group, Microsoft Ventures, IBM Ventures, IBM.*

Métricas claves:

- Porcentaje de disminución en el tiempo de proceso de cotización, con un 30%.
- Aumento en el número de intercambios exitosos en un 15%.
- Porcentaje Precisión del manejo de excepciones de un 95%.
- Porcentaje de reducción de costos de procesamiento de solicitudes en un 22%.
- Satisfacción general del paciente.

SmartZip



URL: www.smartzip.com

Año de fundación: 2008

Ubicación Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 101-250

Inversiones: \$30.600.000 USD

Patentes: 1

Perfil: *SmartZip*, ofrece soluciones innovadoras y efectivas de *marketing* predictivo, para ayudar a los profesionales de préstamos hipotecarios y de bienes raíces a obtener más listados y prestamistas con más clientes potenciales.

Problemas: falta de conocimiento de tecnologías especializadas en el manejo de predicción de ventas, basadas en datos.

- Carencia de tecnologías efectivas y centradas en los clientes claves.
- Inefectividad en el manejo tradicional de listas de contactos de ventas.
- Altos costos en las campañas de *marketing*.
- Dificultad para la identificación y retención en tiempo real, de los clientes actuales y potenciales.
- Necesidad de posicionamiento de marca, para obtener una ventaja competitiva con base en el uso de los datos.

Soluciones: plataforma integral de *marketing* para *SmartTargeting*, que ofrece soluciones de mercadeo de bienes raíces para crecimiento de cartera, a través de un desarrollo sencillo que procesa, analiza y predice, empleando grandes fuentes y variables con un listado de tendencias de precios, tiempo en casa, estado del préstamo, cantidad de residentes, ahorro del propietario, equidad de vivienda, delincuencia, fecha de última venta entre otros, permitiendo personalizar un territorio de alta comisión, comercializar a posibles vendedores y establecer relaciones para convertir a los mejores prospectos por medio de los siguientes elementos:

- Herramienta de puntuación *Pre-Mover*: esta herramienta permite calificar y clasificar cada contacto en la base de datos de *marketing*, para identificar a los mejores prospectos de préstamo.
- Toma datos de puntuación de cualquier área geográfica: analiza y califica cualquier área geográfica, grande o pequeña, para nuevas oportunidades de negocios.

- Enfoque en los mejores prospectos: optimiza la inversión en *marketing* y aumenta las conversiones, al apuntar a prospectos de mayor calidad.
- Genera *leads* automáticamente: un flujo constante de *leads*, a través de campañas de *marketing* automatizadas, diseñadas para aumentar el *engagement*, y generar ventajas competitivas, llegando a los prestatarios antes de que otros prestamistas los identifiquen como posibles clientes.
- Ofrece un motor de análisis predictivo, para identificar vendedores locales. Este motor examina la gran cantidad de datos, para encontrar las señales del vendedor local y hacer una lista de predicciones para su área.
- Plataforma automatizada de *marketing* dirigido: permite apuntar a los mejores prospectos, centrándose en los propietarios que más importan y convierte a los propietarios con las ofertas que aman, para convertir clientes potenciales del vendedor de bienes raíces.
- Obtiene una exposición en línea, dirigida a través de publicidad automatizada como carteles orientados en línea y anuncios en miles de sitios populares.
- Anuncios en línea, que redireccionan a los posibles clientes que han visitado sus páginas de conversión de clientes potenciales y agregar valor con seguimiento automatizado, durante las campañas de *marketing*.
- Ofrece una aplicación CRM inteligente y móvil, para seguir las acciones diarias y enfocándose en los objetivos prioritarios de ventas.

Adoptantes tempranos: sector de bienes raíces, *Century 21 Alliance, Keller Williams Infinity, Newman Realty, RE / MAX, Chicagoland Realty Group, Century 21.*

Canales: Página web.

-Redes sociales: Facebook, LinkedIn, Twitter, YouTube.

- La compra de los productos y servicios de la compañía, se realiza a través de suscripciones, utilizando el canal o página web de la compañía.
- El pago se realiza vía virtual y el costo varía, de acuerdo al plan a suscribir.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: plataforma integral de *marketing* y motor de análisis predictivo, herramientas inteligentes de seguimiento de CRM, IA, aprendizaje automático, herramientas de procesamiento y análisis de grandes volúmenes de datos, proporcionando información en tiempo real, desarrollando *marketing* predictivo y facilitando la toma de decisiones a los propietarios de bienes raíces.

Recursos humanos: profesionales en ingeniería eléctrica e informática, gestión tecnológica, *marketing* y gestión de productos, contabilidad y finanzas, científicos de datos.

-Experiencia en gestión del talento humano, reclutamiento, gestión del desempeño, planificación y administración de compensación, beneficios y capacitación, servicio al cliente, *marketing* y operaciones de ventas, minería de datos y *software* de consumo, modelado y análisis predictivo,

modelado de riesgos, *software* empresarial, desarrollo de *software*, software centrado en datos.

-Conocimientos de diseño y desarrollo de bases de datos, desarrollo web, comercio electrónico, inteligencia artificial, control de procesos, análisis de series de tiempo, estadísticas, lógica difusa, creación y expansión de equipos de análisis y desarrollo de *software*.

Aliados claves:

Aliados comerciales y publicitarios:

-*Reach150*: gestión de referencias para hacer escalar y crecer el negocio.
 -*Claremont Creek Ventures*: proporciona servicios financieros y capital de riesgos.

Aliados tecnológicos

-*Javelin Venture Partners*: capital y tecnologías basadas en medios digitales, comercio electrónico, mercados, *SaaS* y dispositivos móviles.

Propuesta y atributos de valor: *SmartZip*, ofrece soluciones de mercadeo predictivo, basadas en análisis de datos, campañas de *marketing* automatizado y herramientas inteligentes de seguimiento de CRM, haciendo que los grandes datos sean procesables para los profesionales de préstamos hipotecarios y de bienes raíces, ayudando a los agentes a captar y convertir más clientes, al identificar a los propietarios que tienen más probabilidades de vender en cualquier lugar.

Aliviadores de dolores: comienza con un puntaje previo al movimiento, utilizando el análisis predictivo, para proporcionar un puntaje previo al traslado para cada contacto en su base de datos o para los propietarios en un área geográfica seleccionada. Cuanto más probable es que alguien venda o se mude en los próximos seis meses, mayor será su puntaje de *Pre Mover*. Puede segmentar los mejores clientes potenciales, en función de sus puntajes y asignar sus esfuerzos de *marketing* y ventas de manera adecuada.

-Automatización de comercialización, donde el cliente cuenta con un enfoque específico para sus campañas de *marketing*. Puede evitar el derroche de dólares de *marketing* y detener la prospección a personas que no están interesadas y en su lugar, se inician campañas de *marketing* multicanal dirigidas a aquellos con los puntajes móviles más altos.

Fuentes de ingreso: suscripción paga. Los interesados en los servicios ofrecidos por la compañía, deben diligenciar un formulario a través de la página web o sitio oficial, indicando el tipo de producto a contratar. Según la necesidad de cada cliente o público en general, la compañía dispone de los siguientes planes:

-*SmartTargeting*: geo agricultura y *marketing*.
 -*SmartTargeting Sphere*: *marketing SOI*.
 -*Reach150*: *marketing* de recomendación.
 -*Reach150* (Reclutamiento)
 -Servicios de datos y puntajes previos al movimiento.

Inversionistas: *Intel Capital*, *Steuart Ventures*, *Crest Capital Ventures*.

Métricas claves: porcentaje del *ROI*, recuperado durante las campañas de marketing,
- Número de prospectos de clientes identificados.

Anodot



URL: www.anodot.com

Año de fundación: 2014

Ubicación: Israel

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 11-50

Inversiones: \$27.500.000 USD

Patentes: 2

Perfil: *Anodot* es una compañía de *software*, que sirve como plataforma de detección de incidentes comerciales, anomalías y análisis.

- *Anodot* proporciona análisis en tiempo real y detección automatizada de anomalías, descubriendo valores atípicos en grandes cantidades de datos y convirtiéndolos en valiosos conocimientos de negocios para empresas centradas en datos.

Problemas: riesgos financieros, producto de anomalías y ataques a la infraestructura crítica en la industria.

-Falta de tecnologías que permitan conocer de manera inmediata las pérdidas de conectividad o de los pagos cancelados en la industria *Fintech*.

-Fallas en las campañas de *marketing* y errores de *software* en los medios de comunicación.

-Anomalías que disminuyen el compromiso de los usuarios o clientes con la marca.

-Necesidad de identificar ideas empresariales positivas, para tomar decisiones inteligentes.

-Falta de herramientas que permitan conocer y evaluar en tiempo real el *ROI* de los clientes.

-Costos elevados, producto de las soluciones de Inteligencias de Negocios tradicionales (BI).

-Falta de tecnologías de rastreo de datos en tiempo real, que permitan mostrar signos de que los equipos *IoT*, necesitan mantenimiento o reparación.

-Falta de gestión en los millones de datos generados, lo que no permite crear una excelente experiencia para los clientes.

Soluciones: *Anodot*, proporciona análisis en tiempo real y detección automatizada de anomalías, descubriendo valores atípicos en grandes cantidades de datos y convirtiéndolos en valiosos conocimientos de negocios para empresas centradas en datos.

-Plataforma de Inteligencia de Negocios BI: ofrece una plataforma automatizada de análisis de negocio y detección de incidentes y anomalías, basada en el análisis de grandes volúmenes de datos, IA y aprendizaje automático, proporcionando estrategias predictivas y permitiendo tomar decisiones inteligentes del negocio, enfocadas a proteger los ingresos y aumentar los rendimientos del ROI. Por medio de:

-Detección automatizada de anomalías que muestran el comportamiento inusual en los datos. Descubre problemas, tanto positivos como negativos, que de otro modo podrían haber pasado desapercibidos, maneja situaciones complejas tales como estacionalidad, tendencias y comportamientos cambiantes en los datos.

Autoselección de múltiples algoritmos avanzados del más apropiado, para el patrón de datos exhibidos y autotunes que a medida que avanza, analiza varias escalas de tiempo simultáneamente, para garantizar que no se pase nada agnóstico al tipo de datos.

- Correlación y agrupamiento de comportamiento inteligente, que agrupa y correlaciona anomalías múltiples por diseño, para brindarle a los clientes las ideas más importantes primero y eliminar las tormentas de alerta.

-Alertas: las anomalías se envían directamente a una aplicación favorita del cliente, con amplias herramientas de alerta integradas. Las alertas se agrupan automáticamente para que cuando haya múltiples anomalías relacionadas, una sola alerta unificada permita

investigar el fenómeno de una vez. Por ejemplo, si hay anomalías tanto para un editor como para un intercambio de anuncios, ambos tienen alertas configuradas. *Anodot* proporciona una sola alerta combinada, para mostrar la relación entre ellos, y luego, con un click en el botón investigar, lleva al lugar correcto en la interfaz de *Anodot* para futuras investigaciones. Las alertas de umbral estático, también pueden configurarse, pero en la mayoría de los casos no son necesarias al rastrear anomalías.

Las notificaciones de alerta se pueden enviar por correo electrónico o *webhook* como por ejemplo, *Slack*.

Adoptantes tempranos: *sector Ad Tech, NetSeer, Rubicon Project, UPRISE, Eyeview, Sector Fintech, Etoro, Credit karma.*

- Sector medios de comunicación: *PMC, Sector IOT, Sector Negocio web, WIS.*

- Sector Juegos / entretenimiento digital: *Mobile Gaming Giant.*

Canales: página web.

-Redes sociales: publicidad, noticias, captar y fidelizar clientes. Facebook, LinkedIn, Twitter.

-Blog, con divulgación de contenido de interés para los usuarios, información de desarrollos tecnológicos, tipos de ataques, etc.

-Webinars, con seminarios web bajo demanda.

- Los interesados pueden hacer la compra a través de la página web de la compañía.

- Se ofrecen distintos planes de acuerdo a las necesidades de los clientes.

- El pago se realizará vía virtual y el costo varía, de acuerdo al plan a suscribir.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: algoritmos de aprendizaje automático, IA, plataforma escalable *SaaS*.

- Herramientas de procesamiento y análisis de grandes volúmenes de datos, para identificar anomalías e incidentes en tiempo real que afectan el correcto funcionamiento de las empresas y disminuyen sus ingresos y estrategias para la recuperación del *ROI*.

Recursos humanos: profesionales en ciencia de datos, aprendizaje automático, ciencias computacionales, desarrollo de *software*, matemáticas, ingeniería electrónica, administración, ingeniería mecánica, tecnología y liderazgo global, gestión de sistemas de información y tecnologías.

-Experiencia en inteligencia empresarial avanzada, análisis y detección de anomalías, innovación estratégica de datos, servicio al cliente y ventas *B2B SaaS* con historial probado de logro de cuotas en capacidad de ventas.

- Apertura de mercados, canales de ventas de alto volumen, aprendizaje automático o análisis avanzado, contenedores incluyendo *Docker / Kubernetes*, administración de bases de datos *NoSQL* y grandes clusters trabajando con *AWS* u otras nubes públicas, con la administración del sistema *Linux*, administración de clusters *Cassandra, Elasticsearch*, y programación en *Java*.

-Conocimientos de *HubSpot, SalesLoft, Salesforce*, herramientas de administración de configuración como *Chef*.

Aliados claves:

Aliados tecnológicos

-Servicios web de *Amazon (AWS)*: plataforma de servicios de datos en la nube, para hospedar y entregar analítica de inteligencia artificial.

-*Samsung ARTIK™*: plataforma *IoT* integrada, que proporciona la ruta más rápida para ofrecer productos y servicios de *IoT* seguros, interoperables e inteligentes.

Propuesta y atributos de valor: *Anodot*, ilumina los puntos ciegos de la empresa con análisis de inteligencia artificial, empleando algoritmos de aprendizajes automáticos que analizan continuamente todos los datos del negocio y alertan en tiempo real, cada vez que ocurre un incidente, incluso si nunca se había planteado la posibilidad de ocurrencia.

- Al detectar los incidentes comerciales que importan, e identificar por qué ocurren al correlacionarse entre varias fuentes de datos, *Anodot* permite remediar problemas urgentes más rápidamente.

- A diferencia del BI tradicional, *Anodot* tiene una ciencia de datos incorporada, por lo que cualquier usuario puede obtener fácilmente conocimientos prácticos de negocios, sin la experiencia en ciencia de datos.

Aliviadores de dolores: *Anodot* proporciona un sistema de detección de anomalías automático y analítico en tiempo real, que descubre valores

atípicos en grandes cantidades de datos de series de tiempo y los convierte en valiosos conocimientos de negocios.

-Al usar algoritmos de aprendizaje automático, *Anodot* aísla los problemas y los correlaciona, a través de múltiples parámetros en tiempo real, eliminando la latencia del conocimiento empresarial y apoyando decisiones comerciales rápidas, a través de sus conocimientos no cubiertos.

-Con su plataforma escalable SaaS, *Anodot* ofrece equipos típicamente aislados (BI, I + D y Devops), con un sistema único y unificado para las métricas empresariales y de TI.

Fuentes de ingreso: suscripción. Al completar el formulario de suscripción demo, un miembro del equipo se pondrá en contacto para configurar una demostración de *Anodot*, donde se presenta el sistema de 3 pasos para el éxito de detección de anomalías:

-Plan Demostración: una breve llamada con uno de los ingenieros de soluciones, para comprender mejor las necesidades y para que conozca a *Anodot*.

-Plan pago, vía Stream. El cliente envía sus datos y la compañía le explicará exactamente cómo hacerlo.

-Detección: *Anodot* ofrece información empresarial en tiempo real, sobre todos sus datos de transmisión.

- Programa de revendedor: proveedores de servicios de tecnología calificados, para identificar y abordar requisitos específicos de inteligencia empresarial. Ellos guían a los clientes, a través del proceso

de compra y capacitación, para garantizar la máxima satisfacción de la solución de *Anodot*.

Inversionistas: *Redline Capital, Disruptive Technologies Venture Capital, Aleph.*

Métricas claves: porcentaje de recuperación del *ROI* en las actividades del negocio.

- Número de incidentes y problemas del negocio, identificados por estrategias preventivas implementadas.

Lucena Research



URL: www.lucenaresearch.com

Año de fundación: 2011

Ubicación Esados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 11-50

Inversiones: \$2.900.000 USD

Patentes: 0

Perfil: *Lucena Research*, ofrece servicios de tecnología de apoyo a la toma de decisiones para profesionales de la inversión, incluidos fondos de cobertura y asesores patrimoniales; por medio de algoritmos de *Machine Learning*, enfocados en aplicaciones de inversión, previsión de tendencia equitativa, estudios de eventos avanzados, optimización de cartera y tácticas de cobertura.

- Las herramientas cuantitativas pueden mejorar el rendimiento de las estrategias existentes, validar nuevas estrategias antes de la inversión, maximizar la consistencia de los retornos y minimizar la volatilidad.

- El *software QuantDesk™* de *Lucena*, se utiliza para validar científicamente el plan de inversión, aprovechar el aprendizaje automático para predecir los precios y el riesgo consolidado con algoritmos de cobertura avanzados.

Problemas: altos riesgos en la recuperación de carteras.

-Falta de tecnologías óptimas para la evaluación, seguimiento y control de riesgos, asociados al incumplimiento de los créditos.

Soluciones: *Lucena Research*, ofrece soluciones de análisis cuantitativo y de aprendizaje automático estadístico, que permite a sus clientes, explotar las oportunidades de mercado y reducir los riesgos en sus carteras.

- Plataforma de investigación para identificar oportunidades de inversión *QuantDesk®*: ofrece una plataforma en la nube, basada en aprendizaje automático estadístico, para que los profesionales de inversión puedan implementar estrategias de inversión y tomar decisiones inteligentes, para identificar oportunidades de inversión y administrar y reducir los riesgos de carteras.

-Esta tecnología permite identificar y explotar oportunidades de mercado con precisión, probar científicamente y validar estrategias de inversión antes de arriesgar capital.

- Herramienta de pronosticador de precios, a partir de datos macroeconómicos, fundamentales y técnicos, utilizando algoritmos de pronóstico, basados en aprendizaje automático, lo cual pronostica rendimientos de capital entre 5, 10 y 20 días hábiles en todas las acciones cubiertas, para que pueda identificar las oportunidades de inversión y tomar las decisiones correctas.

- Herramienta optimizadora de cartera, para reducir el riesgo y mantener el rendimiento, a través de un sistema que utiliza un algoritmo de optimización convexo de alto rendimiento para encontrar la mejor asignación.

- *Hedge Funding*. Dadas las tendencias de un cliente, el algoritmo patentado, encuentra una canasta de valores óptima, para proporcionar una cobertura que reduce el riesgo y, al mismo tiempo, mantiene el rendimiento.

- Análisis de eventos: en función del rendimiento histórico posterior a un evento por acción técnica, corporativa o geopolítica, descubre las características de los valores que más desean reaccionar de manera similar si este evento se repite.

- *Back Testing*: permite a un cliente, evaluar la eficacia de una estrategia de *trading*, mediante la reducción del tiempo y la simulación de operaciones, como si se hubiera realizado en el pasado, sin saber qué depara el futuro.

- *Feeds* de datos de *Alpha Vector*: suscripción que proporciona puntaje de equidad, basado en algoritmos de aprendizaje automático.

-Estrategias Premium: ofrece para compensación basada en el éxito, operaciones de cartera modelo, basadas en sofisticados algoritmos de negociación patentados y desarrollados por los intereses de *Lucena*.

-*Quant for Hire*: servicios profesionales, que incluyen estudios de mercado y análisis de cartera.

Adoptantes tempranos: industria financiera y de valores, fondos de cobertura, asesores patrimoniales e inversores individuales avanzados.

Canales: página web.

- Blog, donde se promueven eventos y noticias.

- Medios de comunicación y boletín semanal.

Redes sociales: Facebook, LinkedIn, Twitter.

- Correo electrónico de contacto: info@lucenaresearch.com.

- Los interesados pueden hacer la compra de los productos y servicios de la compañía, se realiza a través de suscripciones utilizando el canal o página web.

- Pago: El pago se realizará vía virtual y el costo varía de acuerdo al plan a suscribir.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma de investigación de inversiones, infraestructura *SaaS*, *IA*, aprendizaje automático, *Big Data*, que permite a los inversionistas identificar nuevas oportunidades y gestión de cartera, a través de modelados y actividades de predicción.

Recursos humanos: profesionales en ciencias computacionales, aprendizaje automático, sistemas TI, científicos de datos, estadística, finanzas, matemática, física.

- Experiencia en desarrollo de análisis numérico en *MatLab* o *Python*.
- Desarrollo e implementación de código en entornos *Linux*.
- Herramientas de desarrollo colaborativo como *SVN* y *git*, *Machine Learning* o *Data Mining*.
- Desarrollo de aplicaciones financieras, *SciPy*, *NumPy* y *Pandas*.
- Bases de datos, *Amazon Web Services*, *script Backbone*, *DustJS*, *HighChart* y *coffee*.
- desarrollo web Y lenguajes del lado del servidor como *C #*, *PHP*, *Java*.
- *RDBMS* en uno de los siguientes campos: *MYSQL*, *Oracle*, *SQL Server*.
- Patrones de desarrollo y diseño orientados a objetos.
- Conocimientos: experto en *JavaScript*, *CSS*, *HTML5*, *Ajax* y otras bibliotecas de UI dinámicas.
- Conocimiento de la tecnología *RDBMS* de diagrama E & R, índices, integridad referencial y optimización del rendimiento de DB.
- Comprensión básica de las estadísticas y fondo de administración y configuración del sistema *Unix*.

Aliados claves:

Aliados Tecnológicos:

- *NASDAQ*: proporciona plataformas de servicios financieros.
- *Georgia Tech*: apoyo para desarrollar investigaciones y avances de las tecnologías implementadas.
- *Xignita*: ofrece API's de datos de mercado financiero en la nube.

- *Wall Street*: fuente de datos de eventos corporativos legibles por máquina, para respaldar las estrategias de inversión y comercialización.
- *Bloomberg LP*: servicios financieros y noticias.
- *Prattle*: mensajería y redes sociales.
- *FactSet*: investigación financiera que ofrece herramientas de análisis de riesgo y *Feeds* de datos para inversores institucionales.

Propuesta y atributos de valor: *Lucena*, ofrece soluciones tecnológicas de apoyo a la decisión, basada en inteligencia artificial y aprendizaje automático, que permite a los profesionales de la inversión, encontrar oportunidades de mercado y reducir el riesgo en su cartera, empleando análisis predictivos y modelado, a partir de grandes volúmenes de datos.

Aliviadores de dolores: el *software* funciona con algoritmos de aprendizaje automático, que utilizan múltiples orígenes de grandes volúmenes de datos, para proporcionar soluciones predictivas en una interfaz de usuario fácil de usar.

- Específicamente, la tecnología ofrece las siguientes características: predicción de precios, *Hedge Funding*, optimización de cartera, análisis de eventos, *Back Testing*, *feeds* de datos de *Alpha Vector*, estrategias premium, *Quant for Hire*.

Fuentes de ingreso: modelo de suscripción gratuita, donde los suscriptores pueden acceder a la tecnología de *Lucena*, mediante una suscripción mensual en su infraestructura SaaS. Debido a que está completamente basada en la web, no hay necesidad de descargar un

software especial en la máquina local de un cliente y los usuarios pueden estar en funcionamiento inmediatamente después de registrarse.

-Modelo de suscripción pago: *Lucena*® ofrece acceso basado en suscripción a su plataforma en la nube, *QuantDesk*®.

- Ofrece además estrategias de inversión altamente investigadas en forma de carteras modelo.

Inversionistas: *Flashpoint*, *Georgia Tech*

Métricas claves: porcentaje de inversiones desarrolladas por investigación realizada, número de oportunidades de inversión identificadas por investigaciones realizadas y porcentaje de reducción del riesgos en carteras.



INVESTIGACIÓN DE MERCADO / ANÁLISIS DE LOS SENTIMIENTOS

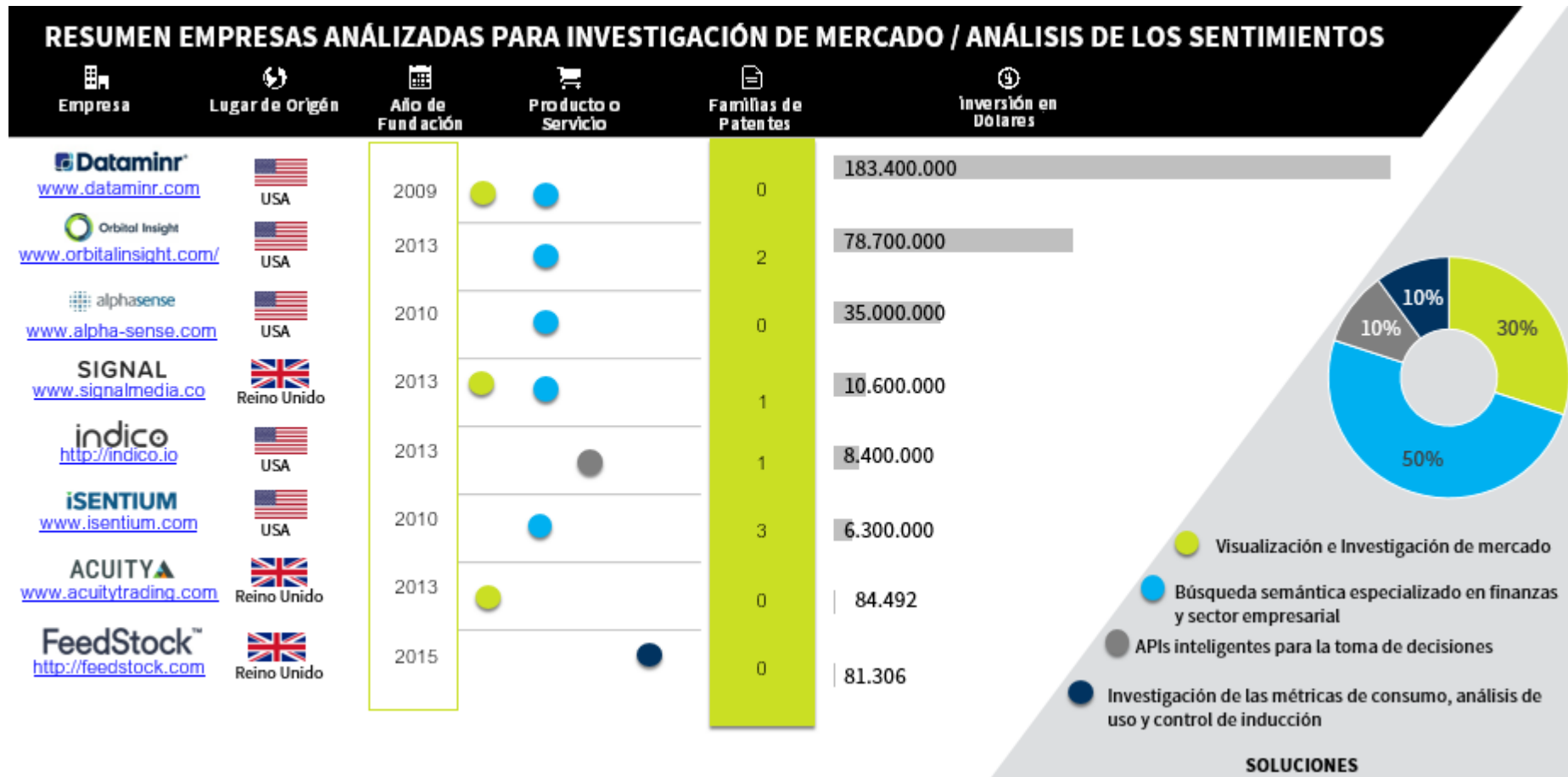


Investigación de mercados: Se basa en la implementación de tecnología digital con datos alternativos (patrones de uso de teléfonos celulares, impresiones de redes sociales y detalles contractuales) y analítica avanzada; creando información de alto valor usada para analizar el comportamiento de la industria financiera.

Análisis de sentimientos: Uso de tecnologías de IA, lingüística, modelamiento estadístico, aprendizaje automático profundo y procesamiento del lenguaje natural (NLP) para descubrir conocimientos y determinar emociones y actitudes asociadas con base al análisis de datos no estructurados de los usuarios.



RESUMEN EMPRESAS ANÁLIZADAS PARA INVESTIGACIÓN DE MERCADO / ANÁLISIS DE LOS SENTIMIENTOS



Dataminr



URL: www.dataminr.com

Año de fundación: 2009

Ubicación New York, New York, United States

Cobertura: no se identifica

Empleados: 11-50

Inversiones: \$183.400.000 USD

Patentes: 0

Perfil: *Dataminr, Inc.* proporciona servicios de descubrimiento de información, mediante una solución que transforma datos en tiempo real de Twitter y otras fuentes públicas en señales procesables, identificando información relevante en tiempo real, para clientes en finanzas, noticias, seguridad, gestión de crisis, y sector público.

Problemas: falta capacidad para procesar grandes volúmenes de información para determinar la veracidad de la misma.

-Falta reconocimiento de los eventos de alto impacto e información crítica para la organización.

-Desconocimiento anticipado de los competidores, de acuerdo con la información del mercado.

Soluciones: *Dataminr for News*, es una aplicación empresarial que alerta a periodistas y profesionales de noticias, para investigar y definir señales personalizadas basadas en sus temas de interés.

-*Dataminr for Finance*: ofrece un flujo relevante de contenido a los profesionales financieros, en función de su cartera personalizada de *ticker*, sectores y macro temas.

Adoptantes tempranos: departamento de manejo de emergencias de la ciudad de Nueva York, *USA Today*, *Radio France*, *The Huffington Post*, *Bonfire Marketing*, *Warren Buffett*, *The Economist*, *Greenwich Associates*.

Canales: Redes sociales: Twitter, LinkedIn.

-Recursos: información de interés como casos de estudios de las diferentes soluciones que se ofrecen en la compañía, consejos de cómo usar las redes sociales y la web.

-Página de noticias para la población, con contenido de los medios de comunicación donde se menciona a la compañía.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: uso de algoritmos para analizar patrones de noticias y publicaciones en Twitter y otras fuentes de información digital, determinando la falsedad o veracidad de ellas.

Recurso humano: profesionales en economía, ciencias computacionales, ingeniería informática, administración, finanzas, matemática, estadística, ingeniería de *software*, comunicaciones.

- Experiencias en *Java* y *Scala*, *SQL* y *NoSQL*, *Kafka*, *Docker*, *AWS*.
- Programación en *Java*, *Scala*, *Python*, *C*, *C++*; con *Spark*, *Hadoop*, *MapReduce*; *NodeJS* / *Express*, *React* + *Redux* y *Docker*.
- Certificaciones en *CEH*, *CISSP* o *CISM*.
- Conocimientos en aprendizaje automático y procesamiento de lenguaje natural; *CSS2* / *CSS3*, *HTML* / *XHTML*, *TensorFlow* u otras bibliotecas de *Machine Learning*.

Aliados claves: *Security Executive Council –SEC–*, se asocia para impulsar la misión de *SEC* de influir en las prácticas de seguridad y evocar cambios positivos.

-*CNN* y *Twitter*: sociedad para para crear una herramienta de noticias para periodistas y alertar a los periodistas de la información que está surgiendo en Twitter en tiempo real.

Propuesta y atributos de valor: *Dataminr*, es una compañía que desarrolla y ofrece una soluciones que transforma datos en tiempo real de Twitter y otras fuentes públicas en señales procesables, identificando

información relevante en tiempo real para clientes en finanzas, noticias, seguridad y gestión de crisis, y el sector público.

- La capacidad de procesar todos los *tweets* públicos en tiempo real, permite a *Dataminr* descubrir y entregar las primeras alertas sobre las historias más convincentes. Las alertas tempranas brindan a los periodistas una ventaja para cubrir las historias que más importan a su público.

Aliviadores de dolores: millones de personas alrededor del mundo, transmiten lo que ven y escuchan en las plataformas públicas de redes sociales, creando la primera red global de sensores oculares del mundo.

- *Dataminr*, detecta los primeros indicios de eventos de alto impacto e información crítica de última hora y las transforma en alertas en tiempo real, alineadas con las principales prioridades de los clientes, e integradas directamente dentro de su flujo de trabajo.

-*Dataminr for Finance*, es utilizado por los fondos de cobertura y los bancos de inversión, para actuar sobre la información del mercado y obtener el contexto de fuentes no tradicionales. Con un solo click, la función *Track Story*, permite a los periodistas y editores recibir detalles emergentes, a medida que se desarrollan las últimas noticias. Las actualizaciones automáticas en tiempo real, ayudan a las salas de redacción a mantenerse al margen de las historias pre virales y alertar a los lectores a medida que ocurren los cambios.

- Las alertas tempranas, entregadas directamente a los encargados de tomar decisiones en las operaciones de seguridad, les brindan a los equipos más tiempo para evaluar las necesidades y seguir los protocolos

de seguridad y comunicaciones, necesarios para proteger a las personas, las instalaciones y los intereses en todo el mundo.

Fuentes de ingreso: información no identificada.

Inversionistas: *SharesPost Investment Management, EquityZen, Vikram Pandit, Fidelity Investments, Fabrice Grinda, Tom Glocer, Wellington*

Management, IVP (Institutional Venture Partners), Venrock, Noam Gottesman, John Mack, Nicolas Berggruen, Credit Suisse, Jose Marin, Richmond Global Ventures, WorldQuant Ventures LLC, Wharton Equity Partners, Deep Fork Capital, GSV Capital, Viceroy Ventures, BoxGroup, Andreas Wuerfel.

Métricas claves: información no identificada.

Alphasense



URL: www.alpha-sense.com

Año de fundación: 2010.

Ubicación New York, New York, United States.

Cobertura: no se identifica

Empleados: 11-50.

Inversiones: \$35.000.000 USD

Patentes: 0

Perfil: *AlphaSense, Inc.* opera una solución de motor de búsqueda para inversores profesionales, empresas de inversión y bancos. Ayuda a los usuarios a encontrar instantáneamente puntos de datos críticos y conecta los puntos, a través de la ocultación de datos en varios documentos de investigación.

- Ayuda a profesionales en empresas de diversos tamaños e industrias, incluidos los de compra y venta, estrategia corporativa, fusiones y adquisiciones, relaciones con inversores, inteligencia competitiva y más.

Problemas: inversión de mucho tiempo en la consulta, filtrado y selección de información de interés.

Soluciones: la plataforma *AlphaSense*, es un motor de búsqueda semántica especializado en finanzas y empresas basado en la web, que brinda a los usuarios la capacidad de buscar, navegar, anotar y analizar documentos corporativos y otros documentos de investigación. Los

usuarios pueden configurar alertas en las búsquedas guardadas y recibir notificaciones instantáneas cuando hay investigaciones, noticias, anuncios de prensa o nuevos puntos de datos disponibles en empresas, industrias o cualquier palabra clave de interés.

-*AlphaSense Smart Names*: expande automáticamente las búsquedas de palabras clave, mientras filtra los falsos positivos y captura sinónimos de 10.000 términos financieros y comerciales.

Adoptantes tempranos: investigación de inversión, estrategia corporativa / M&A, relaciones con inversionistas, capital privado, banca de inversión, Investigación de negocios.

-*J.P. Morgan Asset Management, Parnassus Investments, Pfizer, Microsoft, Cm Asset Management, Credit*

Canales: redes sociales: Facebook, Twitter, LinkedIn, Google.

-Blog, con publicación de contenido sobre *Fintech*, productos de la compañía, herramientas de gestión de la investigación, desarrollo tecnológico.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: usando una mezcla de búsqueda lingüística avanzada, computación distribuida de *big data* y algoritmos de procesamiento de lenguaje natural, *AlphaSense* permite a los usuarios buscar, navegar y analizar puntos de datos clave, tendencias y temas en cualquier compañía o en más de 35.000 compañías globales, con gran velocidad y precisión.

Recursos humanos: profesionales en finanzas, administración, ingeniería de *software*, desarrolladores de *software*, ciencias computacionales, ingeniería informática, matemáticas, *marketing*.

- Experiencia en servidores en la nube como AWS.
- Lenguajes de *scripting*, como *scripts de shell*, *Perl*, *Python*.
- Bases de datos *NoSQL*; desarrollo web *JavaScript*; con *JavaScript*, *Json*, *CSS* y *html5*.
- Herramientas como *ReactJS*, *AngularJS*, con metodología ágil iterativa y el uso de herramientas como *JIRA*, *Confluence*, *Git*.
- Bases de datos relacionales y de búsqueda como *SOLR / Lucene*, *MySQL*, etc.

Aliados claves: *Extractalpha*, *Thomson Reuters*.

Propuesta y atributos de valor: ofrece una solución que aplica algoritmos de búsqueda lingüística, para buscar entre millones de documentos con unos pocos clicks, lo que reduce drásticamente los tiempos de investigación, permitiendo identificar puntos de datos clave, tendencias y temas en cualquier empresa, encontrar y recibir alertas sobre información crítica enterrada en archivos, noticias, investigaciones y su propio contenido.

Aliviadores de dolores: *AlphaSense*, es un motor de búsqueda inteligente que aplica tecnología de vanguardia, para ayudar a los profesionales de inversión y corporativos a encontrar información crítica que de otro modo pasarían por alto.

- Alertas: obtención de recortes de búsqueda. Los documentos que interesan, se envían al correo electrónico, a través de las alertas.
- Filtrado: aprovechamiento del etiquetado y filtrado de relevancia, para encontrar rápidamente el mejor contenido sobre cualquier tema, empresa o industria.
- Extracción de tablas que se encuentran en las presentaciones o en los informes del intermediario, directamente a *Excel*.
- Web Clipper*: recorte de páginas web, para buscar junto con otro contenido.

Fuentes de ingreso: *AlphaSense*, ofrece una versión de prueba de 2 semanas para inversores y profesionales corporativos. Suscripción de cobro mensual para realizar las consultas.

Inversionistas: *Quantum Strategic Partners, First Fellow Partners, Tom Glocer, Triangle Peak Partners, Tribeca Venture Partners.*

Métricas claves: información no identificada.

Orbital Insight



URL: www.orbitalinsight.com/

Año de fundación: 2013

Ubicación Mountain View, California, Estados Unidos

Cobertura: EEUU y Japón

Empleados: 11-50

Inversiones: \$78.700.000 USD

Patentes: 2

Perfil: *Orbital Insight*, es una empresa de *Big Data* geoespacial, que aprovecha la creciente disponibilidad de satélites, UAV y otras fuentes de datos geoespaciales.

- El objetivo de la empresa es comprender y caracterizar las tendencias socioeconómicas a escala global, regional e hiperlocal.

Problemas: dificultad para la interpretación de millones de imágenes y la extracción de conclusiones significativas en éstas.

Soluciones: *Orbital Insight Consumer*, ayuda a las empresas a comprender el contexto cambiante de los cambios en la producción y el consumo, debido a los cambios demográficos, los problemas de la cadena de suministro y los eventos catastróficos.

-*Orbital Insight Energy*: es la vista más completa y consistente en el almacenamiento global de tanques de techo flotante, para la industria petrolera. Utilizando inteligencia artificial y ciencia de datos, ofrecen el

inventario más completo de volúmenes de tanques de almacenamiento de petróleo en la Tierra.

-*Orbital Insight Agriculture*: pronostica la producción de maíz y soya en los Estados Unidos, proporcionando a los comerciantes estimaciones precisas del rendimiento de las cosechas, semanas antes de que se publiquen las estimaciones de la demanda agrícola mundial (Wasde).

-Soluciones personalizadas: *Orbital Insight*, crea soluciones geoespaciales personalizadas, para organizaciones que buscan resolver desafíos difíciles.

Adoptantes tempranos: sector financiero, seguros, ONG's, energético, agricultura, gubernamental.

Canales: redes sociales: Twitter, Facebook, LinkedIn.

-Blog, con contenido sobre la aplicación de las imágenes satelitales.

-Página con publicación de noticias en los medios de comunicación donde se menciona a la compañía.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: procesador de datos a escala de diversas fuentes de datos satelitales, de vehículos no tripulados sobre la tierra. Emplea visión por computador y algoritmos de aprendizaje automático, con los cuales se interpretan imágenes, a través de su plataforma *Orbital Insight*.

Recursos humanos: profesionales en ciencias computacionales, ingeniería eléctrica, finanzas, física, ingeniería química, administración, matemáticas, científicos de datos, ingeniería de *software*, ciencias políticas, estadística, bioinformática.

-Experiencia en *SQL, Unix, Python y Scripting*; visión artificial, aprendizaje automático y/o procesamiento de imágenes y en plataformas en la nube como *AWS*.

Aliados claves: *Airbus, Factset, Isi ImageSat, MDA, Orbcomm, Urthecast.*

-*Planet*: asociación para aprovechar las capacidades y abordar las necesidades de los mercados financieros.

-*DigitalGlobal*: suministro de imágenes espaciales y contenido geoespacial, para que sean procesadas por la compañía para la validación de hipótesis y comprender una variedad de tendencias en los mercados comerciales y humanitarios.

-*World Resources Institute (WRI)*: asociación para aplicar algoritmos experimentales, a imágenes satelitales de alta resolución, para detectar patrones que indiquen el riesgo de deforestación antes de que suceda.

-*ABeam Consulting*: se asocia con *Orbital Insight*, para ofrecer análisis geoespaciales avanzados en Japón, que ayudará a ofrecer inteligencia económica y social a clientes y filiales japonesas en todo el mundo.

-*e-Geos*: la asociación verá la convergencia de las tecnologías espaciales y el análisis de *big data*, para proporcionar productos y servicios radicalmente nuevos para numerosas aplicaciones, incluida la gestión de emergencias, la agricultura de precisión, el control ambiental y la seguridad.

Propuesta y atributos de valor: la misión de *Orbital Insight* es obtener, procesar y analizar esta información y hacerla procesable para empresas, gobiernos y ONG's. Al aplicar el aprendizaje automático y las tecnologías de visión por computadora, emplean un *software* que interpreta datos a escala de *petabytes*, para impulsar mejores decisiones de negocios y políticas.

- *Orbital Insight* utiliza los sensores del mundo, para descubrir y cuantificar patrones y fenómenos difíciles de alcanzar para los humanos.

Aliviadores de dolores: *Orbital Insight*, ofrece la posibilidad de comerciar antes que las estadísticas gubernamentales y comerciales.

-Obtener información sobre mercados opacos como la OPEP y China.

- Identificar fácilmente anomalías, para identificar riesgos potenciales.

- Elaboración de políticas más informadas, utilizando la verdad observacional.
- Estimaciones diarias de volúmenes de tanques de petróleo individuales.
- Estimaciones agregadas de tanques de almacenamiento de petróleo a nivel regional, nacional y mundial.
- Pronósticos diarios de rendimiento para el maíz y la soya de los Estados Unidos.
- Información procesable para su estrategia de precios.

Fuentes de ingreso: información no identificada.

Inversionistas: *Plug and Play, ITOCHU Corporation, Intellectus Partners, LLC, CME Ventures, Lux Capital, Sequoia Capital, GV, Envision Ventures, Geodesic Capital, Balyasny Asset Management, In-Q-Tel, Bloomberg Beta, Citizen.VC, David J. La Placa.*

Métricas claves: información no identificada.

iSentium



URL: www.isentium.com

Año de fundación: 2010

Ubicación Estados Unidos

Cobertura: Canada

Empleados: 11-50

Inversiones: \$6.300.000 USD

Patentes: 3

Perfil: *iSentium*, ofrece tecnologías de IA y análisis de sentimientos en tiempo real, basada en minería de opinión, noticias y redes sociales para el mundo empresarial.

Problemas: se requiere de tecnologías y herramientas, que permitan aprovechar de manera inteligente los grandes volúmenes de datos no estructurados.

-Riesgos e incertidumbre en el momento de incorporar nuevos mercados de capital.

Soluciones: tecnología de datos de opinión. *iSentium* ofrece tecnología, basada en procesamiento de lenguaje natural (NLP), que captura y analiza grandes volúmenes de datos no estructurados, y los convierte en sentimientos y opiniones, para ayudar a la toma de decisiones en tiempo real.

- Indicadores Direccionales Diarios (DDI) inteligentes: apoyándose en la tecnología de sentimientos, ofrece a los clientes indicadores diarios de opinión sobre instrumentos relevantes, que incluyen acciones y ETF's para tomar decisiones de inversión, conforme a lo que requiere o demanda el mercado, disminuyendo riesgos y pérdidas económicas.

- Ofrece una aplicación nativa en la terminal de *Bloomberg*, donde los comerciantes pueden visualizar datos de opinión en tiempo real, sobre acciones individuales y ETF o fondos de inversión, para la toma de decisiones en tiempo real.

Adoptantes tempranos: servicios financieros, gestión de marca y Política *NASDAQ*.

Canales: por medio de la página web, la compañía detalla a sus clientes y público en general los productos y servicios ofrecidos, la forma de adquirirlos, publicidad, tecnología utilizada, información de contacto de

la empresa, miembros, aliados claves, así como también noticias y publicación de casos de éxito, relacionados con el uso de los productos y servicios ofrecidos.

-Redes sociales: Facebook, LinkedIn, Twitter.

-Correo electrónico de contacto: sales@isentium.com. Número de teléfono: 212 858-9694.

- Todas las compras se realizan por medio virtual.

- Los pago se realizan virtualmente y se ajustan a la necesidad de cada cliente y/o usuario.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: procesamiento de lenguaje natural (NLP), IA, aprendizaje automático.

- Plataforma de integración de datos en la nube, que procesa y analiza grandes volúmenes de datos y los convierte en indicadores de sentimientos y opiniones.

Recurso humano: profesionales en computación cognitiva, sistemas de información, administración de empresas, history, científico de datos, ciencias computacionales, aprendizaje automático, ingeniería de sistemas, lingüistas.

- Experiencias en procesamiento del lenguaje natural, lingüística, IA, aprendizaje automático, experiencia desarrollando *software* y *APIs*, plataformas en la nube.

Aliados claves:

Aliados tecnológicos: *Bloomberg*, ofrece la plataforma de servicios de noticias, datos, análisis y comunicación para el mundo empresarial y financiero mundial.

-*Cinemark*: videos y medios digitales.

-*Snap*: aplicaciones, mensajería, móvil, fotografía.

-*Twitter*: plataforma de blogs, mensajería, SMS, redes sociales.

Propuesta y atributos de valor: *iSentium*, utiliza el procesamiento de lenguaje natural (NLP), para extraer el sentimiento del contenido social no estructurado y transformarlo instantáneamente, en indicadores de gran acción en finanzas, gestión de marca y política.

Aliviadores de dolores: los gráficos *iSentium*, permiten ingresar cualquier ticket y rango de fechas. El gráfico muestra el precio, el sentimiento y el volumen de interacciones en las redes, en un eje de tiempo y se podrá visualizar la correlación directa entre el sentimiento y el movimiento del precio.

Fuentes de ingreso: la forma en que la empresa obtiene ingresos por los productos y servicios ofrecidos, es a través de suscripción.

Inversionistas: *Marc Spilker, David Heller*.

Métricas claves:

- Porcentaje de interacciones capturadas en la web.

- Número de opiniones y reportes analizados.
- Número de tráfico web procesado y analizado.

Indico



URL: www.indico.io

Año de fundación: 2013.

Ubicación Estados Unidos.

Cobertura: no se identifica

Empleados: 11-50.

Inversiones: \$8.400.000 USD.

Patentes: 1

Perfil: *Indico* es una solución de *Enterprise AI*, para contenido no estructurado.

- Es una empresa de capital riesgo, que hace que la aplicación del aprendizaje automático sea práctica para las empresas.

Problemas: falta de automatización de las tareas administrativas.

-Falta de eficiencia de los flujos de trabajo empresariales.

-Dificultad en el manejo y explotación inteligente de grandes volúmenes de datos debido a las técnicas tradicionales de análisis de contenido.

-Oportunidades del mercado no realizadas.

-Riesgo no cuantificado.

Soluciones: ofrece API's inteligentes, para extraer información de los datos y tomar decisiones informadas, mediante el análisis de texto o imágenes, videos apoyados en modelos de aprendizaje automático y análisis de sentimientos alojados en la nube.

- *APIs de Análisis de Text* Inteligentes: evalúa artículos de blog, trabajos de investigación, publicaciones en redes sociales y los combina con modelos de aprendizaje automático e IA, para resolver problemas complejos.

-Análisis de los sentimientos: permite determinar si el texto es positivo o negativo.

- Etiquetas de texto: determina el tema de una muestra de texto, y descubre de qué hablan las personas.

-Extracción de palabra clave: identifica las palabras importantes dentro de una pieza de texto.

-Análisis político: determina la inclinación política de una pieza de texto.

-Detección de idioma: determina el idioma de una pieza de texto.

-Reconocimiento de persona: identifica a las personas nombradas en un texto.

-Reconocimiento de lugares: identifica los lugares que se nombran en una pieza de texto.

- Reconocimiento de la organización: identifica las organizaciones que se nombran en un pieza de texto.
- Detección de Personalidad: predice los rasgos de personalidad del autor de un texto.
- Alineación de Persona: predice la personalidad de autor de *Myers Briggs*.
- Detección de emociones: predice la emoción de un autor.
- Análisis de imágenes y videos inteligentes: comprende las reacciones de las personas, clasifica imágenes y videos automáticamente, filtra contenido NSFW y simplifica el procesamiento.
- Reconocimiento de emociones faciales: determina las emociones dominantes de una cara en una imagen.
- Filtrado de contenido: determina si una imagen es "No segura para el trabajo".
- Reconocimiento de imagen: identifica el contenido de una imagen.

Adoptantes tempranos: sector financiero y sector empresarial en general.

Canales: Página web.

- Redes sociales: Facebook, LinkedIn, Twitter.
- Las compras, se deben realizar vía virtual a través de la página web de la compañía.
- Todos los pago se realizan virtualmente y se ajustan a la necesidad de cada cliente y/o usuario.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: API's inteligentes de modelos de aprendizaje automático, IA para analizar imágenes, texto y videos que permitan la toma de decisiones informadas e inteligentes.

Recursos humanos: profesionales en ciencia de datos, aprendizaje automático, matemática y física, ciencias computacionales, ingenieros de sistemas, desarrollador de *software*, administración de empresas, *marketing* y finanzas.

- Experiencia en aprendizaje profundo para el análisis de texto e imágenes para aplicación de ciencia de datos.
- Aprendizaje automático en un entorno práctico *Theano / Tensorflow / Torch, Python*.
- Competencia ETL y aprendizaje de transferencia o problemas de adaptación de dominio.
- Experiencia con raspado web o agregación de datos a gran escala y visualización de datos.
- Sistema contenedor de *Linux, Docker, Docker Compose, Kubernetes*.
- Ejecución de servicios escalables en producción, arquitectura de micro-servicios, implementación en las instalaciones del cliente, e infraestructuras de la nube como *AWS, GCE o Azure*.

Aliados claves:

Aliados tecnológicos:

- Mavrck*: plataformas publicitarias, aplicaciones de *marketing*.
- Mindset Systems*: soluciones de *software y apps*.

Aliados comerciales

-*Osage Venture Partners*: proporciona servicios financieros y capital de riesgo.

Propuesta y atributos de valor: *Indico* ofrece tecnologías con un enfoque basado en aprendizaje por transferencia, que permite entrenar modelos de aprendizaje automático para la captura, procesamiento y análisis de grandes volúmenes de datos no estructurados, ayudando a automatizar tareas administrativas y mejorar la eficiencia de los flujos de trabajo.

Aliviadores de dolores: *Indico*, ayuda a automatizar la tareas administrativas, mejora la eficiencia de los flujos de trabajo, basados en documentos que requieren mucha mano de obra y extrae información valiosa de los contenidos no estructurados, incluidos texto e imágenes.

Fuentes de ingreso: suscripción a través de su sitio web. Maneja los siguientes planes:

- Plan pague lo que consuma: acceso a todas las API's estándar de texto e imagen, 10.000 llamadas gratis por mes, sin compromiso o tarjeta de crédito requerida.

- Pagar a un precio bajo por cada llamada que supere los 10.000 cada mes.

- Precios con descuento para grandes volúmenes.

- Implementación basada en la nube pública compartida, soporte de correo electrónico.

- Plan Empresa: acceso a las API's de imagen y texto de más alta calidad. Planes de precios fijos, que comienzan en \$5000 USD por mes, para volúmenes de llamadas que llegan a millones y una nube privada para tiempos de respuesta rápidos y seguridad mejorada, consulta gratuita y acceso a desarrolladores para ayudarlo a integrarse.

- Soporte telefónico y por correo electrónico, con acceso al equipo de desarrollo avanzado para soluciones personalizadas.

Inversionistas: *Osage Venture Partners*.

Métricas claves:

- Porcentaje de oportunidades del mercado identificadas y realizadas.
- Número de riesgos de inversión cuantificado y reducido.
- Porcentaje de costos operativos reducidos (90%).

Acuity



URL: www.acuitytrading.com

Año de fundación: 2013

Ubicación Reino Unido

Cobertura: no se identifica

Empleados: 1-10

Inversiones: \$84.492 USD

Patentes: 0

Perfil: empresa de análisis de noticias especializada en la visualización del sentimiento del mercado financiero, para los comerciantes minoristas.

- Proporciona a los bancos y corredores, las herramientas de visualización y contenido de noticias, que cuentan una historia atractiva de los mercados financieros, que impulsa la actividad comercial.

Problemas: falta de herramientas y tecnologías ágiles que faciliten la toma de decisiones de investigaciones y comerciales más inteligentes y más rápidos.

Soluciones: *Acuity Trading*, es una firma de análisis de noticias que ofrece servicios de visualización de mercados financieros, para organizaciones minoristas.

- Tecnología de visualización e investigación de mercado, basada en *Big Data*. Esta tecnología permite a los clientes instalar *widgets*

personalizados, para acceder a los datos de opinión y extraer grandes volúmenes de estos datos, mediante el uso de la tecnología de *Big Data* y visualización, para revelar información oculta del texto, en millones de artículos de noticias para tomar las decisiones inteligentes en tiempo real.

Adoptantes tempranos: sector financiero y de valores.

- *Ads, Sto, Afx Group, Infinox, Oanda, Sci, Admiral Markets, Svs.*

Canales: página web.

- Blog, en donde se realizan publicaciones de noticias y la más reciente información relacionada con el sector y con las tecnologías desarrollada y utilizada.

- Redes sociales: Facebook, LinkedIn, Twitter, Youtube, Pinterest.

- Correo electrónico de contacto: info@acuitytrading.com.

- Para la compra de los productos y uso de las aplicaciones, la empresa establece las siguientes condiciones:

- Para los individuos: consultas virtuales gratuitas.
- Doctores: pago de licencias.
- Organizaciones sin ánimo de lucro: pago de licencia.

Todas las compras, se deben registrar vía virtual, a través de la página web de la compañía.

- El pago se realiza de forma virtual y se ajusta a la necesidad de cada cliente y/o usuario.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: tecnología de visualización y *Big Data*.

- IA: para procesar y convertir grandes volúmenes de datos en información de valor, para la toma de decisiones inteligentes.

Recursos humanos: profesionales en contabilidad y finanzas, *marketing*, ciencia de datos, analista de datos, ingeniero, arquitectura TI, matemática aplicada, finanzas, investigación de mercados.

Aliados claves:

Aliados tecnológicos:

- *Dow Jones*: para ofrecer una herramienta de visualización y opinión para los operadores.

- *DailyFX*: visualización de mercados financieros.

Propuesta y atributos de valor: *Acuity*, ofrece soluciones de investigación, basadas en tecnología de visualización *Big Data* e IA, permitiendo estimular el interés y la actividad en el comercio, haciendo que sea más fácil para los comerciantes identificar oportunidades de mercado, a partir del contenido de noticias.

Aliviadores de dolores: la cartera de productos de *Acuity Trading*, consiste en *widgets plug and play*, integración de plataforma y desarrollo a medida.

- Los *Widgets Plug and Play*: permiten a los clientes instalar *widgets* personalizados, para acceder a los datos de opinión.

- La integración de plataforma, permite a sus clientes integrar los datos de opinión en la plataforma que elijan.

- El desarrollo a medida, permite a los clientes externalizar el desarrollo de plataformas de datos de opinión a *Acuity Trading*.

Fuentes de ingreso: la manera en que la empresa recibe ingresos por los productos y servicios ofrecidos, es a través de la suscripción.

Inversionistas: información no identificada.

Métricas claves: número de opiniones capturadas en la web.

Signal

SIGNAL

URL: www.signalmedia.co

Año de fundación: 2013

Ubicación: Reino Unido

Cobertura: Resto del mundo

Empleados: 11-50

Inversiones: 10600000

Patentes: 1

Perfil: empresa de analítica, inteligencia artificial, inteligencia de negocios, empresa de *software*, gestión del conocimiento, máquina de aprendizaje, relaciones públicas, *software*.

- *Signal Media*, es una compañía de inteligencia artificial, que transforma la información del mundo, en conocimiento comercial accesible y procesable.

Problemas: conocer y comprender las apreciaciones de los clientes conforme a la marca.

- Pérdidas económicas y posicionamiento de la marca asociadas a noticias falsas.

Soluciones: *Signal* brinda a las empresas, la información que necesitan saber y la información que no sabían que necesitaban, para tomar decisiones comerciales más inteligentes y más rápidas.

- Plataforma de BI basada en IA: combina la inteligencia artificial (IA) y el aprendizaje automático, con el procesamiento del lenguaje natural, para convertir la información en conocimiento, a partir del análisis en tiempo real de grandes volúmenes de datos, obteniendo una imagen completa con monitoreo de noticias, para la toma de decisiones más rápidas y precisas.

- Monitor de noticias IA Mobile: permite compartir noticias con todas las personas de la organización, estén donde estén y cuando lo necesiten. Las noticias se entregan en tiempo real para que sus partes interesadas puedan mantenerse al frente de las noticias.

Adoptantes tempranos: sector de noticias y medios publicitarios, sector de finanzas y valores, sector comercio electrónico.

- *Amnesty International, White Star Capital, notonthehighstreet.*

Canales: página web.

- A través de su blog online, realiza publicaciones de noticias relacionadas con los equipos, tecnologías utilizadas, investigaciones en el sector y casos exitosos de sus principales clientes.
- Noticias relacionadas con el sector en que se mueve la compañía.
- Redes sociales: Facebook, LinkedIn, Twitter, Vimeo.
- Correo electrónico de contacto: info@signalmedia.co.
- La compra se lleva a cabo, a través de la página web de la compañía.
- El pago se realiza de forma virtual.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: plataforma de BI basada en IA y monitor de procesamiento y análisis de *Big Data*, que combinan la Inteligencia Artificial (AI) y el aprendizaje automático, con el procesamiento del lenguaje natural, para convertir grandes volúmenes de datos en conocimientos de alto valor, para la toma de decisiones más rápidas y precisas.

Recursos humanos: profesionales en letras, ingeniería de sistemas, ciencias computacionales, recuperación de información, *marketing* y finanzas, gestión de recursos humanos, IA y aprendizaje automático.

- Experiencia en modelos de aprendizaje automático.
- Manejo de herramientas basado en inteligencia artificial, *Elasticsearch*, *AWS*, *Kinesis*, *Dynamo*, *ECS*, *Clojure*, *Clojurescript*, *Javascript*, *Python*.
- Marcos y herramientas: *Storm*, *Node.js*, *React*, *Angular*, *Compojure*.
- Bases de datos *DynamoDB*, *Elasticsearch*, *Postgres*, *Redis*.
- Plataformas: *AWS*, *Docker*.

- Conocimientos en bibliotecas, marcos de aprendizaje automático como *SpaCy*, *Scikit-Learn*, *TensorFlow*, *Vowpal Wabbit*, *Gensim*.
- Habilidades de comunicación escrita y verbal.
- Capacidad de supervisar y coordinar estudiantes de maestría y colaboraciones externas.
- Trabajo publicado en las principales conferencias internacionales o revistas.

Aliados claves:

Aliados tecnológicos: *Swiftkey*, proporciona tecnologías de IA y *software* para sistemas operativos.

Propuesta y atributos de valor: *Signal Media*, ofrece tecnologías de monitoreo de medios de inteligencia artificial, que transforma la información en conocimiento de negocios accesible y procesable para la toma de decisiones más inteligentes y más rápidas.

Aliviadores de dolores: se apoya de grandes fuentes de información y contenido premium del mundo, desde transmisiones y canales de radio, hasta periódicos impresos, pasando por medios en línea, legislación y documentos normativos. Luego, inyecta todo en el sistema tecnológico de la compañía, en el momento en que se publica.

Una vez que un contenido ingresa al sistema, la IA de *Signal* lo lee, analiza y clasifica en segundos. El procesamiento del lenguaje natural identifica automáticamente toda la información relevante, desde los

nombres de las compañías mencionadas, hasta el tema que se está discutiendo, de manera instantánea.

- Usando información contextual, la IA de *Signal*, determina si un artículo habla de Apple o de manzanas y agrupa historias relevantes juntas, haciendo que el contenido sea más fácil de digerir.

-*Signal* convierte la información en conocimiento: en dos segundos, toda la información de cada artículo se etiqueta y se convierte en conocimiento relevante, procesable, listo para ser enviado a los usuarios como alertas por correo electrónico en tiempo real o descubierto, a través de la función de búsqueda de *Signal*.

Fuentes de ingreso: a través de suscripción, los interesados y público en general, pueden acceder a los productos y servicios ofrecidos por la compañía. 101

Inversionistas: *MMC Ventures, LocalGlobe, Hearst Ventures, Reed Elsevier Ventures, Frontline Ventures.*

Métricas claves: número de oportunidades de relacionamientos identificadas.

- Porcentaje de aceptación y posicionamiento de la marca.
- Porcentaje de cobertura de la marca en el mercado.



FeedStock

FeedStock™

URL: www.feedstock.com

Año de fundación: 2015

Ubicación Reino Unido

Cobertura: resto del mundo

Empleados: 11-50.

Inversiones: \$81.306 USD

Patentes: 0

Perfil: *FeedStock*, es un proveedor de soluciones analíticas y de flujo de trabajo para la industria de servicios financieros.

Problemas: dificultad en el cumplimiento operativo, producto de los cambios repentinos y drásticos de la regulación financiera.

-Mejoramiento de los servicios de pago en línea.

Soluciones: *software* de Investigación de las métricas de consumo, análisis de uso y control de inducción.

- *FeedStock*, facilita los requisitos de desagregación e inducción de la investigación MiFID II, con directiva sobre mercados de instrumentos financieros, sin interrumpir los flujos de trabajo e impactar los resultados.

- El software de *FeedStock*, se integra perfectamente en los sistemas existentes, para rastrear automáticamente toda la gama de

interacciones con proveedores de servicios de investigación, a través de correo electrónico, calendario y navegadores.

- La recepción de servicios de investigación no solicitados o incentivos, se puede monitorear y gestionar desde un tablero centralizado, reduciendo en gran medida la carga burocrática del cumplimiento.

-Herramienta de verificación de pagos precisos: *FeedStock*, permite verificar que está recibiendo y beneficiándose de los servicios externos de investigación por los que está pagando, sin interrumpir su flujo de trabajo o procesos establecidos.

- Ofrece un sistema de clasificación, que identifica el contenido de la investigación mediante el aprendizaje automático. Genera automáticamente un inventario de datos de consumo y captura información valiosa sobre el flujo de trabajo y el proceso, que puede visualizarse y correlacionarse con el rendimiento.

Adoptantes tempranos: sector financiero y de valores.

Canales: página web.

- Papers: informa sobre noticias y estudios desarrollados por la empresa en el sector
- Blog: publica información que buscan que empresas del sector, adquieran los productos y servicios ofrecidos.
- Estudios de casos: publicación de casos exitosos de compañías que han usado los productos y servicios que ofrece.
- Seminarios web: hace ofertas al público en general de cursos *online*, relacionados con los productos y servicios ofrecidos.
- Prensa: publicación de principales noticias relacionadas con las actividades de la empresa.
- A través de sus redes sociales, llega a sus clientes y/o usuarios con estrategias de mercadeo, información de los productos, servicios, apreciaciones y aceptación que gana en el mercado. Facebook, LinkedIn, Twitter Youtube.
- Correo electrónico de contacto: info@feedstock.com.
- La compañía dispone de su página web, para que los interesados puedan solicitar el uso de los productos y servicios que ofrecen bajo la modalidad de suscripción.
- El pago se realiza vía virtual y el costo varía de acuerdo a la necesidad de cada cliente o interesado.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: software de procesamiento y análisis de datos.

- Aprendizaje automático e IA: Para el restreo de interacciones con los proveedores de servicios de investigación Y para identificar oportunidades de inversión en *Fintech*.

Recursos humanos: profesionales en ciencias de la computación, *deep learning*, ingeniería de programación, análisis y minería de datos.

-Experiencia: *Fintech*, analítica y minería de datos, desarrollo de *Python* y familiarizado con AWS, investigación.

Aliados claves: información no identificada.

Propuesta y atributos de valor: *FeedStock*, ofrece una solución inteligente y de tacto ligero, que se integra perfectamente en los sistemas existentes, para rastrear automáticamente toda la gama de interacciones con los proveedores de servicios de investigación.

- El *software* es independiente de las fuentes de datos y puede categorizar y comprender las interacciones entre el correo electrónico, el calendario y los navegadores web, sin interrumpir su flujo de trabajo.

Aliviadores de dolores: *FeedStock* monitorea y mapea interacciones para compañías de administración de activos.

- Mapea automáticamente las interacciones de los usuarios con los proveedores de investigación de inversiones, capturando correos electrónicos, portales, reuniones y llamadas para calcular pagos de investigación precisos. Está integrado en los sistemas existentes de los

usuarios, lo que les permite seguir investigando en todas las plataformas.

- Las métricas defendibles para presupuestar y pagar la investigación, se producen de una manera proporcional y predecible y los datos de uso son tanto cualitativos como cuantitativos, asegurando que los pagos de la investigación sean precisos, justos y en línea con las regulaciones de MiFID II.

- Los datos se pueden agregar o segmentar, según sea necesario, y los incentivos se pueden administrar desde un panel de control de cumplimiento centralizado.

- El seguimiento granular también se puede utilizar para justificar el comercio, controlar el abuso del mercado y los fines del CPD. Además,

los análisis generados se pueden usar para generar flujos de trabajo productivos y eficientes. 104

Fuentes de ingreso: la forma en que la empresa obtiene ingresos por los productos y servicios ofrecidos, es a través de suscripción.

Inversionistas: *Illuminate Financial, Simmons & Simmons*

Métricas claves: porcentaje de análisis y recuperación del ROI.

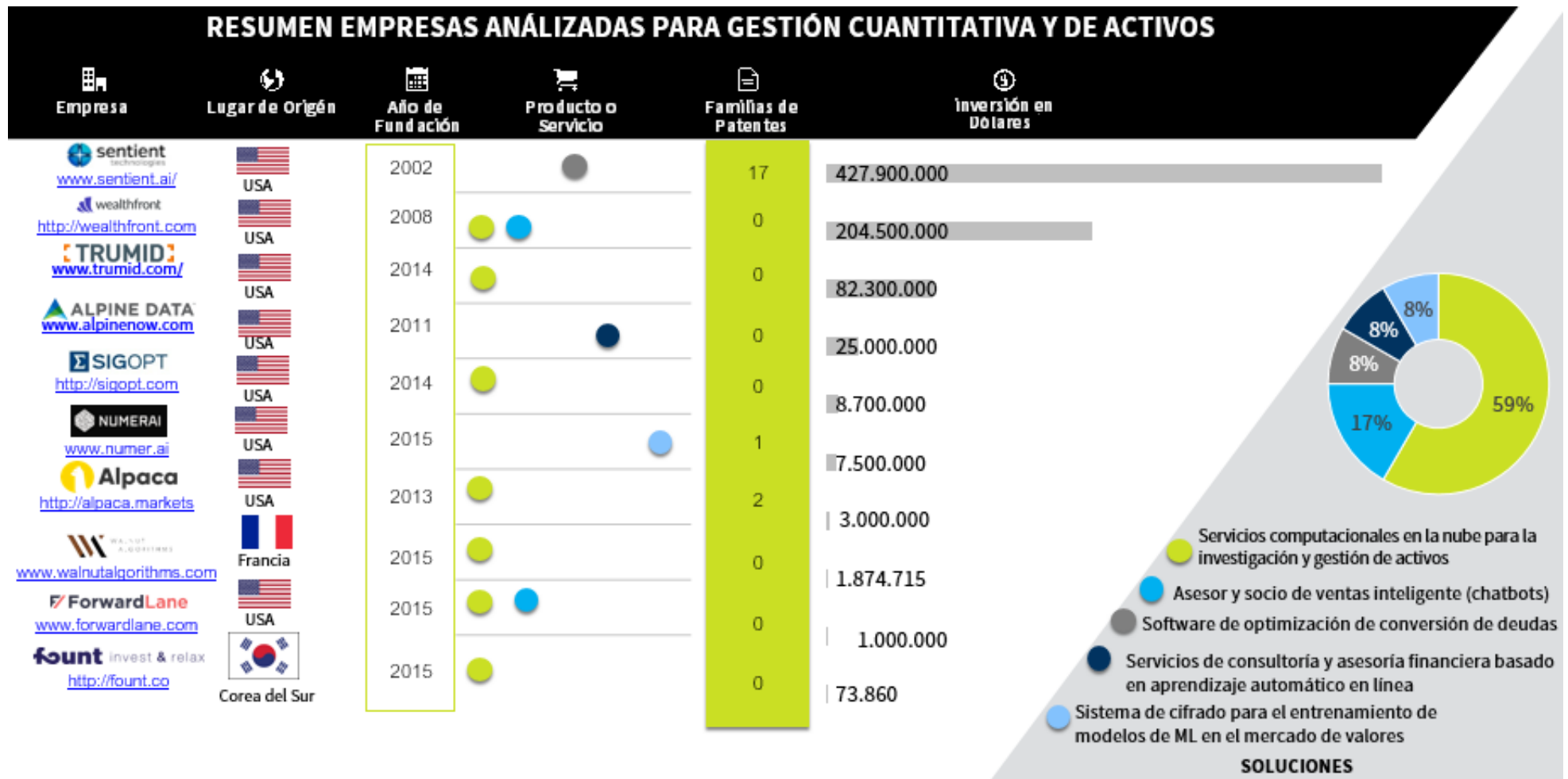
GESTIÓN CUANTITATIVA Y DE ACTIVOS



Desarrollo e implementación de modelos y nuevas estrategias de inversión cuantitativas, basada en indicadores y análisis de datos apoyados de IA y algoritmos inteligentes avanzados para la gestión y medición de riesgos en el mercado financiero o de valores [15].



RESUMEN EMPRESAS ANÁLIZADAS PARA GESTIÓN CUANTITATIVA Y DE ACTIVOS



Wealthfront



URL: www.wealthfront.com

Año de fundación: 2008.

Ubicación Redwood City , California , Estados Unidos.

Cobertura: no se identifica

Empleados: 101-250.

Inversiones: \$204.500.000 USD.

Patentes: 0

Perfil: *Wealthfront* es una firma de servicios de inversión automatizada, que construye y administra portafolios de inversión personalizados y globalmente diversificados. Proporciona recomendaciones accionables basadas en datos, para mejorar los rendimientos netos de honorarios, después de impuestos, ajustados al riesgo.

- Con una tarifa de asesoría anual de 0.25%, los usuarios pueden monitorear su desempeño de inversión en tiempo real, revisar transacciones recientes, recibir asesoramiento financiero y administrar sus depósitos.

Problemas: incertidumbre cuando se realizan inversiones.

-Necesidad de masificar los ahorros.

-Necesidad de asesoría para invertir, ahorrar y comprar vivienda.

Soluciones: plan para la jubilación, que brinda asesoramiento personalizado sobre cuánto ahorrar e invertir en las cuentas adecuadas, con ventajas impositivas para hacer crecer el dinero.

-Inversión de ahorros: asesoramiento para ahorrar dinero que no está destinado a gastos a corto plazo y que se desea invertir a largo plazo.

-Planificación del hogar: asesoramiento en la compra de vivienda; se consulta lo que se puede pagar hoy y se obtiene un plan de pago.

-Plan para la universidad: asesoría para la inversión de dinero, en cuentas diseñadas para cubrir los costos de la universidad.

-Path: solución para planificar la jubilación, el hogar y universidad.

-PassivePlus: solución para la inversión de ahorros.

Adoptantes tempranos: público en general que requiera planes de ahorra e inversión.

Canales: redes sociales, como Twitter, Facebook.

-Blog, con publicaciones sobre el uso de los datos para mejorar la vida financiera.

-Página de prensa, con publicaciones donde se menciona a la compañía.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: *Path* y *PassivePlus*, son aplicaciones basadas en datos, que usan algoritmos que emplean la teoría moderna de cartera, para determinar una asignación de activos. Los sistemas de aprendizaje automático, analizan también el perfil de riesgo y ofrecen sugerencias de inversión.

Recursos humanos: profesionales en finanzas, administración, relaciones internacionales, economía, ingeniería informática, ciencias computacionales, *marketing*, ingeniería de *software*, contabilidad, estadística.

- Experiencias en *RxJava*, *Dagger 2*, *Kotlin*, *Spark/Hadoop*.
- Lenguaje de programación *Java*, *C*, *C++*, *C#*, *Ruby*, *Go*, *Python*.
- Cualquier dominio de seguridad, por ejemplo: *SDL*, *pentesting*, *fuzzing*, modelado de amenazas, reducción de superficie de ataque, herramientas de análisis de código fuente.
- Análisis de vulnerabilidad, *SIEM*, amenaza Intel, *SecOps*, *CorpSec*, *ProdSec*, *DevOps*.
- Tráfico de red, *HTTP*, *TLS*, *DNS*, etc.
- Sistemas *Linux*, *redes TCP/IP*, enrutamiento, firewalls o *IDS*.

- experiencia con herramientas tales como: *Burpsuite*, *w3af*, *BeEF*, *Nessus*, *Nexpose*, *Seccubus*, *Shodan*, *Metasploit*, *Qualys*, *Tcpdump* o *Wireshark*; con *Ops-trust*, *First*, *Owasp*, *NIST*, *CVE*, *CVSS*.

- Experiencia en bases de datos *MySQL*, *ElasticSearch*, *Cassandra*, *SQL* o *PostgreSQL*.

- Experiencia con proveedores de nubes públicas, como *Amazon Web Services*, *Rackspace* o *Digital Ocean*; con *Objective-C* o *Swift*.

-Conocimientos en el desarrollo de modelos y algoritmos, con el desarrollo de infraestructura de investigación para modelado, optimización, *backtesting*, análisis y gestión de datos, desarrollo modelos de optimización de cartera y algoritmos de inversión.

Aliados claves: estado de Nevada y *Ascensus College Savings*, una división de *Ascensus*, se asocian para ofrecer *Wealthfront 529*, un plan de ahorros para la universidad.

Propuesta y atributos de valor: *Wealthfront*, desarrolla soluciones que lo convierten en un asesor financiero automatizado, que ofrece servicios de planificación financiera, gestión de inversiones y servicios bancarios, todo en una aplicación móvil, proporcionando las herramientas necesarias para cumplir con los objetivos estratégicos empresariales.

- Reducir impuestos: desarrolla inteligencia tributaria en el *software*, para ayudar a reducir los impuestos que pagan los clientes, por lo que tendrán más dinero para invertir.

-Reducir tarifas: el *software* no permite que las tarifas más altas disminuyan sus rendimientos a largo plazo. Las tarifas son simples y

bajas, y el objetivo de la compañía es seguir ofreciendo más valor sin aumentar los costos.

-Path es un modelo de planificación, que permite a los clientes explorar proyecciones de varios posibles resultados financieros, basados en datos de sus cuentas financieras externas vinculadas, una variedad de otras entradas, su tolerancia al riesgo y sus inversiones actuales.

Aliviadores de dolores: una vez que se conectan las cuentas más importantes, la compañía puede analizar los datos para descubrir ideas reveladoras sobre las finanzas de los clientes; con esta información se construye un plan personalizado para que después de comprender los objetivos, hábitos y finanzas actuales, la compañía recomiende estrategias adaptadas a las necesidades específicas.

-Path para hogar: usa los datos bancarios reales, como la ubicación, valor neto, puntaje de crédito y relación deuda/ingreso, para estimar la hipoteca para la cual se calificará de manera realista.

-Path para universidad: a través del plan 529, una vez que elija una universidad, muestra cuánto costará para cuando el hijo empiece la escuela. El desglose incluye matrícula, gastos y cuentas por inflación.

- Ayuda a establecer un objetivo de ahorro mensual realista, basado en los costos futuros y la ayuda financiera esperada e incluso muestra cómo ajustar los ahorros y cómo podría afectar el crecimiento de la cuenta con el tiempo.

Fuentes de ingreso: suscripción en la plataforma.

- Cuando el saldo de la cuenta está entre \$500 USD y \$10.000 USD, la compañía no cobra. Sin embargo, en montos superiores a \$10.000 USD, los clientes deben pagar una cuota mensual a una tasa anual de 0.25%.

- Se puede reducir las tarifas de *Wealthfront*, al referir a amigos y familiares al servicio y por cada persona a la que se refiere, que abre una cuenta, se obtienen otros \$ 5.000 USD administrados gratis.

Algunas cuentas que se ofrecen son:

-*Wealthfront 100*: se necesita un valor mínimo de cuenta de \$ 100.000 USD, para participar en este nivel. El cliente termina con acciones individuales en hasta 100 de las compañías más grandes de los Estados Unidos.

-*Wealthfront 500*: si se tiene \$500.000 USD en la cuenta, se puede acceder a hasta 500 capitalizaciones grandes individuales.

-*Wealthfront 1000*: este producto de indexación directa, está disponible para aquellos con al menos \$1.000.000. Las grandes empresas usan acciones individuales de hasta 1.000.

-Otro producto ofrecido por *Wealthfront*, es una línea de crédito de cartera. Si tiene una cuenta de *Wealthfront* valorada en \$ 100.000 USD, se puede acceder a una línea de crédito de hasta el 30% del valor actual de la cuenta.

- No hay un proceso de solicitud y no hay restricciones sobre cómo usar el dinero e incluso se puede pagar el préstamo según el propio cronograma. Las tasas de interés sobre el monto que pide prestado varían de 3.25% a 4.5%, dependiendo del tamaño de la cuenta.

Inversionistas: *DAG Ventures, Spark Capital, Greylock Partners, Index Ventures, Social Capital, Tiger Global Management, Ribbit Capital, Benchmark, Dragoneer Investment Group, Maven Ventures, Paul Kedrosky, Marissa Mayer, Alison Pincus, Alison Rosenthal, Timothy Ferriss, Kevin Rose, SK Ventures, Cipora Herman, Satya Patel, Duff, Ackerman and Goodrich, Peter Pham, Hunter Walk, Andy Dunn, Matt*

Mullenweg, Adam D'Angelo, Michael Schroepfer, Science, Marc Andreessen, Jeff Jordan, Kevin Compton, Ben Horowitz, Mike Jones, Bruce Dunlevie, Doug Mackenzie, Andy Rachleff

Métricas claves: información no identificada.



Sentient technologies



URL: www.sentient.ai/

Año de fundación: 2002

Ubicación: Evanston, Illinois, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos, Amsterdam y Países Bajos

Empleados: 11-50

Inversiones: \$427.900.000 USD

Patentes: 17

Perfil: *Sentient Technologies LLC*, desarrolla una tecnología de análisis de datos para distribuir la plataforma de *software* de inteligencia artificial, a gráficos y procesadores de computadora en todo el mundo. Su tecnología ayuda a las empresas a gestionar tareas complejas, así como a identificar y responder preguntas críticas no formuladas en los campos de comercio financiero, cuidado de la salud, investigación médica, detección de fraude, seguridad pública, comercio electrónico y otras áreas.

Problemas: existen herramientas de personalización de clientes que utilizan datos históricos, lo cual no responde al concepto de personalización.

-¿Cómo mejorar la conversión de clientes?.

-¿Cómo analizar comportamientos de los clientes para personalizar la atención, productos y servicios?.

Soluciones:

- *Sentient Aware*: Permite dotar de personal a las tiendas en línea, con un asociado de ventas de AI, para ayudar a los compradores a encontrar exactamente lo que están buscando.

-*Sentient Ascend*: es un *software* de optimización de conversión, que automatiza y acelera las pruebas y la optimización de sitios web, permitiendo generar ingresos y mejoras de conversión más rápido.

-*Learning Revolutionary Algorithm Framework (LEAF)*: inspirado por la evolución biológica y aprendizaje de algoritmo evolutivo. El sistema de IA, comienza generando una diversidad de agentes o genes, para distinguir cuáles son los más adecuados para resolver problemas particulares.

Adoptantes tempranos: *Abuv, Cosabella, Nexway.*

Canales: redes sociales: Twitter, Facebook, LinkedIn, Google+, Pinterest, Youtube.

- Blog con publicaciones sobre tecnología, noticias, investigaciones, eventos, tecnología de *marketing*.

- Página de prensa, con publicaciones de los medios de comunicación donde se menciona a la compañía.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: *Aware*, utiliza una plataforma de inteligencia artificial para comprender los productos y cómo se relacionan entre sí, en cientos de dimensiones visuales y de datos que generan los clientes.

- *Ascend*, aprovecha algoritmos genéticos y estadísticas bayesianas para desarrollar diseños de mejores sitios web e identifica conceptos prometedores, los combina entre sí, e incluso vuelve a verificar las ideas, para ayudar a encontrar diseños adecuados.

- La plataforma de *Sentient*, analiza grandes cantidades de datos, donde se detectan patrones, a través de inteligencia artificial y aprendizaje profundo, empleando una computadora evolutiva que imita la evolución biológica.

Recursos humanos: profesionales en administración, finanzas, economía, ciencias computacionales, matemáticas, estadística, ingeniería de *software*, comercio, PhD en aprendizaje automático, ingeniería informática, física.

- Experiencia con lenguajes como *R, Python, Java, C++*.

- Experiencia en aprendizaje profundo, procesamiento de lenguaje natural, modelos gráficos incluidos campos aleatorios condicionales, filtros de partículas y / o visión artificial, MySQL y/o MS SQL.

- Experiencia en el desarrollo de modelos comerciales cuantitativos por medio de IA, con capacitación y prueba de redes de aprendizaje profundo, utilizando tecnologías de código abierto: *Keras, TensorFlow*.

- Conocimiento de *JavaScript, EcmaScript 6, ReactJS, Angular, JQuery*.

- Comprensión de *HTTP* y *SSL* de las tecnologías web, como HTML y CSS.

- Aplicaciones en AWS y con el entorno y las herramientas de AWS (*API Gateway, CloudFront, S3, EC2*).

Aliados claves: *44 Pixel, Condorly, Conversion Kings, Conversion Sciences, Conversion Uplift, Conversion, Conversionistas, CXL agency, CROmetrics, Disruptive Advertising, Firts, Graymatter, Online Dialogue, Outfox, Phoebus.g Consulting, RedEye, Seedlogic, SplitBase, Venture Aviator, We*.

- *Nexway*: se asocian para integrar la solución de optimización de conversión con inteligencia artificial.

- *Intel, Sentient Ascend*, para el beneficio de los clientes y socios de *Nexway*.

- *Digital Operative*: asociación para ofrecer programas de prueba escalables para empresas de comercio electrónico, buscando un crecimiento rápido y optimización digital.

Propuesta y atributos de valor: *Aware* es una experiencia de compra impulsada por IA, que analiza la intención del comprador y lleva a los productos de su interés en menos tiempo y con menos problemas.

- *Ascend*, aprovecha el poder de los algoritmos genéticos para el desarrollo de mejores sitios web, para aumentar la conversión de clientes, mejorando sus experiencias con la marca.

Aliviadores de dolores: *Sentient Aware*, es una personalización de AI, diseñada para el mundo móvil, con una única API de integración con AI.

- *Shopper Engine™* de *Sentient*, puede implementar experiencias de

compra personalizadas, intuitivas y sin fricciones en todos sus canales digitales, empezando por el que más utilizan sus compradores: el móvil.

113

Fuentes de ingreso: información no identificada

Inversionistas: *Tata Communications, Access Industries, Insight Venture Partners, Horizons Ventures, Bob Pasker, BlackPine Private Equity Partners, Philipp Schloter.*

Métricas claves: porcentaje de tasa de conversión de clientes.

Trumid



URL: www.trumid.com

Año de fundación: 2014.

Ubicación Nueva York , Nueva York , Estados Unidos.

Cobertura:

Empleados: 11-50.

Inversiones: \$82.300.000 USD

Patentes: 0

Perfil: *Trumid* es una compañía de tecnología financiera, que brinda eficiencia al comercio de créditos a través de datos, tecnología y productos simples.

- *Trumid Market Center*, es la plataforma de comercio electrónico e inteligencia de mercado integral, para bonos corporativos de la compañía, que ofrece a los profesionales del mercado acceso directo a liquidez anónima. Los productos de *Trumid*, aprovechan el efecto de red y la ciencia de datos para capacitar a todos los participantes en el mercado de crédito para tomar decisiones más informadas.

Problemas: profesionales de crédito que no cuentan con una única fuente de información, para hacer inteligencia de mercados.

Soluciones: *Trumid Market Center*, es una red de comercio electrónico y una plataforma de inteligencia de mercado para bonos corporativos.

- *Bond Stream*: ofrece una vista que transmite automáticamente los datos de precios de *Trace*, para todos los bonos en la lista de seguimiento de un comerciante, incluido el último precio y tamaño negociados del bono.

Adoptantes tempranos: instituciones comerciales.

Canales: redes sociales: LinkedIn.

- Publicación de noticias relacionadas con la compañías, noticias del mercado de los bonos corporativos.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos:

- *Sales and BD*: *Guru*.

- *Developer*: *HTML5, PHP, OpenSSL, Modernizr, Devops and IT, Amazon EC2, Apache Web Server, DNS Made Easy, DigiCert*.

- *Marketing: MailChimp, Predictive Response.*

- *Finance: OpenFin.*

Recursos humanos: profesionales en economía, ciencias computacionales, ingeniería informática, administración, matemáticas.

Aliados claves: *Charles River*, asociación que tiene como objetivo brindar mayor eficiencia comercial e inteligencia de mercados, a las instituciones que administran las carteras de bonos corporativos.

Propuesta y atributos de valor: *Trumid*, tiene como misión llevar la eficiencia comercial y la inteligencia de mercado a los profesionales de crédito. El objetivo es mejorar todos los aspectos de la experiencia comercial, a través del uso de datos, tecnología y productos diseñados intuitivamente, simplificando la experiencia comercial.

Aliviadores de dolores: *Trumid Market Center*, la plataforma de negociación electrónica para bonos corporativos, brinda acceso directo a liquidez anónima, aprovechando el efecto de red y la ciencia de datos, facultando a los operadores para que tomen decisiones más informadas.

115

Fuentes de ingreso: información no identificada.

Inversionistas: *CreditEase Fintech Investment Fund, Deutsche Börse, George Soros, 1/0 Capital, SenaHill Partners, Founders Fund, Shumway Capital.*

Métricas claves: información no identificada.

Alpine Data



URL: www.alpinedata.com

Año de fundación: 2011

Ubicación San Francisco, California, United States

Cobertura: no se identifica

Empleados: 51-100

Inversiones: \$25.000.000 USD

Patentes: 0

Perfil: *Alpine Data Labs*, es una interfaz analítica avanzada que funciona con *Apache Hadoop* y *big data*. Proporciona un entorno colaborativo y visual, para crear y desplegar el flujo de trabajo analítico y los modelos predictivos.

Problemas: complejidad para crear modelos predictivos, cuando se tiene un gran volumen de datos.

-Mejorar el asesoramiento de inversión, a través de un mejor procesamiento de datos.

Soluciones: servicios de consultoría y desarrollo, para generar valor comercial, a través del aprendizaje automático.

-*Chorus 6*: brinda a los accionistas de la empresa, sólidas características de gobernabilidad, auditoría y visibilidad de datos.

Adoptantes tempranos: *EviCore Healthcare, Bosch, Vmware, Havas Media, Johnson & Johnson, Equifax, The Boston Consulting Group, Leidos, Wake Forest, Xactly, Toyota, Telecom.*

Canales: redes sociales: LinkedIn, Twitter.

- Blog, con información distribuida en categorías como ciencia de datos, noticias de la compañía, eventos, automatización, negocio.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: diseño de *Google Fonts, FancyBox.*

- Developer: *HTML5, PHP, Bootstrap, Modernizr.*

- Devops and IT: *GoDaddy SSL, New Relic, Plesk, Obie, LiveJournal.*

- Marketing: *Bizible, Marketo, Segment, Google Tag Manager, ShareThis9.*

- Análisis de datos: *Google Analytics.*

Recursos humanos: profesionales en matemáticas, ingeniería electrónica, ciencias computacionales.

-Experiencia en: *JavaScript, Webpack, Angular o React, TypeScript, AJAX, REST API, Unit Testing.*

- Lenguajes como *C, C++, C#;* con *Tomcat/Jetty, XML/XPath, LDAP.*

- Redes: *TCP / IP, HTTP, HTTPS, SSL, REST y JSON, Oracle, SQL Server, MySQL, Postgres, DB2.*

- Plataforma: *Cloud AWS, Azure.*

Aliados claves: socios de tecnología e integración, a través de la cadena de valor *Big Data.*

-*Trifacta, Pivotal, Cloudera, Leidos, The Boston Consulting Group, Hortonworks, MapR, Integration Alpha.*

Propuesta y atributos de valor: *Alpine,* permite que las personas de ventas y *marketing,* interactúen directamente con los datos, facilitando y agilizando la creación de modelos analíticos, que posibiliten el análisis predictivo en la base de datos.

- La compañía utiliza herramientas de visualización simples e intuitivas, para permitir a los científicos que no son de datos, crear fácilmente

modelos de datos analíticos predictivos, sin tener que escribir una sola línea de código. 117

Aliviadores de dolores: *Chorus,* se puede implementar fácilmente en entornos en las instalaciones o en la nube y admite no solo las típicas distribuciones de *Hadoop,* sino también *AWS Elastic MapReduce (EMR).*

- *Chorus* aprovecha fácilmente los datos que residen en las instancias de *RedShift o MySQL,* obteniendo y sincronizando datos desde y hacia *S3.*

- Aprovecha las últimas tecnologías de seguridad de *big data,* para garantizar que los datos sean tratados con el más alto nivel de seguridad.

Fuentes de ingreso: información no identificada.

Inversionistas: *Dell Technologies Capital, Sierra Ventures, UMC Capital, Mission Ventures, Robert Bosch Venture Capital, Stanford University, Sumitomo Corporation Equity Asia.*

Métricas claves: información no identificada.

Sigopt



URL: www.sigopt.com

Año de fundación: 2014

Ubicación Estados Unidos

Cobertura: no se identifica

Empleados: 11-50.

Inversiones: \$8.700.000 USD

Patentes: 0

Perfil: *software* empresarial, aprendizaje automático, *SaaS*, que ofrece una API, que ajusta los parámetros de su modelo, a través de la optimización bayesiana de última generación.

Problemas: pérdida de ingresos y bajos rendimientos por falta de automatización de los modelos financieros empleados.

-Los modeladores, a menudo pasan por alto estas optimizaciones porque los enfoques tradicionales como la búsqueda manual, la grilla y la aleatoria, consumen mucho tiempo y producen resultados insatisfactorios.

Soluciones: API de prueba y ajuste de modelos ML, con lenguaje de programación *SigOpt*, que ofrece una API, la cual se apoya en las tecnologías de optimización bayesiana y plantillas de código de aprendizaje automático, que sirven para probar y ajustar los parámetros

de modelos ML financieros, permitiendo tomar decisiones en tiempo real.

Adoptantes tempranos: sector financiero.

- Comercio: *Hotwire.com*, *In-Q-Tel*.

Canales: página web de la compañía, que presenta toda la descripción de sus servicios, plataforma, empleados, clientes, datos de contacto y sus aliados claves.

-Blog, con divulgación de contenido de interés para los usuarios, información de desarrollos tecnológicos, casos de éxitos entre otros.

- Facebook, LinkedIn, Twitter.

- Correo electrónico de contacto: contact@sigopt.com.

- Los interesados pueden hacer la compra, a través de la página web de la compañía.

- Se ofrecen distintos planes, de acuerdo a necesidades de los clientes.

- El pago se realiza vía virtual y el costo varía, de acuerdo al plan a suscribir.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: *software* empresarial, aprendizaje automático, *SaaS, Rest, API*, redes neuronales.

Recursos humanos: profesionales en ingeniería de *software*, desarrollo de *software*, programación, matemáticas aplicadas, ciencias computacionales y matemáticas puras, científicos de datos, aprendizaje automático, bioinformática, física, lógicas discretas, teoría del aprendizaje estadístico.

- Experiencia en aplicaciones de técnicas óptimas de aprendizaje automático, API y sistemas de recomendación.
- Experiencia en una amplia variedad de idiomas y herramientas, DevOps/SER.
- Desarrollo de infraestructura escalable, habilidades de visualización.
- Conocimiento de las herramientas y técnicas de *Bayesian Global Optimization*, código abierto, de contenidos y ciencias de datos.

Aliados claves:

Aliados tecnológicos:

- *WorkFusion*: soluciones basadas en inteligencia artificial, *software* empresarial, aprendizaje automático, robótica.
- *Caffe2*: plataforma de desarrollo, aprendizaje automático.
- *Gluon*: arquitectura *TI* y aprendizaje automático.

- *Deeplearning4j*: soluciones de IA aplicadas.

- *H2O*: plataforma de aprendizaje automático de código abierto, que facilita la creación de aplicaciones inteligentes.

Propuesta y atributos de valor: *Sigopt*, ofrece técnicas basadas en técnicas bayesianas de última generación, para el ajuste de parámetros de modelos de aprendizaje automático, para la industria financiera, banca y seguros.

Aliviadores de dolores: *SigOpt*, automatiza el ajuste de los parámetros de hiper características y arquitectura de su modelo.

- *SigOpt*, ofrece una plataforma de optimización que amplifica la investigación y toma cualquier línea de investigación y la sintoniza, en su lugar. Ofrece un conjunto de algoritmos de optimización, basados en la nube probada y fácil de implementar, y es utilizado por líderes mundialmente reconocidos, dentro de las industrias de seguros, tarjetas de crédito, comercio algorítmico y productos para el consumidor.

Fuentes de ingreso: a través de suscripción, los interesados pueden acceder a los productos y servicios que ofrece la compañía, a través de su plataforma:

- Ofrece planes para equipos grandes y pequeños.
- Motor de arranque, gratis.
- Grupo de trabajo, premium.
- Empresa, premium.

Inversionistas: *Andreessen Horowitz, Stanford University, Data Collective, Blumberg Capital, SV Angel, SGH CAPITAL.*

Métricas claves: porcentaje de aumento de los ingresos en inversión en más de un 287%.

120

- Porcentaje de modelos entrenados por ingresos percibidos.

Numerai



URL: www.numer.ai

Año de fundación: 2015

Ubicación: Estados Unidos

Cobertura: no se identifica

Empleados: 1-10

Inversiones: \$7.500.000 USD

Patentes: 1

Perfil: servicios financieros, *Hedge Funds* y aprendizaje automático.

- *Numerai* transforma y regulariza los datos financieros, a través del aprendizaje automático para una red global de científicos de datos.

Problemas: el mercado de acciones es ineficiente, con respecto a los nuevos desarrollos en el aprendizaje automático.

-Solo una fracción de los científicos de datos del mundo, tienen acceso a sus datos.

-Problemas en el análisis de grandes volúmenes de datos, sólo por la visión por computadora.

-Dificultad para acceder a los costosos datos del mercado financiero, debido a los grandes monopolios.

Soluciones: sistema de cifrado para el entrenamiento de modelos, basados en aprendizaje automático en el mercado de valores. Ofrece técnicas de encriptación que se pueden utilizar para los datos del

mercado de valores y al mismo tiempo, mantener su utilidad para los expertos en aprendizaje automático.

- Usando las base de datos, los expertos en aprendizaje automático y científicos de datos, pueden crear y entrenar un algoritmo de aprendizaje automático, desarrollar y perfeccionar los modelos en finanzas y predecir el mercado bursátil, para la toma de decisiones inteligentes.

Adoptantes tempranos: mercado bursátil y financiero, como *Coinbase*.

Canales: página web de la compañía.

- Por medio de su blog, la empresa realiza publicaciones relacionada con la tecnología utilizada y casos de éxito.

-Prensa: realiza publicaciones de noticias e investigaciones, desarrolladas en la industria *Fintech*, socios e inversores de la compañía,

nuevos clientes adquiridos y avances e incorporaciones tecnológicas realizadas a los servicios ofrecidos.

- Redes sociales: Facebook, LinkedIn, Twitter, Instagram.
- Correo electrónico de contacto: contact@numer.ai.

- A través de la página web de la compañía, los interesados pueden conocer los servicios y tecnologías ofrecidas, además de la forma de compra de los mismo.

- Todos los pago se deben hacer de forma virtual, y a través del sitio web de la empresa.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: plataforma de cifrado, IA y aprendizaje automático.

- *Big Data*, para el entrenamiento y desarrollo de modelos financieros y predicciones en el mercado bursátil.

Recursos humanos: profesionales en letras, ciencias económicas, científicos de datos, aprendizaje automático, matemática, ingeniería de *software*, sistemas informáticos, finanzas.

Aliados claves: aliados tecnológicos

- *Rocket.Chat*: principal alternativa de *Slack Chat* de equipo de fuente abierta.

- *IPFS*: plataforma de protocolo *Fintech peer to peer*.

-*Labs*: investigación, desarrollo e implementación para protocolos de red. 122

-*Kaggle*: plataforma para el modelado predictivo y competiciones de análisis y consultoría.

-*IBM Watson AI Xprize*: plataforma de computación cognitiva e inteligencia artificial.

Propuesta y atributos de valor: *Numerai*, está utilizando avances en el cifrado de datos, para permitir a los científicos participar en la solución de un problema de aprendizaje automático en el mercado de valores, un nuevo tipo de fondo de cobertura construido por una red de científicos de datos.

Aliviadores de dolores: en *Numerai*, se combina inteligencia artificial de miles de científicos de datos de todo el mundo, para lograr avances en la precisión de la predicción bursátil.

- Cada científico de datos en *Numerai*, resuelve el mismo problema, usando las mismas características subyacentes, pero cada uno, aborda el problema de forma única.

Fuentes de ingreso: la forma en que la empresa recibe ingresos por los productos y servicios ofrecidos, es a través de la suscripción y pago de su público objetivo.

Inversionistas: *First Round Capital*, *Ver Ploeg Ventures*, *Union Square Ventures*, *Playfair Capital*.

Métricas claves: porcentaje de aumento del rendimiento de la inversión.

Alpaca



URL: www.alpaca.markets

Año de fundación: 2013

Ubicación Estados Unidos

Cobertura: no se identifica

Empleados: 1-10

Inversiones: \$3.000.000 USD

Patentes: 2

Perfil: inteligencia artificial, API de desarrollador, *Fintech*, aprendizaje automático, plataforma de negociación.

- *Alpaca*, es una compañía de tecnología de base de datos y AI que está construyendo un AWS es decir; una base de datos en la nube para algoritmos de inversión.

Problemas: riesgos en inversión de capital, por falta de información clara del mercado.

- Altos costos en recuperación de carteras.
- Altos riesgos en incumplimiento de carteras.
- Falta de tecnologías ágiles, que faciliten la gestión de activos, con base al comportamiento del mercado.
- Dificultad para la identificación de nuevas oportunidades de inversión en capital.

Soluciones: *Alpaca* ofrece servicios de computación en la nube, a través de un motor de base de datos con la tecnología de inteligencia artificial, para la gestión de activos e inversión en el sector financiero.

Adoptantes tempranos: sector financiero y de valores.

Canales: página web.

- Blog, donde se publica información que busca que empresas del sector, adquieran los productos
- Publicación de principales noticias relacionadas con las actividades de la empresa, eventos, foros, investigaciones del sector y avances de las tecnologías, tendencias.
- Redes sociales: Facebook, LinkedIn, Twitter, Instagram.
- La compañía dispone de su página web, para que los interesados puedan solicitar el uso de los productos y servicios que ofrecen bajo la modalidad de suscripción.

- El pago se realiza vía virtual y el costo varía, de acuerdo a la necesidad de cada cliente o interesado.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: inteligencia artificial, API de desarrollador, *FinTech*, aprendizaje automático.

- Plataforma de negociación: para la gestión inteligente de activos en el mercado financiero y de valores.

Recursos humanos: profesionales en ingeniería de programación, ingeniería de *software*, ciencia de datos, aprendizaje automático, IA.

-Experiencia en ciencias de datos, aprendizaje automático y procesamiento de imágenes.

Aliados claves: información no identificada.

Propuesta y atributos de valor: *Alpaca*, desarrolla y ofrece soluciones analíticas basada en ciencias de datos, IA y aprendizaje automático, para identificar oportunidades comerciales, realizar pedidos y administrar la cartera.

Aliviadores de dolores: *Alpaca* es un empresa de base de datos y tecnología de inteligencia artificial, que está construyendo un AWS para algoritmos de inversión.

- *Alpaca* usa sencillas interfaces basadas en *HTTP REST* y *WebSocket*, que hacen que sea más fácil escanear miles de acciones, identificar oportunidades comerciales, realizar pedidos y administrar la cartera.

- Están impulsadas por la base de datos de series de código abierto, y la IA específica de dominio para los mercados financieros por medio de:

-Plataforma de servicios computacionales en la nube integrada con API e IA, que ofrece una API diseñada para la administración de carteras comerciales, disponible en diferentes lenguajes de programación, ayudando en a la negociación algorítmica.

Fuentes de ingreso: por medio de suscripción, la empresa obtiene ingresos por los servicios y productos ofrecidos.

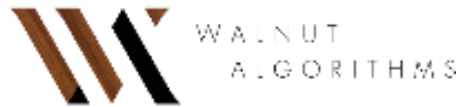
Inversionistas: *Monex Ventures*, *Mitsubishi UFJ Financial Group*, *SMBC Venture Capital*, *D4V - Diseño para empresas*, *Mitsubishi UFJ Capital*, *Startups originales*.

Métricas claves: número de oportunidades identificadas.

- Porcentaje de reducción del riesgo de incumplimiento.

- Porcentaje de aumento de recuperación de la cartera.

Waenut Algorithms



URL: www.walnutalgorithms.com

Año de fundación: 2015

Ubicación Francia

Cobertura: no se identifica

Empleados: 11-50

Inversiones: \$1.874.715 USD

Patentes: 0

Perfil: *Waenut Algorithms*, es una firma de tecnología enfocada en aplicar los últimos avances en ciencia de datos e investigación de aprendizaje automático, a los mercados financieros.

Problemas: falta de tecnologías que midan las ineficiencias detectadas en el mercado financiero y de valores.

-Necesidad de herramientas para controlar el sobreajuste y medir con precisión, la solidez de las estrategias de inversión.

Soluciones: *Waenut Algorithms*, es una compañía de tecnología enfocada en aplicar los últimos avances en aprendizaje automático y ciencia de datos a la gestión de inversiones; por medio de:

- Plataforma de gestión de inversiones, basada en inteligencia artificial: ofrece soluciones que combinan técnicas avanzadas de aprendizaje automático, con experiencia financiera para generar estrategias de inversión, mediante modelos comerciales capaces de

aprender y mejorar continuamente, identificando patrones significativos con altos niveles de confianza formados con base al comportamiento del mercado.

Adoptantes tempranos: sector financiero y de valores.

Canales: página web de la compañía.

-Blog, con divulgación de contenido de interés para los usuarios, información de desarrollos tecnológicos, casos de éxitos entre otros.

-Redes sociales: publicidad, noticias para captar y fidelizar clientes Facebook, LinkedIn, Twitter.

-Correo electrónico de contacto: contact@walnut-algo.com.

- Compra: Los interesados pueden hacer la compra a través de la página web de la compañía.

- El pago se realizará vía virtual y el costo varía, de acuerdo al plan a suscribir.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: inteligencia artificial, aprendizaje automático, infraestructura *software Fintech*, que facilitan la implementación de estrategias de inversión.

Recursos humanos: profesionales en investigación de ciencia de datos, ingeniería cuantitativa y desarrollo de TI, matemática e inteligencia artificial, ingeniería computacional e IA, ciencia computacional, finanzas, gestión de negocios.

- Experiencia en lenguajes C++.
- Algoritmos, programación y analítica de datos, minería de datos, mínimo de 2 a 5 años de experiencia en *machine learning*, fuerte conocimiento de la programación orientada a objetos y algoritmos.
- *Python3* y bibliotecas como *numpy*, *pandas*, *plotly* entornos *Linux* y *git*
- Programación en *Java*, *C++* o *Python*.
- Conocimientos en *Scrum/Kanban*.
- Integración continua y desarrollo impulsado por prueba.

Aliados claves:

- *Start-up Bootcamp*: Incubadora de base tecnológica.

Propuesta y atributos de valor: combina técnicas avanzadas de aprendizaje automático, con experiencia financiera para generar

estrategias de inversión de retorno absoluto, a través de la aplicación de modelos comerciales sofisticados, capaces de aprender y mejorar continuamente.

127

Aliviadores de dolores las estrategias ofrecidas por *waenut*, a través de sus soluciones, se adaptan de forma autónoma a los ciclos de mercado actuales y aprenden automáticamente de los oficios anteriores.

- La infraestructura está diseñada para desplegar todo el potencial del aprendizaje automático y es la herramienta más poderosa para el reconocimiento de patrones.
- Adopta un enfoque hombre + máquina, en el que combina científicos y *quants*, que trabajan en conjunto para agregar experiencia humana a la inteligencia de la máquina y validar con firmeza las ineficiencias detectadas en el mercado.

Fuentes de ingreso: a través de la suscripción, la empresa pone a disposición una infraestructura de *software*, impulsada por el aprendizaje automático para desarrollar estrategias de inversión.

Inversionistas: *Off the Grid Ventures*, *Startupbootcamp FinTech London*.

Métricas claves: porcentaje de eficiencia en la gestión del riesgo y construcción de cartera.

Forward Lane



URL: www.forwardlane.com

Año de fundación: 2015

Ubicación Estados Unidos

Cobertura: Londres

Empleados: 11-50

Inversiones: \$1.000.000 USD

Patentes: 0

Perfil: inteligencia artificial, gestión de activos, finanzas, servicios financieros, aprendizaje automático, procesamiento del lenguaje natural, *Paas*, gestión patrimonial.

- Empresa de IA aplicada, que brinda habilitación estratégica de inteligencia artificial a la distribución digital y asesoría en servicios financieros.

- *ForwardLane*, es una empresa de finanzas cognitivas *B2B*, que desarrolla soluciones de IA estratégicas a escala empresarial, para la administración privada de patrimonio, administración de activos y seguros.

Problemas: sobrecarga de recurso humano, producto de las grandes cantidades de datos que se generan en la industria.

-Recuso humano limitado.

-No hay tiempo suficiente para cubrir eficazmente todas las relaciones actuales y las perspectivas para hacer crecer el negocio.

-Las mejores prácticas de los mejores vendedores no se escalan en equipos y regiones.

Soluciones: ofrece soluciones de IA aplicada a los asesores financieros, mayoristas y distribución de seguros y mostradores de servicios que sintetiza grandes cantidades de datos estructurados y no estructurados de mercado y firmas, entregando instantáneamente la información correcta a las personas adecuadas, en el momento correcto para mejorar e implementar estrategias de inversión y gestión de activos en tiempo real, por medio de los siguientes servicios:

- Sistema de IA para la gestión de activos: ofrece soluciones de gestión de activos inteligentes, que capturan grandes volúmenes de datos de la industria, aplicando la inteligencia artificial, ayudando a las ventas internas y externas y a saber a quién llamar, qué decir y por qué.

- Asesor inteligente digital, acelerado para la gestión del patrimonio: transforma la experiencia del cliente con la personalización.

- Información personalizada con tecnología de AI: la empresa se conecta con los clientes de una manera personal y atractiva, mientras amplía los consejos de inversión y la cobertura personal, entrega de manera eficiente las mejores ideas, datos e información a toda la base de clientes.

- Portal digital de nueva generación: el contenido dinámico, conectado al análisis de cartera, ayuda a los clientes a comprender lo que está sucediendo, cómo los afecta y reúne investigación, noticias y liderazgo para explicar por qué.

- Conversación expertas para empoderar a los asesores: preguntas y respuestas de expertos de *Next Gen*. Hace preguntas y obtiene respuestas inteligentes de los datos de la firma y del mercado sobre temas de investigación, temas de actualidad, productos, rendimiento, fijación de precios y otras ideas.

- Plataforma de ventas y servicio de seguros impulsados por AI: ofrece un especialista virtual de productos, para acelerar las ventas a través de los canales de centros de llamadas y en línea, basado en IA y procesamiento del lenguaje natural para interactuar con los clientes y ofrecer respuestas y preguntas personalizadas.

- Motor de Síntesis: un procesador de lenguaje natural multidimensional destila y discierne preguntas, para encontrar información relevante basada en todos los datos de la firma, inteligencia comercial y mediante aprendizaje representacional profundo, para generar la siguiente mejor predicción de tema o la mejor pregunta.

- Utiliza la inferencia estadística y el análisis predictivo en grandes conjuntos de datos, junto con la memoria conversacional y el gráfico de conocimiento, para ofrecer una experiencia conversacional más precisa y personalizada.

-Conversación del usuario: una capa de interpretación, permite el compromiso con el usuario final a través de un cliente ligero, que ofrece los datos y las percepciones sintetizadas. Incluye una interfaz conversacional que interactúa con el motor de síntesis.

-Inteligencia de negocio: un motor de *Insights* integra los modelos analíticos existentes que la empresa ha creado y enriquece los datos mediante la integración de datos demográficos, historial comercial de clientes y modelos predictivos para comprender y visualizar las relaciones.

Adoptantes tempranos: sector financiero y de valores.

Canales: página web de la compañía.

- Blog, con publicación de notificaciones e información de las tecnologías desarrolladas y el comportamiento de la industria, relacionada con los servicios ofrecidos, desarrollar estrategias de mercadeo, estar en constante comunicación con sus clientes y público en general.

- Facebook , LinkedIn ,Twitter.

- La compra se a través del canal virtual de la compañía o su sitio web.

- Para obtener acceso a los servicios y tecnologías ofertados por la empresa, se dispone de su sitio web para que los interesados o público en general, realice el pago.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: inteligencia artificial, aprendizaje automático, procesamiento del lenguaje natural, *enterprise API*, motor de base de datos de alto rendimiento.

- PaaS: para mejorar las estrategias de gestión de activos y los servicios financieros.

Recursos humanos: profesionales en arquitectura de negocios, economía, finanzas, sistemas de información, ingeniería mecánica, ciencias computacionales.

-Certificaciones del recurso humano: análisis cuantitativo de fondos de cobertura, desarrollo inmobiliario y financiero.

- Experiencia comercial y residencial en bases de datos NoSQL.

- Aprendizaje semi-supervisado, análisis semántico, agrupación, procesamiento de ruido, aprendizaje *Hierarchical* profundo, jerárquica *conv-nets* y *re-nets con svm*.

- Aprendizaje reforzado, gráficos de conocimiento de dimensiones, análisis de datos topológicos, fusión de datos.

Aliados claves:

-*Next Gen*: finanzas personales de aprendizaje mixto gratuito, que facilita la toma de decisiones financieras inteligentes.

-*Thomson Reuters*: ofrece información crítica de los mercados financieros, para ayudar en su gestión.

-*Morningstar*: proporciona investigación de inversión independiente a inversores.

-*Quovo*: proveedor de agregación de cuentas y tecnología de análisis de datos para finanzas.

Propuesta y atributos de valor: *forward lane* ofrece soluciones mediante una plataforma avanzada de NLP y razonamiento que agrega, organiza y sintetiza datos estructurados y no estructurados para la gestión e implementación de estrategias de inversión de activos en la industria financiera y de valores.

Aliviadores de dolores: agregación robusta de datos. *ForwardLane* agrega la empresa de sus clientes, datos de mercado e información financiera en un solo lugar, a través de *Feeds* automáticos, *JSON*, *SFTP*, *SOAP* y otros protocolos, Integración *Enterprise API*.

-Las API's ofrecen a los clientes y socios, una solución programática para utilizar la plataforma *ForwardLane*, en soluciones, productos y sistemas empresariales.

-Plataforma escalable y distribuida. El motor de base de datos de alto rendimiento, está diseñado para admitir sin problemas a grandes instituciones financieras, ya sea en la nube nativa o en la nube privada.

Fuentes de ingreso: la forma en que la empresa recibe ingresos por los productos y servicios ofrecidos, es a través de la suscripción y pago de su público objetivo.

Inversionistas: *Barclays Accelerator, Powered by Techstars, FinTech Sandbox, Partnership Fund for New York City.*

Métricas claves: porcentaje de ganancias diarias de productividad, entre el 25% y el 30%. Porcentaje de eficiencia de la operación.

Fount



URL: www.fount.co
Año de fundación: 2015
Ubicación: Coreal del Sur
Cobertura: China
Empleados: 11-50
Inversiones: \$73.860 USD
Patentes: 0

Perfil: plataforma de desarrollo, finanzas, servicios financieros, tecnología de la información.

Fount Inc. es una empresa de gestión de activos.

Problemas: procesos complicados en las inversiones financieras.

- Dificultad para acelerar la tasa de crecimiento en las inversiones.
- Probabilidad de riesgo a pérdida de la cartera.

Soluciones: *Fount*, usa algoritmo de inversión basado en tecnología de *Big Data*, ayudando a planificar cada uno de los eventos durante el ciclo de vida de la compañía.

-Motor de investigación y gestión de activos IA, llamado roboadvisor: ofrece soluciones concentradas en el valor de las inversiones, que combina la tecnología de análisis de datos financieros y la teoría de asignación de activos que realizan filtrado de datos, agrupación y selección de activos con base al comportamiento del mercado y modelo

de asignación de riesgos, para identificar las oportunidades de inversión en activos en tiempo real, reducir los riesgos, diseñarlos de manera confiable y administrarlos de forma transparente, asegurando estrategias de inversión óptimas y aumento de las tasas de crecimiento.

Adoptantes tempranos: sector de banca y financiero.

- *Shinhan Financial Group, Shinhan Card, Woori Bank, IBK Industry Bank.*

Canales: página web.

- Redes sociales: Facebook, LinkedIn, Twitter.
- Correo electrónico de contacto: contact@fount.co.
- Los interesados pueden hacer la compra, a través de suscripciones en la página web de la compañía.
- El pago se realizará vía virtual y el costo varía, de acuerdo al plan a suscribir.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: plataforma de desarrollo y servicios de finanzas, TI, aprendizaje automático e IA, para la gestión inteligente de activos.

Recursos humanos: profesional en aprendizaje automático, ciencias computacionales, matemática aplicada, programador y desarrollador de *software*, científico de datos, *marketing* y finanzas, ingeniería de sistemas, ingeniería mecánica, administración de empresas.

-Experiencia en desarrollo de algoritmos, aprendizaje automático, programación, visualización de datos.

- Sistema contenedor de *Linux como Docker, Docker Compose, Kubernetes*.

- Exposición a infraestructuras de la nube, como *AWS, GCE o Azure*.

Aliados claves:

- Aliados tecnológicos: *Blue Whale Apps*, la cual proporciona servicios de desarrollo de aplicaciones móviles.

Propuesta y atributos de valor: *Fount* es un servicio de administración de patrimonio en línea, que persigue crecimiento y estabilidad sostenibles, además de gestión de activos estable, con algoritmos comprobados e inteligencia artificial.

Aliviadores de dolores: *Fount* ofrece una solución concreta en el valor, apoyándose de la IA y algoritmos de aprendizaje automático y la ciencia

de datos, para ayudar a las industrias del sector financiero a identificar activos, diseñarlos de manera confiable y administrarlos de forma transparente. Sus servicios y tecnologías se basan en:

-UI intuitiva: interfaz de usuario, cuyos servicios no requieren aprendizaje, con pantalla simple e intuitiva para mejorar el acceso.

-Alta accesibilidad y usabilidad: accede desde cualquier lugar en la web, desde el inicio de sesión, hasta la verificación de la cartera.

-Transparencia en la gestión de cuentas, para verificar cada vez que se pregunte cómo se está usando el dinero y cuánto interés está saliendo.

-Baja tarifa y comisión: la robusta automatización de los algoritmos de inversión y la simplificación de los procedimientos, permiten a los clientes, utilizar el servicio a bajo costo.

Fuentes de ingreso: los servicios financieros y productos que utilizan el algoritmo *Robo Advisor de Fount*, están en marcha por medio de la suscripción, visitando el sitio web o por teléfono.

Inversionistas: *SmileGate Investment, Jim Rogers, KT Investment Inc.*

Métricas claves: porcentaje de reducción de tasa de riesgos en la inversión.

-Porcentaje de aumento de la probabilidad de cumplimiento de las carteras

COBROS DE DEUDAS



Nuevos métodos de gestión de deudas que utiliza tecnologías modernas e inteligentes para las recuperaciones efectivas de carteras, reducir riesgos de incumplimientos, mejora la comunicación entre empresas y acreedores y ofrece una mejor experiencia en los servicios.



RESUMEN EMPRESAS ANÁLIZADAS PARA COBROS DE DEUDAS



True Accord



URL: www.trueaccord.com

Año de fundación: 2013.

Ubicación: San Francisco , California, Estados Unidos.

Cobertura: no se identifica

Empleados: 51-100.

Inversiones: \$34.500.000 USD.

Patentes: 0

Perfil: *TrueAccord*, utiliza un sistema completamente automatizado de análisis de comportamiento y un enfoque humanista, para ayudar a las grandes, medianas y pequeñas empresas e independientes, a recuperar miles de millones en ingresos perdidos y facultar a millones de consumidores, para que puedan pagar sus deudas oportunamente.

Problemas: pérdida de dinero de las entidades financieras en cobranzas.
-Complejas formas de cobranza anuales de entidades financieras y prestamistas.

Soluciones: plataforma de cobranza de datos, impulsada por el aprendizaje automático, comunicaciones digitales y la entrega de excelentes experiencias de usuario.

Adoptantes tempranos: *oDesk, WePay, Shopify, LendUp, Yelp, UpWork.*

Canales: redes sociales: Facebook, Twitter.

Blog: contenido de temas relacionados con la cobranza de deudas, IA, noticias de la compañía, productos y tecnología.

-Recursos: descarga de documentos sobre temas relacionados a las soluciones de la compañía y temas de cobranza de deudas.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: utiliza el aprendizaje automático, para crear experiencias personalizadas, digitales para el consumidor, que se adaptan de manera única a cada uno. La plataforma *TrueAccord*, crea un modelo de interacción complejo, con un consumidor, y un motor de agrupamiento para compararlo con más de 1.500.000 consumidores que pasaron por la plataforma. Con base en esos cientos de millones de puntos de datos, predice la reacción del consumidor a la frecuencia de comunicación, el tiempo, el canal y el contenido.

Recurso humano: profesionales en administración, comunicaciones, ciencias computacionales, ingeniería de software, derecho.

- Experiencias con *HTML, CSS y Javascript*.
- Escritura de pruebas de unidad, integración y *End-to-End* según sea necesario; *Karma / Jasmine* para la prueba de unidad.
- *API de WebDriver de ScalaTest para E2E*.
- Javascript, con *Reason, Elm, Scala.js* y programación funcional de *Scala, Java*, en ejecución de iniciativas de seguridad cibernética de TI, incluidas DLP, NAC.
- Gestión de vulnerabilidad y análisis de amenazas.
- Conocimientos en *stacks y frameworks*.
- Certificación: de seguridad como *Certified Information Systems Security Professional (CISSP)* y *Certified Information Security Manager (CISM)*

Aliados claves: información no evidenciada.

Propuesta y atributos de valor: mejorar las tasas de recuperación y reducir el riesgo de cumplimiento, mientras se brinda a los clientes la mejor experiencia de usuario posible.

- Mejora la tasa de retención de clientes, permitiendo una estrategia de contacto personalizada, por medio de la recopilación de datos, impulsando a los consumidores a un modelo de pago de autoservicio y alienándolos, a lo largo del proceso hasta que éstos paguen por completo, motivando a los clientes a pagar sus deudas y alcanzar el éxito financiero.

Aliviadores de dolores: reducir el riesgo de cumplimiento. La conformidad con el código, reduce el riesgo y la exposición, a la vez que le brinda control total y visibilidad sobre las interacciones del consumidor, al mismo tiempo que permite actualizaciones y modificaciones fáciles a medida que cambian las regulaciones y los requisitos.

- Aumento de las tasas de recuperación: las experiencias personalizadas centradas en el consumidor impulsan un mayor compromiso y permiten a los consumidores resolver sus deudas a través del autoservicio y bajo demanda.
- Las ofertas personalizadas y los planes de pago permiten que más consumidores paguen más de sus deudas con facilidad. Esta experiencia personalizada, a escala, se conecta con más consumidores que pueden pagarlos y nutrirlos a través del proceso de cobranza.
- Segmentario: el sistema de recolección escalable puede procesar saldos desde \$ 3 USD hasta \$ 50.000 USD.
- Adaptado: el motor aprende del comportamiento del cliente y crea una experiencia de cobro personalizada para cada cuenta; aprende del comportamiento del consumidor y de los datos históricos de emisores similares.

Fuentes de ingreso: información no identificada.

Inversionistas: *Arbor Ventures, TenOneTen Ventures, Nyca Partners, Felicis Ventures, Assurant Growth Investing, Caffeinated Capital, Crystal*

Towers, CreditEase Fintech Investment Fund, Homebrew, Khosla Ventures, Bryan Johnson, Raymond Tonsing, Max Levchin, Lee Linden

Métricas claves: información no evidenciada.

Collect AI

collectAI

URL: www.collect.ai/

Año de fundación: 2016

Ubicación Alemania

Cobertura: Europa

Empleados: 11-50

Inversiones: \$45.999 USD

Patentes: 0

Perfil: inteligencia artificial, colecciones de deudas, aprendizaje automático, SAAS, *Software*.

- *CollectAI*, proporciona servicios de cobranza basados en inteligencia artificial para ayudar a sus clientes a administrar cuentas por cobrar.

Problemas: sistema de cobro tradicional ineficiente.

-Comunicación deficiente entre empresa y cliente en los procesos de pago.

Soluciones: *CollectAI*, proporciona servicios de cobranza, basados en inteligencia artificial para ayudar a los clientes a administrar cuentas por cobrar. Su tecnología aumenta los retornos y mejora la experiencia del consumidor, equilibrando las tasas de recolección, los costos y la retención de clientes, por medio de sus servicios:

- Factura electrónica de cobro: reemplaza el sistema de cobro tradicional basado en correo electrónico, SMS u otros canales digitales y las conecta

a opciones de pago amigables para el cliente, según los requisitos individuales.

-*Dunning* de reclamación: ofrece un proceso de reclamación inteligente que se centra en un tono de voz adecuado, así como en el canal y el tiempo correctos para la gestión personalizada de cobros.

- Gestión de recaudación de deudas: ofrece soluciones enfocadas en mejorar la administración de cuentas por cobrar, en los pocos casos en que el cliente no paga, y se encarga de todo el proceso con lo último para aumentar el *ROI*.

Adoptantes tempranos: sector financiero y pagos electrónicos.

-*Ratepay, Clearvision, Foodist*

Canales: página web.

-Redes sociales: Facebook, LinkedIn, Twitter, YouTube.

- La compra de los productos y servicios de la compañía, se realiza a través de suscripciones utilizando el canal o página web de la compañía.
- El pago se realiza vía virtual y el costo varía, de acuerdo al plan a suscribir.

Recursos claves:

Recursos tecnológicos: inteligencia artificial, aprendizaje automático, SaaS, *software*, para la gestión de cobro y recuperación de carteras de manera inteligente.

Recursos humanos: profesionales en administración de negocios, *marketing* y finanzas, ciencias computacionales, ingeniería informática, aprendizaje automático, ingeniero de programación.

Experiencia en herramientas como *Jira, Wordpress, Tweetdeck y Slack*.

- Conocimiento sólido de *SEO / SEA* en un nivel conceptual y práctico.
- Conocimiento de *Adobe InDesign o Photoshop*, para imprimir.
- JavaScript y Node.js, desarrollo usando pilas modernas, marcos y las últimas tecnologías, *Docker, Kubernetes y Prometheus, JavaScript*.
- Conocimiento de los principios de micro servicios y las mejores prácticas.

Aliados claves: Aliados tecnológicos

-*pay360*: proporciona servicio de pago en línea.

Propuesta y atributos de valor: Las soluciones ofrecidas cubren el proceso completo de extremo a extremo, para la administración de

cuentas por cobrar, comenzando con el envío de facturas electrónicas, pasando por el proceso de reclamación y la cobranza de deudas usando tecnología basada en inteligencia artificial.

Aliviadores de dolores: La tecnología se centra completamente en las necesidades del consumidor y, por lo tanto, aumenta la retención de clientes.

-IA de autoaprendizaje: El sistema de inteligencia artificial, es compatible con la cadena de valor completa, en torno a los servicios de *collectAI*. Aprende continuamente, tratando de optimizar el resultado y se garantiza un enfoque no sesgado, gracias a las muestras de referencia y las pruebas retrospectivas.

-Páginas de destino de la etiqueta blanca: los servicios de facturación electrónica y reclamación, son soluciones de marca blanca. Su consumidor final enfrentará una página de inicio de marca completa, ajustada a su diseño corporativo.

-Variedad de canales de comunicación: la configuración de canales es flexible e innovadora, por SMS, correo electrónico, servicios de mensajería, chatbots y más opciones pueden integrarse fácilmente.

-Enfoque completamente centrado en el cliente: la tecnología está enfocada en el cliente como el centro de los servicios. Esto también significa que los clientes se sienten bien atendidos y escuchados, aumentando claramente la tasa de cobros y la lealtad de los clientes.

-Variedad de soluciones de pago: ofrece una variedad de métodos de pago para el cliente, que ha demostrado aumentar la tasa de conversión, lo que genera un mejor flujo de caja para su negocio.

- Integración flexible multiplataforma.
- No importa con qué sistemas se trabaje, la tecnología puede integrarse fácilmente, a través de API y otras soluciones técnicas.

Fuentes de ingreso: los interesados en obtener los servicios financieros de la compañía, deben hacer la solicitud por medio de una suscripción.

Inversionistas: información no identificada

Métricas claves: porcentaje de aumento de tasas de conversión de clientes.

- Porcentaje de aumento en la recuperación del *ROI*.
- Porcentaje de gestión y recuperación de carteras.
- Porcentaje de aumento de tasa de amortización y ejecución.