



Source:

Tomado del periódico Tribuna de La Habana

Entrevista con Julio Antonio García Trápaga, líder y creador del proyecto Transfermóvil y director de soportes y desarrollo de productos digitales de ETECSA (parte1)

La entrevista con Julio Antonio García Trápaga, líder y creador del proyecto Transfermóvil y director de soportes y desarrollo de productos digitales de ETECSA, ofrece un acercamiento al desarrollo de software nacionales para asumir la dinámica de servicios vinculados al sistema financiero con un alto impacto en el desarrollo de la informatización de la sociedad cubana y los beneficios que representan en la población.

-Transfermóvil se comporta como una plataforma de alta credibilidad, confiabilidad que, además, demuestra su eficacia y eficiencia y competitividad, frente a las prestaciones que ofrece a la población. ¿Cómo surge y cuánto avanzó hasta la fecha?

-Llevamos ocho años trabajando con este software que salió a la luz pública, por primera vez, el 10 de febrero de 2015, con un módulo de agente de comunicación de ETECSA. Aquel día había mucho ajeteo en la entrada del centro telefónico ubicado en el consejo popular Príncipe. Una tremenda expectativa entre las más de cincuenta personas allí reunidas. Sus edades superaban los 50 años. Ciudadanos que en aquel tiempo, el nivel de conocimiento informático en relación con los móviles, no era muy común encontrarlo.

“Prácticamente comenzaban apenas a conocerse las primeras apk en Cuba. Nació nuestro proyecto con 100% de tecnología de software nacional y les explicamos a aquellos agentes de comunicaciones cómo sería aquel nuevo servicio de cajeros o facilitadores de este servicio en ETECSA. No imaginamos que se convertirían en verdaderos “leones”.

“Manejaban de forma profesional aquellos módulos. Por supuesto, no se trataba de una apk. Utilizábamos códigos más complicados. A finales del 2016, pudimos desarrollar nuestra propia apk. Entonces comenzamos a trabajar con el Banco Popular de Ahorro (BPA), después se incorporó el Banco de Desarrollo y Comercio (BANDEC), luego el Banco Metropolitano (BM) y esto dio lugar al Transfermóvil, un software que nos permitía pagar los servicios de agua, electricidad, ONAT y realizar transferencias. Habíamos evolucionado.

¿Puede definir cómo se llegó a ese nivel?

-En 2002, yo venía de trabajar en otro proyecto, también de mi creación en ETECSA, en mi condición de especialista: La recarga de tarjetas propias. Lo cual resultó útil porque la tarjeta no se desechaba y dejaba de ser un problema en todos los sentidos. Me refiero a gastos en la confección de esas tarjetas, en divisas convertibles, distribución, etc. Pero, fundamentalmente, el cliente podía reutilizarla con la misma

numeración.

“El 2 de diciembre de 2002, ya era factible recargar la tarjeta de comunicación telefónica. En 2006, era un proyecto maduro y surge la idea de poder usarla para el pago de otros servicios dentro de ETECSA. Ya vinculados financieramente lo que se conoce como finish tech para la liquidación de servicios públicos, fundamentalmente.

“Cada cosa tiene su lugar y momento. Era el lugar: nuestra empresa ETECSA, pero no el momento de continuar con este producto en 2007.

Tuvimos que aplazar la idea por falta de condiciones para llevarla a cabo. En 2014, lo retomamos.

“El precedente de tiempo resultó fecundo porque nos permitió estudiar, prepararnos mejor. Lo defino como un período útil en todo el mundo debido al florecimiento de las apk. Se avanzó mucho. Surgió Amazon y otras aplicaciones se impusieron en el mercado foráneo que permitían comprar productos y servicios en tiendas virtuales”.

-¿Eso representó algún tipo de ahorro en cuanto a la no erogación de un precio millonario en el valor agregado para reducir el de la inversión en software..., si lo comparamos con iguales productos vinculados a empresas capitalistas?

-Lo iniciamos con dos personas. Hoy somos 27 profesionales que conformamos ese equipo. Lo más importante de este proyecto su cien por ciento cubano. Lo podemos cambiar, modificar, adaptar a nuestras necesidades, determinar la asistencia técnica. O sea, de acuerdo con nuestras necesidades.

“Plataformas de este tipo, en el mundo, superan los 20 millones de dólares. Sin incluir la asistencia técnica, porque cuando usted compra algo eso supone un gasto adicional de postventa. Debes contratar ese servicio con todo lo que conlleva, licencias, además de la dependencia a otras tecnologías e intereses económicos e incluso de seguridad.

“Estamos hablando de una pasarela de pagos, estamos hablando de una plataforma financiera cuyo propósito fundamental, es facilitar y diversificar los pagos en el ecosistema de comercio electrónico en Cuba. Eso cuesta. Logramos adaptar las tecnologías disponibles en el mundo a nuestro interés y conveniencia.

-¿Hasta qué punto la visión de competitividad y de persecución financiera por parte de Estados Unidos, los ha obligado a buscar variables de seguridad que la distinguen?

-Cuando iniciamos Transfermóvil, en 2015, en Cuba no había nada similar en cuanto a desarrollo de comercio electrónico en nuestro país. Sin embargo, el mundo estaba muy avanzado. De ahí que nos propusimos algo que nos caracteriza a los cubanos y que nos define como personas inteligentes. Los cubanos no hemos construido una nave espacial porque no nos lo hemos propuesto. Todo lo que nos proponemos lo conseguimos. Está demostrado que se puede lograr.

“Tenemos que ayudar al país. De ahí que nos propusimos alcanzar hitos, en los cuales sustentamos el desarrollo de nuestra tecnología concebida para Cuba. En realidad se trataba de un basamento en principios de más de corte filosófico, pero funcionan porque resultan el motor impulsor de nuestras ideas.

“Precisamente, en 2015 el Estado cubano lanza la propuesta de desarrollar la informatización de la sociedad. Se daban los primeros pasos y nos insertamos para ayudar y contribuir. Son principios de vida que nuestro equipo tiene bien identificados: Avanzar y mejorar. Lo hemos logrado en estos años y seguimos mejorando lo que alcanzamos, sin descuidar las etapas. Consideramos y creemos en la mejora constante.

“El segundo principio es trabajo en equipo. Cualquier proyecto nuestro dentro de Transfermóvil lo realizamos por parte, cada cual realiza y se ocupa de una, que luego debemos armar. Así ocurre con la propuesta de Monedero. Un proyecto complejo que debe funcionar y, por tanto, la unidad van más allá de las relaciones de trabajo. “Es muy importante que existan buenas relaciones. Casi todos los de nuestro equipo

son jóvenes y comparten, incluso, actividades relacionadas con la recreación y la cultura. Ese ambiente lo hace más efectivo porque se sienten a gusto, enamorados de lo que hacen. Es lo que dice nuestro Presidente Díaz-Canel, a las cosas debemos ponerle pasión cuando deseamos realizarlas y bien.

“El tercer hito está relacionado con una máxima que dijo una mujer hace doscientos años, en Irlanda. La diferencia de hacer algo posible a realizar algo imposible es que lo imposible va tomar un poquito más de tiempo. Es un pensamiento que se hizo a finales del siglo XIX.

“Desde joven me gustó esa máxima y la aplicamos en el equipo. Para nosotros todo es posible de hacer, en bien de nuestro pueblo. En los últimos cuatro años hemos logrado sacar más de doce servicios y funcionalidades para beneficio de la población. Las personas deben sentir que están tratando –como usted decía- con algo que está vivo. Es una plataforma en mejora constante crecimiento, evolución y desarrollo que se diversifica en múltiples servicios y se expande hasta el infinito de las posibilidades.

“Eso lleva trabajo. Son muchas horas extras, fines de semana... Hemos estado un fin de año lejos de la familia. Es una convocatoria que te obliga a resolver el problema al igual que sucede con los servicios de la defensa o médicos. No nos lamentamos. Debemos cuidar lo alcanzado. En lo particular como si fuera un hijo”.

-En cuanto a la competitividad o intenciones de exploración de empresas extranjeras. ¿Cómo ha sido para ustedes estar pendientes de mantener la sostenibilidad de Transfermóvil?

-En 2017, a los dos años de su comienzo, vino una compañía extranjera a vender los servicios de una plataforma similar en Cuba. Por suerte, habíamos consolidado nuestra presencia y efectividad, a pesar de ser insipiente. Evitó consumarse la alternativa de adquirir cosas, en este caso, un servicio hecho por otros, lo cual implica además un riesgo por la información financiera que se tramita de alta sensibilidad.

“Disponemos de dos publicaciones este año. Nosotros no demoramos más de tres meses para mejorar o aplicar un nuevo servicio. Es la manera de avanzar. Comenzamos en enero de este año trabajando con los débiles visuales. No sabía, ni siquiera tenía la idea de cuán intenso utilizan los débiles visuales esta plataforma de Transfermóvil.

“Trabajamos para mejorar la sensibilidad. Disponen de herramientas sonoras que guían el acceso a los diferentes servicios, en forma táctil. Fue una labor hermosa que continuamos mejorando. Mejora y desarrollo son constantes para nuestra labor. Desde finales del pasado año enfrentamos otro problema: las dificultades con el sello de timbre. Algunos consideran que es fácil producir los sellos. Cuestan divisas realizarlos.

“No habían sellos..., los especuladores los vendían caros. Intermediarios indeseables siempre presentes ante cualquier fisura u oportunidad que encuentran en los diversos mercados. Decidimos que teníamos las condiciones de ayudar al país y propusimos algo que ya funcionaba desde 2022, a través de los servicios de pago de la ONAT: el sello digital, en función del pago de los impuestos.

“Propusimos este proyecto y lo generalizamos en un mes. Entró, para análisis en el Ministerio de Justicia y, a finales de año, logramos incorporarlos a los servicios de uno de los más grandes usuarios que se representa en los trámites del MININT para cuestiones migratorias, de identificación y, en estos momentos, disponible en el Registro Civil.

“Se han incorporado otras entidades. Es algo en lo cual hemos contribuido a resolver una necesidad de la población y del Estado cubano, en función del desarrollo de la sociedad, con la agilización de los trámites, en los sistemas de pago de servicios con un valor agregado en la disminución del tiempo de gestiones de la población, por ejemplo.

“¿Es suficiente? Nunca lo será. Ahora estamos mejorándolo. Surgen dificultades no previstas, que no son inhabilitantes, pero deben ser resueltas. Incluso con la práctica se enriquece ese conocimiento sobre las potencialidades de responder a otros reclamos de servicios.

“La segunda versión del sello electrónico nos llevó a un alcance notable en el mes de febrero. El hito más importante en el desarrollo del comercio electrónico en Cuba. Logramos colocar un servicio de monedero nuevo y cubano. ¿Qué permite? Había salido el monedero en un esquema cerrado el 19 de agosto del pasado año. Solamente para servicios de telecomunicaciones. El 28 de febrero de este año se abre al público para el pago de cualquier servicio.

¿Qué es la bolsa Mitransfer?

“usted tiene dos cuentas virtuales, una en CUP y otra en USD, que van a operar como si fueran las cuentas bancarias en los bancos a los cuales estamos conectados. Pero no son cuentas bancarias. Y el dinero está dentro de la plataforma Transfermóvil, pero no está en el saldo móvil. Es un dinero digital, en cuentas virtuales, a partir del cual puedes realizar los mismos pagos que realizas con las tarjetas de pago, hacer transferencias...

“Usted puede pensar. ¿Tengo mis tarjetas de banco y opera igual...? ¿Qué ventajas representa la bolsa Mitransfer, qué gana? Lo primero que gana el país es la posibilidad de ofrecer este servicio a millones de personas que no están bancarizados. O sea no tienen tarjetas de banco. No disponen de tarjetas para realizar estas operaciones. No pueden pagar un servicio de Tuenvío, sacar un pasaje en la apk de viajeros. No pueden acceder a pagos digitales.

“Este monedero es inclusivo. Las personas pueden realizar pagos como si dispusieran de tarjetas bancarias. Hacemos referencia a millones de ciudadanos. Por ejemplo, nuestros hijos. En mi caso, mi hija tiene 18 años, no dispone de tarjeta bancaria, y cuando debía pagar un servicio lo hacíamos sus padres. Ahora le ofrecemos un presupuesto y con esto puede acceder a los servicios que se pueden pagar a través de Transfermóvil.

“Existe una capilaridad de más de 30 000 tipos de comercios con estas posibilidades en nuestro país. Son unidades que tienen contratos con nuestra plataforma de pagos Es una primera ventaja. La segunda, para los que están bancarizados, les permite utilizar la filosofía del mundo analógico. Usted toma la parte que está dispuesto a gastar en las operaciones que realiza ese día, en determinados mercados, en su plan económico. Al igual que sucede en naciones con más desarrollo de estos servicios.

“Protege su tarjeta porque no la lleva consigo. No se exponen. Además estos monederos Mitransfer, representan una pequeña cantidad de dinero que puede ser bloqueada, fácilmente, en caso de pérdida. Disminuye el riesgo financiero como persona. Pudiera surgir en lo adelante otras funciones o servicios que no estén en los bancos, pero siempre con una mayor diversatilidad de uso de estos beneficios en nuestra plataforma de pagos.

<https://bit.ly/3KGSJBs> [1]

Links

[1] <https://bit.ly/3KGSJBs>