



2

Coordinación editorial:

Vicepresidencia Gerencia General
GCS International

Coordinación general

Vicepresidencia Ejecutiva de
Comunicaciones Corporativas,
Reputación y Banca Responsable de
Grupo Popular

Producción

La Letra / Central de contenidos

Impresión:

Amigo del Hogar

ISBN

978-9945-9316-8-6

Santo Domingo, República Dominicana

Año 2026

“La sociedad dominicana se encamina aceleradamente hacia la modernización. (...) Hemos desarrollado una economía más abierta, más competitiva, con centenares de miles de negocios y decenas de miles de organizaciones de la sociedad civil. Una sociedad cada vez más democrática, que seguirá democratizándose cada día más”.

Sumario

10

INICIOS VISIONARIOS

Disrupción con intención.

El nacimiento de GCS International: una *fintech* que surgió con el propósito de poner la banca en la palma de la mano de las personas, sin dejar a nadie atrás.

34

CONSTRUIR DESDE CERO

Cuando la tenacidad y el ingenio se unen.

Soluciones digitales que transformaron para siempre la gestión del dinero e impulsaron la bancarización y la inclusión financiera en República Dominicana.

54

CONFIANZA QUE ESCALA

Alianzas clave.

Confiabilidad y credibilidad forjadas con innovación, constancia, transparencia, apertura e integridad.

78

EL MILAGRO DE LAS FINTECH

Tecnología financiera que genera bienestar.

Startups que mueven el mundo. GCS y su incidencia en la digitalización, la cercanía y la eficiencia de los servicios financieros.

94

RESILIENCIA EN TIEMPOS DE CRISIS

El rol fundamental de GCS durante la pandemia.

Cuando el compromiso apremia y atiende con eficacia las necesidades más urgentes, generando seguridad, serenidad y valor.

106

CONSOLIDACIÓN

El paso estratégico de GCS a Grupo Popular.

Una etapa de afianzamiento para GCS y de optimización de los servicios digitales de Grupo Popular; pionero en el sector financiero dominicano.

118

GCS EN CIFRAS

Una historia de éxito e impacto.

La trayectoria de GCS contada a través de indicadores de innovación, inclusión, compromiso con la excelencia y desarrollo en equidad.

120

EL FUTURO DEL FUTURO

La labor que apenas comienza.

El horizonte de las *fintech*: la tarea sin fin de seguir innovando con propósito, derribando barreras y cambiando vidas reales a través de modelos tecnológicos con sentido humano.

Introducción

Innovación con propósito: la historia de una *fintech* con visión

Esta es la crónica histórica de una *fintech* pionera. De **GCS International**, la empresa que convirtió una banca digital incipiente en una verdadera economía de servicios financieros a la mano de toda la población dominicana. Impulsora de la inclusión financiera y de la innovación tecnológica que dio vida a los pagos electrónicos a través de una plataforma sin referentes en el país.

En el 17 aniversario de **GCS**, los protagonistas que construyeron esta trayectoria de soluciones innovadoras comparten su testimonio sobre el inicio, los desafíos, la evolución y el futuro de la *startup* que puso el término *fintech* en el candelero, cuando era desconocido para la mayoría.

Son las voces de los fundadores y los aliados que aportaron conocimientos, entusiasmo y compromiso

para eliminar barreras que se convirtieran en oportunidades de libertad y autonomía a favor de quienes tal vez nunca habían visitado una sucursal bancaria.

Sabían que el dinero podía y debía moverse de otra manera. Con mayor agilidad y cercanía, garantizando transacciones seguras para usuarios y adquirientes. Y tenían la certeza de que esta innovación con propósito beneficiaría a las entidades financieras y de servicios, maximizando su productividad y elevando su alcance a niveles insospechados.

A la cabeza de este *dream team* Manuel Grullón Hernández, Day Jiménez, Alfonso Paniagua (†) y Brian Paniagua, responsables de atar todos los cabos y unir los esfuerzos que harían realidad este proyecto transformador.

Tras 17 años de un recorrido sobresaliente, **GCS** ha demostrado ser con autenticidad “un puente entre la tecnología y las personas, que lleva servicios financieros a la palma de la mano y que ha transformado una cultura de efectivo en confianza digital”, expresa Grullón Hernández, presidente de su Consejo de Directores.

Un porvenir promisorio

En las próximas líneas brillarán con luz propia, entre otras innovaciones fundamentales, la aplicación tPago, que hizo realidad los pagos electrónicos en el país, y la red Mi Punto, que integra a los subagentes bancarios de las principales entidades de intermediación financiera, como propulsora fundamental de la inclusión en República Dominicana.

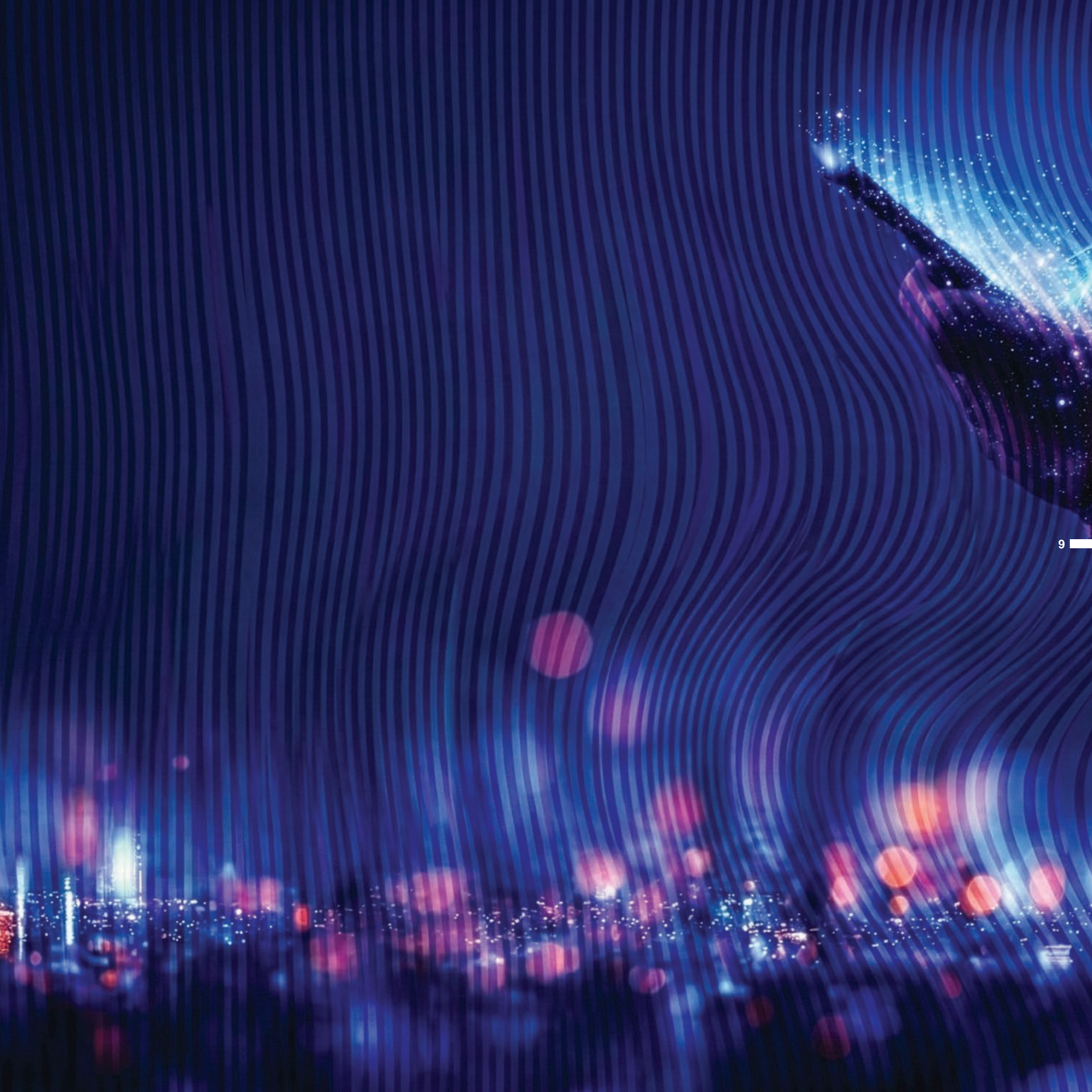
Y entre anécdotas, testimonios y lecciones de transformación digital pura y dura, cada lector también podrá formar parte de un futuro que se sigue escribiendo.

Años por venir que prometen continuar la esencia que define a **GCS** desde sus inicios: incluir, innovar y transformar con el ser humano como centro de cada acción o iniciativa.

Como afirma Manuel Grullón Hernández: “La credibilidad que se nos reconoce hoy proviene de vivir nuestros valores con coherencia: transparencia en los números y servicio humano en cada interacción e innovación, sin dejar a nadie atrás. Mientras esos cimientos se mantengan firmes, el puente que construimos seguirá siendo fiable para cualquier empresa que decida cruzarlo con nosotros”.

INNOVACIÓN

El comienzo de un modelo disruptor



Inicios visionarios



**Cómo nació
una disrupción
con intención**

Esta historia, como todas las ideas que propagan el bien común, se ha escrito con tinta de innovación y valentía.

Cuenta la trayectoria excepcional de una *startup* que nació para transformar vidas reales, como pionera en República Dominicana de la inclusión financiera y epicentro del movimiento *fintech*, en un momento

donde este concepto era casi desconocido.

GCS Internacional nació hace 17 años con una misión clara: democratizar los servicios financieros a través de la tecnología, colocando la banca en la palma de la mano de la gente y cambiando la expectativa de lo que hasta el momento era posible en este sector.

Su creador: Manuel Grullón Hernández, fundador de GCS y presidente de su Consejo de Directores. Un emprendedor apasionado de la tecnología al servicio de las personas, con vasta experiencia en la innovación de la industria móvil y la bancarización digital.

Su aspiración de reducir barreras y brindar soluciones financieras con un alcance masivo lo hizo advertir el poder del teléfono celular como ventana hacia la autonomía de las personas en la gestión de su dinero.

Sabía que su proyecto implicaría esfuerzos ingentes y enfrentaría obstáculos, por ser profundamente disruptivo. Sin embargo, tenía la certeza de que transitaba por el camino correcto, guiado por su intuición, su formación y su análisis profundo de los cambios que atravesaba el mundo.

Su corazón no temía avanzar por terrenos poco transitados, que vaticinaron resultados transformadores.

“No temo a equivocarme, no temo a probar cosas nuevas ni a preguntarme qué se necesita para lograr que nadie se quede atrás”, sostiene.

Lo aprendió desde pequeño, a través de la obra de su abuelo, don Alejandro E. Grullón E., fundador de Banco Popular Dominicano, hace 62 años, y reconocido como el Padre de la Banca Dominicana.

A propósito de las enseñanzas de don Alejandro, este joven innovador cuenta que el término “Popular” constituía su desayuno, su almuerzo y su cena, y así comprendió el significado trascendental de un nombre que representaba mucho más que una entidad financiera.

“Siempre me preguntaba, ¿por qué se escogió esa palabra? Y recibí esa respuesta al escuchar a mi abuelo decir repetidas veces que el Banco es Popular porque es de todos”, recuerda.

Su padre, don Manuel A. Grullón, presidente del Consejo de Administración de Grupo Popular, reforzó en él la convicción de que la banca debía conectar con la gente y ser una herramienta de progreso para la sociedad. Que lo relevante consistía en ofrecer un servicio cercano y honesto, y que siempre era preciso innovar, “pero con los pies bien plantados en nuestros valores familiares”.

Esta escuela y la visión de trabajo imparable que lleva en su ADN, convirtieron a Manuel Grullón Hernández en un impulsor fundamental de la digitalización y la inclusión financieras en el país, asumiendo que sus acciones estaban destinadas a seguir ampliando posibilidades y abriendo oportunidades que no existían.

“Debía continuar esa historia, consciente de que ahora las ‘ventanas’ que me correspondía abrir están en la pantalla de un celular o un dispositivo móvil”, afirma.



Manuel Grullón Hernández, fundador de GCS International y presidente de su Consejo de Directores.

“Me admira recordar cómo mi abuelo, con apenas 33 empleados, fundó el Banco Popular Dominicano hace más de seis décadas, movido por el sueño de democratizar el crédito en un país que lo necesitaba todo”, expresa el fundador de GCS.

Con el compromiso de mantener “el sello Grullón de visión de futuro y servicio humano”, se dispuso a lograr “que cualquier dominicano, sin importar dónde viva o cuánto gane, pueda manejar su dinero con un par de toques, y de esta forma transformar vidas reales”.

Su *sprint* para llegar a la meta de esta carrera soñada fue el deseo de prolongar la visión de servicio que aprendió en casa: que la banca debía acercarse a la gente, no esperar que la gente viniera a ella.

Del sueño a la realidad

Con GCS International, acompañado por colegas indispensables en esta travesía, el presidente de su Consejo de Directores dio vida a su propósito de impactar positivamente a ciudadanos y familias completas, poniendo a rodar un círculo virtuoso que trasciende fronteras.

“En 2009, junto a Day Jiménez, Alfonso Paniagua (†) y Brian Paniagua, nos propusimos dar el salto y así fundamos GCS, pensando que un teléfono, por básico que fuera, podía convertirse en la puerta de entrada al sistema financiero”, recuerda con orgullo.

Así, esta *startup* se convierte en la empresa pionera de pagos digitales de República Dominicana.

“Nacimos hace 17 años reuniendo al mejor talento de la banca y las telecomunicaciones, con una visión clara: que cualquier persona —con un *smartphone* de última generación o un teléfono básico— pudiera mover su dinero de forma rápida, segura y digna. Desde entonces, hemos facilitado más de 500 millones de transacciones”, afirma con satisfacción.

Todo empezó en el año 2007, cuando Grullón Hernández estudiaba en la Florida International University (FIU) y deseaba emprender un proyecto ambicioso: lograr que las personas pudieran enviar



El presidente del Consejo de Directores de GCS y ejecutivos de la empresa durante una sesión de trabajo.

remesas desde un teléfono celular y que estas fueran recibidas a través de la misma clase de dispositivo.

A partir de ahí se suman al cometido Day Jiménez y Alfonso Paniagua (†), fundadores de GCS Internacional y socios en la firma de consultoría empresarial *Xtrategies*, especializada en medios de pago, banca y estrategia, con operaciones en el Caribe, América Latina y Europa.

La lista de reuniones fue extensa: una serie de encuentros intensos, creativos y fructuosos, en los que se puso de manifiesto la especialización de Jiménez y Paniagua en el área financiera, el mercado de tarjetas de crédito y débito, y los medios de pago. En sus jornadas de trabajo constataron que tenían en sus manos un emprendimiento con un alto potencial, que debía ser implementado y que precisaba de un plan de negocios.



Day Jiménez, directivo de la firma de consultoría empresarial *Xtrategies*.

“Impulsamos los primeros pagos móviles en tiempo real en República Dominicana, en el año 2008”, expresa Day Jiménez.

“Todavía no existía la capacidad de enviar remesas de un teléfono a otro. Manuel tenía un amigo que para esos fines vendía tarjetas pre-pagadas, no de crédito, no de marca alguna, sino pre-pagadas. Las personas que adquirirían esas tarjetas las mandaban a otro país a familiares o a quienes desearan. Entonces, Manuel se preguntó, ‘¿y no es más fácil mandar el dinero a través del teléfono?’”, recuerda Day Jiménez.

Este anhelo se convirtió en el objetivo primordial de sus mentes ingeniosas: “Busquemos la forma de poner el dinero en el teléfono”.

“En ese entonces los medios de pago consistían en tarjetas de crédito, de débito y pre-pagadas, lo que ha ido creciendo a medida que la tecnología ha evolucionado. Hoy hablamos de *internet banking*, *mobile banking*, *mobile payments*, o sea de banca digital, algo impensable en aquellos días”, sostiene Jiménez.

Indagaron que en otros países ya existía un movimiento para hacer posible pagos mediante dispositivos móviles.

“Eso estaba ocurriendo en Europa y existía un proyecto muy grande en Kenia, África Oriental, lla-

mado M-Pesa, para transferencias y pagos de dinero móvil”, precisa.

Cuenta que la empresa impulsora de esa plataforma encontró la manera de que las personas con pequeños negocios, como colmados, pudieran contar con un instrumento de pago, ya fuera para cobrar o comprar.

El relevante hallazgo los motivó a seguir investigando, a fuerza de convicción. “También descubrimos que había en Polonia una compañía con una iniciativa similar pero más sofisticada, y que la estaba desarrollando conjuntamente con Citibank en ese país. Además, evidenciamos que existía un proyecto en Sudáfrica, también de la mano de un banco. Esto nos puso en ruta aérea hacia Polonia”, destaca.

En Polonia, los viajeros confirmaron que este innovador modelo de banca electrónica sí podía reproducirse en su tierra. Resultó muy satisfactorio corroborar, durante ese periplo, que, asimismo, era posible desarrollar lo que hoy se conoce en inglés como P2P (*Person to Person Payment* o Pago persona a persona).

Como anécdota llamativa, Day Jiménez afirma que “inclusive el Banco Central de República Dominicana hoy emplea las siglas P2P”.



Brian Paniagua, gerente general de Banco Lafise.

A partir de ese momento los fundadores de GCS se pusieron manos a la obra para implementar esta herramienta fascinante utilizando los teléfonos celulares y la infraestructura de las tarjetas de crédito.

De esta forma empezaron a desarrollar, sin descanso, el mercado de medios de pagos electrónicos en República Dominicana.

Al *dream team* fundador de GCS se sumó, en 2008, Brian Paniagua, pasado CEO de esta *fintech* y actual gerente general de Banco Lafise.

Su incidencia fue esencial para el fortalecimiento de este emprendimiento transformador, según expresa Manuel Grullón Hernández: “En la etapa de ejecución y escalamiento, el liderazgo de Brian Paniagua fue determinante para convertir la visión en una operación sostenible y lista para crecer”.

“Manuel quería experimentar cómo podían usarse los teléfonos celulares para enviar y recibir remesas. Desde siempre él fue un apasionado de ese vehículo, de esa herramienta. Pero esa idea adquirió un mayor alcance, que trascendió la gestión móvil de remesas, incluyendo la posibilidad de realizar otras transacciones a través del celular”, precisa Paniagua.

Asimismo, rememora con satisfacción su misión en esta aventura llena de desafíos. “Ellos necesitaban a alguien que implementara el proyecto, lo revisara y evaluara los cambios que debían hacerse para atender las necesidades en el país. Es decir que a mi entrada en GCS recibí un plan, una iniciativa innovadora que ya estaba documentada”, explica. Como todo emprendimiento, sin importar su costo, contar con capital era indispen-

sable para que el ingenio siguiera fluyendo. Day Jiménez define esta parte de la historia como un momento decisivo para materializar este modelo de negocios sin precedentes.

“Nos dimos cuenta de que necesitábamos dinero. En verdad no habíamos llegado a esa parte. Estábamos en creatividad. Entonces presentamos una propuesta al Banco Popular y recibimos una respuesta positiva. Este apoyo fue un inicio. Más adelante debimos levantar más capital, creamos un prospecto e hicimos un *road show* (presentaciones promocionales e itinerantes) en ciudades de Estados Unidos. Finalmente, cuando volvimos al país, nos reunimos con representantes de la firma Agrega Partners, especializada en gestión de activos con enfoque en empresas del sector financiero, y felizmente en el año 2010 decidieron ser inversionistas. Fue una experiencia en verdad interesante”, manifiesta.

Brian Paniagua sabía que el objetivo primordial de este proyecto era aportar al bienestar de la gente y de la economía del país, y a la vez debía impulsar la rentabilidad de la empresa en aras de su sostenibilidad. “Nuestras más claras intenciones y mayores inquietudes eran cómo mejorábamos la calidad de vida de la población, cómo fomentábamos la inclusión financiera y dábamos oportunidades a sectores que tal vez nunca habían entrado en una sucursal bancaria. Es emocionante ver que hoy cualquier persona hace transferencias y paga sus facturas con su teléfono sin importar dónde se encuentre y con la posibilidad de escoger cualquier banco afiliado a esta plataforma. Eso es mejorar la calidad de vida de la gente y eso lo hizo posible GCS”, expresa.

Alfonso Paniagua Morán 1961-2022

Una luz inextinguible

20

A través de este relato de la historia de GCS International, su equipo rinde homenaje a la memoria de Alfonso Paniagua Morán, ido a des-tiempo en el año 2022, quien fue un actor fundamental en la creación y la notable evolución de esta *fintech*.

Como fundador de GCS, su impronta de creatividad, innovación, entusiasmo, sensibilidad social y talento infinito, ha marcado cada logro alcanzado por esta empresa.

Cultivó su amplia experiencia en la industria financiera global durante su desempeño en la filial dominicana de un banco en Estados Unidos y como responsable en el Banco Popular Dominicano de la administración de las operaciones de una de las tarjetas más importantes del Caribe, con

más de un millón de tarjetas de crédito y débito. Asimismo, como líder de la implementación de la red de cajeros automáticos de mayor alcance y notoriedad de República Dominicana.

Ya en los años noventa había identificado su fascinación por el mercado de las remesas, desde sus funciones en un grupo financiero centroamericano interesado en implementar un sistema de transferencia de fondos multimonedada.

En 2001 fundó, junto a Day Jiménez, la firma consultora *Xstrategies*, especializada en atender con eficacia las necesidades de un sector financiero en constante evolución.

Empezó a formar parte de GCS como asesor y fundador, para luego convertirse en modelo e inspiración en cada paso, cada reto y cada meta alcanzada en los capítulos de esta trayectoria.

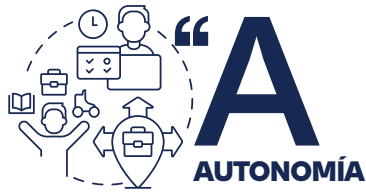
“Su legado de integridad, calidad humana, generosidad e ingenio sin límites se mantiene vivo en el equipo que honra su memoria y le recuerda como un mentor irrepitible”, expresa Manuel Grullón Hernández.







Servicios financieros accesibles. GCS abrió la ventana de la inclusión financiera con un modelo tecnológico catalizador del desarrollo colectivo. Su sistema innovador impulsó la economía sostenible al democratizar los servicios financieros, haciéndolos más personalizados, transparentes y accesibles.



AUTONOMÍA

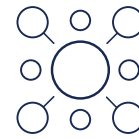
La autonomía financiera brinda dignidad. Muchas personas no acuden a sucursales bancarias por distancia, costo o por el simple temor de 'no saber cómo funcionan'. Cuando esas barreras desaparecen, se activa el movimiento de dinero, pero sobre todo el movimiento de aspiraciones: la posibilidad de ahorrar, de pagar a tiempo, de planificar. Y eso transforma vidas.



BANCA ACCESIBLE

El mayor valor de GCS ha sido convertir el acceso financiero en un derecho real y cotidiano. Esta *fintech* ha logrado poner la banca en la palma de la mano, de manera tan sencilla y accesible, que ya forma parte natural de la vida diaria.

Cuando cualquier persona, sin importar dónde viva o cuánto gane, puede pagar una factura, enviar dinero o ahorrar desde su teléfono –por básico que sea– no solo gana comodidad: gana libertad financiera. Gana control sobre sus recursos y la posibilidad de tomar decisiones que impactan su bienestar y el de su familia.



CONVERGENCIA

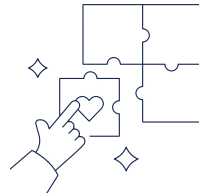
La convergencia entre *fintech*, inteligencia artificial y *open banking* transformará radicalmente la experiencia financiera de personas y empresas. La inteligencia artificial potenciará la personalización y la automatización, permitiendo que los servicios financieros sean más proactivos, predictivos, interoperables y accesibles, incluso para quienes hoy están fuera del sistema. El *open banking* abrirá las puertas a un ecosistema colaborativo, donde bancos, *fintech* y otros proveedores puedan conectar sus servicios de forma segura y ágil, ofreciendo soluciones integradas que respondan mejor a las necesidades reales de los usuarios.



D

DISRUPCIÓN

Emprender algo tan disruptivo como tPago en 2009, cuando ni siquiera existía una regulación para banca móvil, fue como sembrar en tierra desconocida. La innovación desafía estructuras y a veces tarda en ser comprendida. En GCS la clave está en escuchar, contar con un equipo que se complementa, recordar que la resiliencia es tan importante como la tecnología y mantener el propósito claro de llevar servicios financieros a quienes no los tienen.



E

EMPATÍA

En GCS, para "dar a luz" una idea, lo primero que se activa es la empatía. Es decir, entender la vida de los usuarios y tener claridad sobre cuáles problemas es preciso resolver o qué solución se debe implementar. Sin esa conexión humana, cualquier innovación se queda a medias.

A esa empatía se suma una curiosidad disciplinada que consiste en preguntar, investigar, medir datos, probar y volver a preguntar, en una mezcla de intuición y evidencia que arroja oportunidades reales.

Además, es fundamental tener la capacidad de reconocer que la primera versión nunca es la definitiva, y la valentía para dejar atrás lo que no funciona, aunque haya costado esfuerzo.

Otro ingrediente clave es la diversidad de miradas. Contar con una variedad de perspectivas enriquece las ideas hasta que quedan simples para el usuario final pero robustas en su infraestructura y procesos.

No menos importante: ética y seguridad desde el diseño. Si el producto no protege al usuario, no sirve al bien común.



F FE

La fe es la brújula silenciosa que orienta cada decisión, grande o pequeña. El hábito de la oración enseña a detenerse, agradecer y pedir sabiduría antes de avanzar, ya que la fe no compite con la lógica ni con la innovación, sino que las complementa.

Cada oración mueve a reconectarse con el Señor y con la Virgen de la Altagracia, recordando que el trabajo debe reflejar su amor y su justicia. Ese diálogo interior renueva en GCS el compromiso con el bien común y fomenta la energía de saber que todo talento recibido cobra sentido sólo cuando dignifica la vida de los demás.



G GRUPO POPULAR

La integración de GCS a Grupo Popular confirmó que la visión innovadora de esta institución no es algo del pasado, sino un compromiso vivo con el futuro. Colocó bajo un mismo techo la robustez de un banco sistémico y la agilidad de una *fintech*, creando un ecosistema con la escala y la velocidad necesarias para seguir abriendo caminos de inclusión en los próximos años.

Fue una apuesta clara por la evolución, pero también por la coherencia: seguir transformando la banca dominicana con la misma vocación de servicio, ahora impulsada por nuevas herramientas y modelos.



H HISTORIA

La historia de GCS no comenzó con un plan de negocios ni con líneas de código. Inició con una interrogante: ¿por qué el dinero, en vez de ser una herramienta de progreso, seguía siendo una barrera para tantos?

En 2009, muchos dominicanos perdían horas en una diligencia básica como enviar dinero a un familiar, y otros ni siquiera podían hacerlo por falta de acceso.

En ese momento, la banca móvil apenas comenzaba a tomar forma en otras regiones del mundo. En el país no había regulación ni ecosistema, y mucho menos condiciones técnicas ideales. Pero existía algo en común: teléfonos móviles en los bolsillos de la gente.

A través de estos GCS se enfocó en lograr que cualquier persona –sin importar su nivel económico, si tenía acceso a internet o un *smartphone*– pudiera contar con una pequeña sucursal bancaria en la mano, marcando *150#.

Así nació tPago. No como un producto, sino como una herramienta de transformación.



I INNOVACIÓN

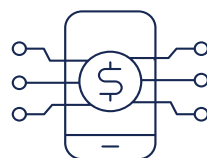
Con los primeros usuarios de tPago quedó demostrado que la verdadera innovación no se hallaba solo en la tecnología, sino en lograr que las personas sintieran que esta tecnología era realmente para ellas.

Cada paso en equipo recuerda que innovar no es solo lanzar nuevas funciones, sino asegurarse de que cada avance siga sirviendo a quienes más lo necesitan. En ese balance entre sofisticación y accesibilidad está la mayor fortaleza de GCS: una tecnología que evoluciona, pero que sigue pensada para transformar vidas.



M MEJORA

La mejora continua guía el diario vivir en GCS. Optimizar la experiencia del usuario, a través de la iteración rápida de productos, el uso de datos en tiempo real y la actualización constante, es esencial para resolver problemas reales y seguir creando soluciones que beneficien a la mayoría.



N NEOBANCOS

Contrario a la banca tradicional, los neobancos ofrecen una experiencia únicamente digital, ya que no poseen oficinas físicas. Con sus servicios en aplicaciones móviles y sitios web, habitan dentro del sector *fintech* y atraen mayormente a la llamada generación *tech-savvy*.

Qik, el primer neobanco dominicano, filial de Grupo Popular, es un ejemplo tangible del poder de estas entidades para transformar la banca tradicional con soluciones 100 % digitales, ágiles y centradas en la gente.



L LEGADO

Con el correr del tiempo el legado que aspira sembrar

GCS es haber sido un motor clave en la transformación digital del ecosistema financiero dominicano, promoviendo la sostenibilidad de los pagos digitales y democratizando el acceso al dinero, para que la inclusión financiera deje de ser un ideal y se convierta en una realidad tangible que impulse el crecimiento económico y social de la sociedad dominicana.



O

OPERACIONES

Detrás de cada solución hay tres constantes que guían las operaciones de GCS: la co-creación multidisciplinaria, con diseñadores, expertos en riesgo, programadores y agentes de servicio sentados en la misma mesa, pensando en flujos simples, seguros y centrados en el usuario. Segundo, la iteración o repetición temprana y ágil, porque las primeras versiones rara vez son las mejores, pero revelan verdades que los informes no presentan. Tercero, la seguridad y el cumplimiento regulatorio como cimientos, no como ornamento. Cuando todo eso se alinea, la innovación deja de ser un acto heroico y se convierte en un proceso repetible.



P

PROPÓSITO

El propósito de transformar vidas, derribar barreras, innovar con empatía y usar la tecnología para incluir, no para excluir, fue el punto de partida para fundar GCS. Esa misión sigue siendo un pilar irrenunciable.

Evidenciar cómo esa idea inicial se ha convertido en una red de soluciones con presencia en toda la geografía nacional, cómo GCS ha articulado un ecosistema que une bancos, *fintech* facturadores y comercios, y cómo sigue

tocando millones de vidas, reafirma la certeza de que valió la pena creer, cuando no había nada más que una convicción, una necesidad urgente y un teléfono básico en la mano de la gente.



R

RESULTADOS

GCS ha alcanzado logros notables bajo la premisa de que la seguridad no debe ser un obstáculo para la experiencia del usuario, sino una garantía silenciosa que la respalda. Los resultados de esa visión son contundentes: en 17 años de operación no se han reportado fraudes materiales dentro de la plataforma.

El compromiso del equipo con la ciberseguridad es firme, diseñando soluciones accesibles y fáciles de usar, y al mismo tiempo blindadas bajo los más altos estándares internacionales del comercio digital.

Un claro ejemplo de esta filosofía es tPago, una plataforma diseñada bajo un modelo que protege la información del cliente: no requiere compartir datos personales sensibles y vincula directamente las cuentas bancarias del usuario con su número telefónico autorizado. Esto no es casualidad. Es el reflejo de un enfoque que prioriza la prevención, el cumplimiento normativo y la mejora continua, sin sacrificar la simplicidad que los usuarios valoran.

En GCS la ciberseguridad es una responsabilidad compartida: entre la tecnología que desarrolla, los aliados y la educación continua a los usuarios. Solo así se construye una experiencia digital realmente sostenible y confiable.



S

SOSTENIBILIDAD

El enfoque de esta *fintech* ha sido construir soluciones

que no solo resuelvan necesidades del presente, sino que habiliten capacidades para el futuro. Por eso apuesta a modelos como Mi Punto, que empoderan a pequeños negocios en comunidades desatendidas, y a plataformas como tPago y su Hub de Pagos, que democratizan el acceso financiero desde cualquier dispositivo o rincón del país.

La sostenibilidad en GCS se traduce en crear infraestructura que perdure, que escale y que multiplique oportunidades. Y el impacto social es el resultado natural cuando esas soluciones están pensadas desde la realidad de la gente.

Un ecosistema de pagos digitales sólido no solo mejora la eficiencia, sino que genera más comercio, más empleo, más formalización y más confianza. Es así como los pagos se convierten en un catalizador de crecimiento económico sostenible y compartido.



T

TECNOLOGÍA

La tecnología es apasionante porque convierte las ideas

en movimiento. Emociona ver cómo una solución sencilla –como un botón en un celular– puede cambiar el día de alguien, o incluso su rumbo de vida.

La tecnología puede traducirse en bienestar colectivo. Cada avance abre una puerta nueva y obliga a desaprender y a colaborar con otras disciplinas para llevar soluciones urgentes.

La tecnología conmueve porque es una herramienta de justicia. Y si se usa con propósito, con ética y con corazón, puede convertirse en una forma silenciosa de amar al prójimo.

Y en GCS no solo se crea tecnología: se habilita el progreso.



U

USUARIOS

La única forma de lograr el crecimiento necesario para que la labor de GCS tenga un sentido colectivo, es llevando a todos los usuarios a la economía digital. De ahí la importancia de la educación financiera, porque ganar la confianza del usuario final, en una cultura históricamente basada en el cash o dinero en mano, ha sido un reto profundo.

En los primeros meses de tPago, literalmente, el equipo de GCS salió a las calles a enseñar, transacción por transacción, que un asterisco 150 numeral (*150#) no era magia, sino banca segura. Visitó colmados, mercados, universidades y comunidades, explicando cara a cara cómo funcionaba.

Hoy, la empresa procesa cientos de millones de operaciones acumuladas, pero ese trabajo de "evangelización" sigue siendo una de las lecciones más valiosas: la tecnología solo transforma cuando la gente confía en ella.



V

VIVENCIAS

Las vivencias experimentadas con los primeros usuarios de tPago fueron reveladoras e influyeron en decisiones clave de diseño, como simplificar menús, adaptar el lenguaje y hacer validaciones más intuitivas.

Cuando finalmente las personas lograban pagar una factura o enviar dinero desde su propio celular, muchos expresaban sorpresa y alivio diciendo: '¿Y eso era todo? ¿Tan fácil y yo perdiendo medio día en una fila todo este tiempo?'

Luces de progreso. GCS International nació con el propósito de ofrecer soluciones sencillas pero trascendentes, que facilitan la vida y multiplican el progreso.



Construir desde cero



**Tenacidad, ingenio y
espíritu emprendedor**

La inclusión financiera, la bancarización y la sostenibilidad son conceptos ampliamente socorridos. Sin embargo, construirlos a través de hechos y resultados tangibles, requiere de visión, acción, consistencia y la aspiración de un desarrollo en equidad.

Con estos valores guiando su proceder, los fundadores de GCS tenían el reto de contar con una plataforma tecnológica idónea y eficaz, que hiciera realidad sus metas y diera vida a los productos innovadores de esta *fnntech*.

Diseñar e implementar el software que pusiera la rueda a andar conllevó esfuerzos monumentales.

“Un consultor que teníamos, de origen iraní, se puso en contacto con 53 proveedores de software, e increíblemente descubrimos que no había software en el extranjero. ¿Por qué? Porque este era un mercado en nacimiento. Recordemos que corrían los años 2007, 2008. Y todo lo relacionado a pagos móviles estaba comenzando”, explica Day Jiménez.

En el momento en que estaban decididos a desarrollar la plataforma de manera interna, recibieron información sobre una compañía india que podía ejecutarla. Optaron por sus servicios y trabajaron estrechamente con esta para diseñar la herramienta tal y como la habían visualizado.

“Trabajamos arduamente para la creación del

software que hiciera posible los objetivos deseados, que incluían funcionalidades como transacciones de pago, recarga de minutos y pagos de facturas, por solo mencionar algunas. Fue en verdad una labor que tomó bastante tiempo, porque no solo fue diseñar sino, sobre todo, hacer las pruebas requeridas para que la plataforma fuera impecable en funcionalidad, eficiencia y seguridad”, agrega Brian Paniagua.

Tras innumerables e incansables semanas de trabajo, los ‘hijos digitales’ de GCS nacieron con salud y el peso ideal para empezar a transformar vidas.

El momento radical que cambió para siempre la relación de la gente con los servicios bancarios fue el nacimiento de tPago: la herramienta que sirvió

como punto de inflexión hacia la democratización financiera anhelada.

“tPago surgió cuando descubrimos que la mayor frustración de la gente era la accesibilidad a centros financieros debido a la distancia, y también

perder horas en una fila para pagar servicios o enviar efectivo. Diseñamos la experiencia partiendo del celular más humilde, porque ahí estaba el mayor dolor”, explica el presidente del Consejo de Directores de GCS.

Este instrumento nunca visto abrió las puertas a posibilidades impensables que atendían necesidades insatisfechas de la población. “Creamos una plataforma robusta, que permitiera pagar la factura de electricidad sin hacer filas, recargar el móvil sin salir de casa o enviar dinero a un familiar que vive lejos. Y detrás de esa aplicación late una cultura clara: simplificar, incluir y empoderar. Con





Yaqui Núñez-Del Risco Mejía, pasado director de Mercadeo, Desarrollo de Negocios Internacionales e Innovación Estratégica de GCS International.

tPago una madre en un barrio remoto o un joven emprendedor pueden pagar, transferir, recargar o consultar su balance desde su celular, sin necesidad de internet. Basta con tener una cuenta bancaria y marcar *150#. Así de fácil, así de accesible”, precisa.

Para Yaqui Núñez-Del Risco Mejía, pasado director de Mercadeo, Desarrollo de Negocios Internacionales e Innovación Estratégica de GCS, el lanzamiento de tPago fue un salto de valor: el nacimiento de una herramienta que “literalmente salva vidas”.

“Lo explico con casos reales, con situaciones que han sucedido: hay personas que han tenido emergencias, a la 1, las 2 o las 3 de la madrugada, en una carretera, sin efectivo y con la necesidad de resolver. Y tPago ha sido su solución. Porque GCS tiene una licencia de administrador de pago que solamente emplean los adquirentes, es decir, Cardnet, Visanet, Azul, etcétera. Por eso es que cuando pasas una tarjeta, inmediatamente funciona y eso es lo que permite que las instituciones puedan hacer órdenes de débito y de crédito en tiempo real, y liquidan en un sistema bancario

asincrónico, y la transferencia sucede de inmediato. Entonces, los métodos de pago de GCS son los únicos que permiten transferir dinero entre instituciones, literalmente, 24/7”, explica entusiasmado.

Las funcionalidades excepcionales de tPago transformaron el significado que hasta el momento tenía la tecnología financiera. “Antes de 2009, la conversación sobre ese tema en el país giraba casi siempre en torno a los canales tradicionales de los bancos: cajeros, tarjetas, alguna banca en línea. Con el lanzamiento de tPago rompimos un paradigma: demostrar que, desde un celular, sin necesidad de internet, se podía realizar transacciones financieras de forma segura, simple y masiva”, precisa el fundador de GCS.

Por igual, Brian Paniagua se admira al pensar en la transformación rotunda que esta *fintech* estaba gestando en la manera de manejar el dinero.

“Todo este mundo digital que se ve ahora como algo sencillo, que permite que hagas un sinnúmero de transacciones financieras en minutos, celular en mano, con la facilidad de un toque, con apps que te facilitan los procesos, hace 17 años no existía”, expresa.

Este modelo de plataforma abierta y de gestión multibancaria es el gran aporte de GCS al país, afirma Natalia Quirós, Exclusive Advisor de Agrega Partners, firma de inversión enfocada en la gestión de fondos especializados en distintas industrias y actor relevante en el crecimiento de GCS.

“Esta *fintech* nació como una iniciativa pionera e innovadora. El novedoso modelo que puso al alcance de la gente fue siempre uno de los elementos más distintivos de su propuesta: la capacidad de ser una plataforma donde pudieran participar distintos jugadores financieros, acelerando las transacciones, haciéndolas más económicas y accesibles. Ese en-



Natalia Quirós, Exclusive Advisor de Agrega Partners.



Firma de acuerdo entre GCS y Edenorte en 2013, que permitió el pago de los servicios de esta distribuidora de electricidad a través de la plataforma tPago.

foque fue crucial en términos de innovación tecnológica”, sostiene Quirós.

Educar para trascender

Soluciones tan vanguardistas como las de tPago impresionaban a la mayoría, pero lograr que la gente comprendiera e hiciera suya esta plataforma rompedora y desconocida fue una tarea desafiante.

“Las dudas estaban a flor de piel. Cuando tPago empezó a socializarse, la gente pensaba en los posibles riesgos que implicaba gestionar sus fondos a través de un móvil. Le preocupaba, por ejemplo, si al hacer una transferencia alguien al otro lado podía tener acceso a su cuenta”, rememora Paniagua.

Añade que uno de los retos más relevantes fue que las personas comprendieran las atractivas ventajas de la nueva plataforma. “El desafío más complejo fue lograr el entendimiento de vinculados y usuarios, pero teníamos que ser consistentes y nunca nos rendimos porque sabíamos que íbamos por el camino correcto, de la mano de la innovación con sentido de equidad e inclusión”, sostiene.

Para el presidente del Consejo de Directores de GCS resulta inolvidable la experiencia que ganaron en las jornadas de orientación sobre tPago dirigidas a distintos colectivos. “En esos primeros días de prueba en comunidades urbanas y rurales uno de los mayores retos no fue técnico, sino educativo. Explicar cómo marcar *150#, navegar un menú desde un celular básico y digitar una clave era completamente nuevo para muchas personas, sobre todo para quienes no estaban familiarizados con la tecnología. Fue necesario enseñar a los usuarios el paso a paso: cómo ingresar al sistema, elegir la opción correcta y confirmar una transacción, con mucha paciencia y varios intentos”.

Según Yaqui Núñez-Del Risco Mejía el reto de enseñar conllevaba involucrar directamente a la gente. “Debíamos aplicar la psicología del consumidor, estudiar sus hábitos de consumo, analizar por qué una persona compra esto o aquello. De ahí que el próximo paso fuera trabajar para difundir eficazmente el conocimiento de esta herramienta rompedora. Porque se sabe que nadie acepta lo que no conoce, y mucho menos si no sabe cómo funciona”, resalta.

En esta fase, la meta a corto plazo consistía en que la gente probara el producto. “Quisimos hacer algo como el *test drive* en un vehículo, porque así vives la experiencia y tomas la decisión mucho más fácilmente. Uno podía ofrecer las explicaciones más claras y detalladas y la gente asentía pero realmente no entendía”, rememora.

Hasta que un día, tanto esmero y esfuerzo rindieron sus frutos. “En el primer año de tPago captamos el 10 % del mercado bancarizado, con más de 250.000 clientes y más de medio millón de transacciones mensuales. Y en el segundo año, uno de cada cuatro dominicanos bancarizados ya tenía el producto”, recuerda con júbilo.



Farmacia Nereyda, uno de los más de 1,500 subagentes bancarios afiliados a Mi Punto.

Brian Paniagua valora con satisfacción lo que ha significado tPago para la economía personal y familiar. “Esta aplicación móvil revolucionó la gestión del dinero como se conocía antes. Con ella las personas pueden vincular todos sus productos financieros, desde su propio celular, y lo más importante es que son transacciones seguras y confiables. Es sorprendente lo que ha evolucionado esta plataforma. Hoy permite no solo pagar facturas, recargar minutos, hacer transferencias instantáneas, sino también comprar por internet y hasta realizar donaciones”, sostiene.

Inclusión que mejora la vida

En 2014, cuatro años después del nacimiento de tPa-

go, nació Mi Punto: la primera red multibanca que gestiona los subagentes bancarios de las principales instituciones financieras de República Dominicana y que representa uno de los grandes pilares de la equidad en el sector financiero.

“Mi Punto nació al hacernos la pregunta: ¿Qué pasa con quien no tiene celular, o prefiere la atención directa, cara a cara? Así llegó para llevar los servicios financieros a cada esquina del país, a través de colmados, farmacias, ferreterías y pequeños comercios de confianza, permitiendo que personas que antes tenían que caminar kilómetros o pagar pasajes para hacer una transacción, pudieran hacerlo a solo pasos de su casa”, explica el fundador de GCS.



La inclusión financiera no solo empodera al consumidor, impulsa al comerciante a diversificar, formalizarse y crecer.



Supermercado Tellus, subagente bancario de la red multibanca Mi Punto.



Reunión de representantes de entidades financieras sobre los servicios de la red de subagentes bancarios Mi Punto.



Los subagentes bancarios de la red Mi Punto, como la tienda Danny Sport (en la imagen), fomentan la actividad comercial inclusiva, con un modelo de negocios que integra a comerciantes y comunidades enteras, en un círculo virtuoso de desarrollo sostenible.

Con tPago, la primera plataforma móvil multibanca del país, GCS demostró que la inclusión cabía, literalmente, en el bolsillo.



La inclusión financiera expande horizontes y multiplica el progreso.

Brian Paniagua asevera que Mi Punto representó la punta de lanza de la bancarización en el país, impactando positivamente la vida de quienes quizá jamás habían visitado una sucursal bancaria ni imaginado las ventajas de la autonomía financiera.

“Debíamos llevar las soluciones a farmacias, colmados, ferreterías y otros pequeños negocios donde la gente podía hacer sus transacciones. Esas eran las sucursales que entendíamos estaban más cerca del cliente”, afirma.

Construir desde cero



10,831 9,111 6 3,776 3,489
2 1 0



Proactividad 24/7. El Centro de Monitoreo de GCS opera en tiempo real, analizando, supervisando y verificando de manera continua las transacciones de los usuarios. Mediante la detección instantánea de acciones de alto riesgo, fraudes y fugas de información, garantiza y resguarda la seguridad financiera de los clientes.

Para promover una inclusión real, GCS planteó un esquema diferente dirigido a las personas que más lo necesitaban, las no bancarizadas, las que no tenían crédito. Creó cuentas que tuvieran un costo reducido y que fueran mostrando cuál era la capacidad de pago del usuario para eventualmente contar con una tarjeta de crédito o solicitar préstamos para una casa o un vehículo.

46

Brian Paniagua continúa sus palabras con una reflexión conmovedora. “En este país y otros de Latinoamérica no se sentía que los bancos invitaban a la gente a visitar sus sucursales. Además, el sector financiero siempre se ha visto elitista. Para ir al banco se piensa en cómo vestirse. Y entonces, para un obrero quizá con sus pantalones sucios por el trabajo le era difícil ir, porque sentía que ese no era un lugar para él o ella. Era necesario dar la oportunidad a estas personas de manejar su dinero con facilidad, seguridad y cercanía, y así la inclusión financiera se hace real y no se ve como un cliché. La inclusión alimenta la dignidad y eleva la autoestima”, sostiene.

Esta red se trata de una ecuación ganar-ganar, convirtiendo comercios populares en pequeñas sucursales multibanca. Desde su lanzamiento en 2014, Mi Punto ha afiliado a más de 1,500 negocios

a lo largo del país —colmados, farmacias, ferreterías, tiendas— que ahora pueden aceptar depósitos, procesar retiros, pagar facturas y recargar teléfonos con la misma seguridad de un banco. “Para el dueño del negocio el impacto es real y transformador: abre una fuente adicional de ingresos, ya que cada transacción genera una comisión directa que complementa sus ventas tradicionales. Además, aumenta el tráfico de clientes. La gente entra a hacer un pago y termina comprando el detergente o la merienda de los niños. Gracias a esta red, más de 5 millones de personas han podido realizar trámites financieros a pocos pasos de su puerta”, sostiene el presidente del Consejo de Directores de GCS.

Inés Páez, directora de Innovación e Inclusión Financiera de la Superintendencia de Bancos de la República Dominicana (SB), destaca el rol vital de GCS como impulsor de la inclusión financiera en el país.



Los subagentes acercan el banco a la comunidad, facilitando transacciones esenciales en negocios vecinos.



Capacitación impartida en Santiago de los Caballeros, sobre la prevención del lavado de activos.

“Muchas personas se sienten más cómodas realizando transacciones en su colmado, farmacia o ferretería de confianza que entrando a una sucursal bancaria. Los subagentes no solo acercan el servicio, también generan confianza cultural y social. Ese es uno de los grandes aportes de GCS al ecosistema”, enfatiza.

Desde su posición en la SB distingue la afinidad de la labor de esta entidad supervisora y la de GCS en favor de la población. “Nuestro objetivo es habilitar la innovación y fomentar la inclusión. Y GCS trabaja justamente con esa base de la pirámide que buscamos bancarizar. Su red multibanco de subagentes bancarios se ha convertido en un canal decisivo para acercar servicios financieros a comunidades rurales y zonas periféricas”, manifiesta.

Los beneficios que arroja esta red se convierten

en un círculo virtuoso. “Para quienes viven en la base de la pirámide, contar con un subagente cercano representa un cambio profundo. Evitan traslados largos, ahorran tiempo y encuentran un trato más cercano. Eso facilita la confianza y promueve el uso de servicios financieros formales”, expresa.

Páez no tarda en subrayar la relevancia de la inclusión como multiplicadora del bienestar común. “La inclusión financiera se mide en cuatro aristas: acceso, uso, calidad y bienestar. No se trata solo de abrir una cuenta, sino de que esa cuenta se use, que el servicio tenga calidad y que se traduzca en bienestar para la persona y su familia. Hay estudios que muestran cómo la inclusión financiera contribuye a los Objetivos de Desarrollo Sostenible, desde la reducción de la pobreza hasta la igualdad de género”, recalca.



Inés Páez, directora de Innovación e Inclusión Financiera de la Superintendencia de Bancos de la República Dominicana (SB).

“GCS ha jugado un rol de pionero, ganándose la confianza de más de diez bancos a nivel nacional para representarles como administrador de subagentes”, indica Inés Páez.



Finanzas con rostro humano. Los subagentes bancarios han sido fundamentales en la construcción de una economía cada vez más inclusiva, en favor de colectivos con necesidades antes desatendidas que hoy pueden incrementar su productividad y tomar decisiones vitales para su desarrollo.



NEGOCIO

Tecnología que genera bien común



Confianza que escala



La base de la sostenibilidad y el crecimiento

El crecimiento y la evolución de GCS fue resultado de una labor en conjunto, con actores esenciales involucrados por un compromiso-país y el entusiasmo de generar mejoras a favor de la ciudadanía.

El presidente del Consejo de Directores de GCS valora con gratitud las alianzas alcanzadas con protagonistas

fundamentales en esta travesía. Y recuerda que fue una labor titánica, dirigida a cimentar la confianza en un sistema inexistente y que, para lograr el alcance esperado, debía suscitar la adhesión de entidades consolidadas pero disímiles.

Uno de los desafíos relevantes que experimentaron en los inicios de este camino fue “navegar en un vacío regulatorio”.

“Enfrentamos barreras regulatorias, propias de un sector que evoluciona más rápido que la normativa. Lanzar una plataforma para manejar dinero móvil sin un marco específico exigió trabajar hombro a hombro con la Superintendencia de Bancos y el Banco Central. Redactamos manuales robustos de *Know Your Customer* (Conozca a su Cliente), conciliación y seguridad, que luego sirvieron de base para la normativa de servicios de pagos electrónicos. Fue un aprendizaje intenso, pero construyó un ADN de cumplimiento que hoy se refleja en certificaciones y controles de clase bancaria”, señala.

Inés Páez recuerda la valiosa incidencia de GCS en esos momentos retadores. “La regulación no permitía que una telefónica ofreciera directamente este tipo de productos. Necesitábamos un banco

y un partner tecnológico autorizado por el Banco Central de la República Dominicana. Fue entonces cuando entró GCS, aportando no solo la plataforma, sino también la red de subagentes, el entrenamiento, la operación y hasta la reportería regulatoria”, afirma la funcionaria de la SB.

En este proceso de avances regulatorios, Páez destaca dos hitos: el reglamento de subagentes bancarios y el reglamento del sistema de pagos, ambos actualizados a lo largo de los últimos años. “Estas normas han permitido ampliar las funcionalidades de los subagentes, incorporar modalidades móviles y digitales, y habilitar figuras como las cuentas de pago electrónico y los agregadores de pago. Cada ajuste ha buscado responder al dinamismo del mercado y a las necesidades de inclusión”, detalla.

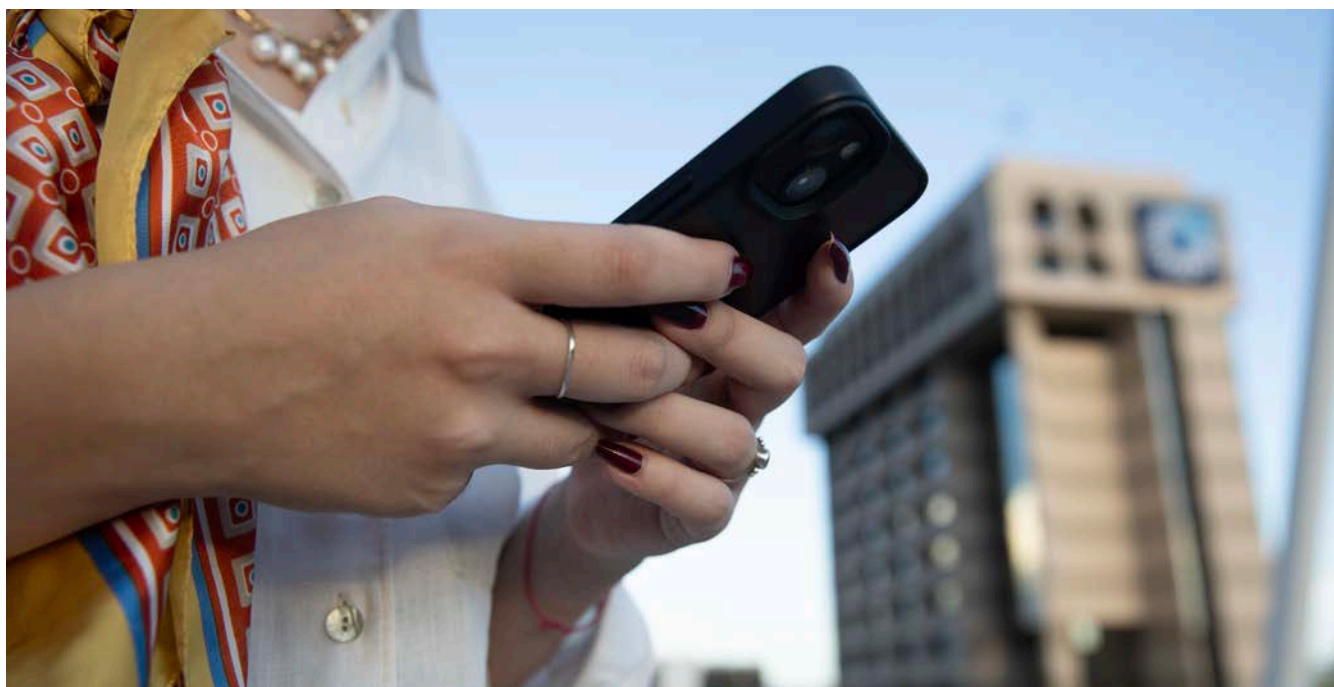
El presidente del Consejo de Directores de GCS atribuye estos logros al trabajo colaborativo y al compromiso firme de propulsar la democratización financiera para el bien de la mayoría.

“Gracias a ese diálogo constante, hoy existe un entorno mucho más abierto a la innovación financiera, donde ya se discuten temas como banca abierta, pagos instantáneos o incluso sandboxes regulatorios (espacios de pruebas controladas para probar y ejecutar códigos, aplicaciones o tecnologías)”, precisa.

Unidos pero independientes

El apoyo otorgado por las entidades bancarias fue, asimismo, un combustible que motorizó este innovador proyecto, aunque por momentos el vehículo amagara con detenerse.

“Recuerdo claramente una de las primeras objeciones que me hicieron cuando planteé la idea de GCS y de tPago: ‘Eso suena bien, pero los bancos nunca van a compartir una misma plataforma. Son



17 años atrás, los pagos móviles parecían un imposible. El modelo de GCS cambió radicalmente y para bien el curso de esta historia.

competencia'. Era una preocupación válida. Pero estaba convencido de que, si lográbamos demostrar que no se trataba de una amenaza, sino de una oportunidad de crecimiento colectivo, todo podía cambiar”, señala el fundador de GCS.

El joven emprendedor no se dio por vencido, centrado en el valor del propósito transformador de su propuesta.

“La clave fue escuchar, construir confianza y diseñar una arquitectura tecnológica flexible, segura y neutral. Una infraestructura donde cada banco mantuviera su independencia, pero al mismo tiempo pudiera colaborar para ofrecerle más valor al cliente final. No fue un proceso fácil. Requirió de mucha paciencia, transparencia y la disposición de adaptar

nuestra propuesta técnica a las realidades del sistema financiero. Pero lo logramos, paso a paso, y esa primera objeción terminó convirtiéndose en uno de nuestros mayores diferenciales: una plataforma interoperable, multiprestador y 100 % alineada con la regulación. Ese momento me enseñó que detrás de cada objeción hay una oportunidad de construir mejor. Solo hay que saber escuchar y tener la resiliencia para insistir cuando vale la pena”, destaca.

La receptividad, la humildad, la apertura y los argumentos sustentados en realidades evidentes, jugaron un rol vital en las reuniones sostenidas. “Tuvimos que sentar en la misma mesa a bancos competidores, empresas de telecomunicaciones y reguladores, para

Los reguladores jugaron un papel clave como habilitadores de la inclusión financiera. La apertura del Banco Central fue decisiva para que el sistema evolucionara. Gracias a ese respaldo, bancos, *fintech* y nuevos emprendedores comenzaron a imaginar soluciones digitales con otra ambición y mayor alcance.

58

imaginar juntos un nuevo carril de pagos móviles. Aquellas primeras conversaciones fueron intensas. Lograr que esas entidades —con culturas distintas, altos estándares de seguridad y marcos regulatorios exigentes— apostaran por una plataforma común, fue un gran examen de colaboración”, explica el fundador de GCS.

Para Day Jiménez, estas alianzas indispensables otorgaron músculo a la joven empresa, empezando así lo que él denomina el capítulo de ‘adopción’ en la historia de GCS.

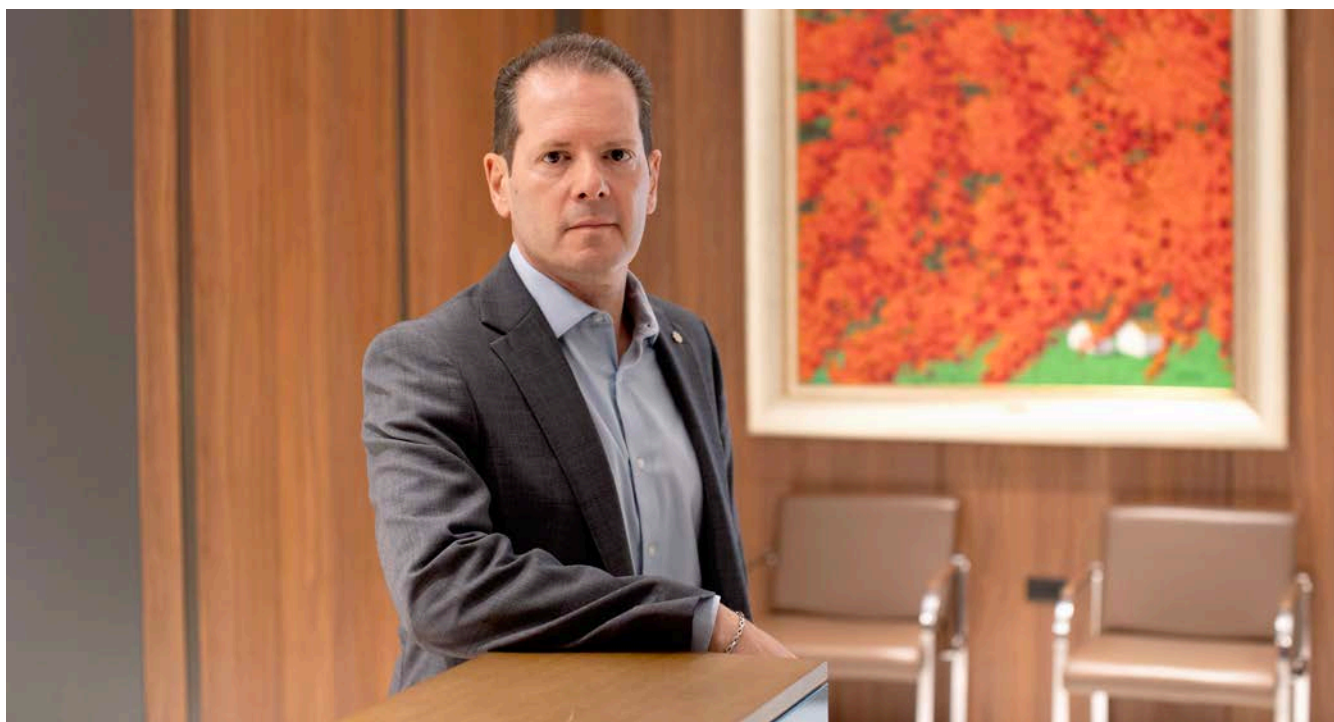
“A medida que los bancos se sumaban a nosotros se iba alcanzando la adopción de la plataforma en el mercado, y no solamente por los bancos, sino también por sus clientes, con el fin de construir un solo ecosistema en el país”, señala.

Entre los aliados requeridos estaban, en igual orden de importancia, las telefónicas, para hacer posible los pagos de sus servicios por la vía electrónica.

“Sabíamos que debíamos contar con emisores y adquirentes, y poder utilizar las mismas terminales de punto de venta que utilizan los bancos. Este fue un segundo gran paso, no solamente lo hecho a través de los P2P sino también el habilitar las transacciones en el punto de venta usando la tarjeta de crédito”, sostiene Jiménez.

Ventaja competitiva

Con palabras de satisfacción y gratitud, el presidente del Consejo de Directores de GCS enumera las primeras entidades bancarias y de telecomunicaciones que creyeron en esta apuesta por la demo-



Miguel Huller, vicepresidente senior de Finanzas, Estrategia y Servicios Compartidos de Asociación Popular de Ahorros y Préstamos (APAP).

cratización financiera y de servicios: “Banco Popular, Scotiabank, Banreservas, Banco Ademi, Banco López de Haro, Banco Adopem, Asociación de Ahorros y Préstamos Alaver, Banco Unión, Banco BDI y Asociación Popular de Ahorros y Préstamos aportaron confianza para que la red creciera. En el caso del sector de telecomunicaciones, Claro, Orange (hoy Altice) y Wind Telecom, habilitaron el servicio en todas sus líneas, asegurando accesibilidad mediante el uso de códigos USSD (secuencia de caracteres que se marcan desde un teléfono móvil para iniciar una sesión en tiempo real con el operador de red), lo que permitió llevar la funcionalidad in-

cluso a teléfonos sin internet. Y así fueron sumándose otros servicios y facilidades. Por eso aseguro que cada socio ha sido esencial en este rompecabezas”, sostiene.

En la misma tesitura, Miguel Huller, vicepresidente senior de Finanzas, Estrategia y Servicios Compartidos de Asociación Popular de Ahorros y Préstamos (APAP), valora el nacimiento de GCS como un hecho determinante en esa etapa de apertura de los servicios financieros.

“GCS nació en el preciso momento en que el país necesitaba agregadores de pagos. Para la banca es muy difícil construir individualmente esos mecanismos.

“GCS nació en el preciso momento en que el país necesitaba agregadores de pagos. Aprovechó la oportunidad y supo eficientizar de manera óptima el sistema financiero”, afirma Miguel Huller.

Hacerlo de manera aislada resulta poco efectivo. Entonces, compañías como GCS ayudaron a eficientizar el sistema financiero, facilitando servicios y creando productos más accesibles para los usuarios”, asegura.

En ese contexto, Huller reconoce que la propuesta de GCS resultó de mucho valor para las instituciones de intermediación financiera, pues les permitió enfocarse en su negocio principal y dejar en manos de un socio estratégico la posibilidad de ofrecer servicios integrados, de manera fluida, para el cliente.

Estas alianzas hicieron posible desplegar prácticamente toda la gama de servicios que ofrecía GCS: pagos de servicios, transferencias, recargas de minutos y pagos en comercios. “En lugar de desarrollar *in-house* todo esto, resultó mucho más eficiente hacerlo en conjunto con GCS. Eso permitió a

las entidades financieras dar un salto estratégico, ofreciendo a los clientes mayor funcionalidad y flexibilidad en el manejo de sus cuentas”, resalta.

Uno de sus recuerdos más personales de la etapa de surgimiento de GCS está relacionado a su experiencia como usuario de tPago. “Un día salí de la oficina y había olvidado mi billetera física. Mi esposa me llamó para pedirme un medicamento para mi hijo, y lo único que tenía era la billetera virtual de tPago. Fui a la farmacia y pagué con el teléfono. Aunque ya lo habíamos probado en laboratorio, hacerlo en un comercio real fue revelador. Hace diez años no era común pagar con el celular. Ese día confirmé el vanguardismo de GCS y la facilidad de uso que estaba introduciendo en el mercado”, cuenta con satisfacción.



Firma del acuerdo con la compañía telefónica Claro Dominicana, primera proveedora de líneas de comunicación de la plataforma de GCS.

Para este ejecutivo, la confianza que GCS logró desde sus inicios está estrechamente vinculada a su profesionalismo. “Siempre utilizó altos estándares internacionales, cuidando el cumplimiento, las certificaciones de seguridad y la experiencia del cliente. La confianza se gana a partir de la calidad de los productos y del control del fraude. Y GCS supo hacerlo muy bien desde aquel entonces”, enfatiza.

Huller también resalta que la clave de estas alianzas estratégicas no está solo en la tecnología: “Lo primero es creer en el proyecto y, desde la institución financiera, impulsar activamente la alianza. No basta con tener los servicios disponibles, hay que promoverlos y educar a los clientes para que los adopten. La comunicación y la educa-

ción del usuario son tan importantes como la parte técnica para lograr el éxito”, precisa.

Carlos Cueto, CEO de Claro Dominicana, afirma que GCS fue una *fintech* pionera, que actuó en el lugar adecuado y en el momento preciso. “Fue la primera en desarrollar sistemas de pagos móviles en República Dominicana. Supo identificar oportunidades para incrementar la bancarización, gestionar cambios regulatorios y construir una plataforma tecnológica que rápidamente despertó interés en otros países de la región. Su capacidad para escalar desde lo local, con visión estratégica y liderazgo tecnológico, le permitió posicionarse como un referente regional en servicios digitales financieros”, manifiesta.



Carlos Cueto, CEO de Claro Dominicana.

Lo que distingue a GCS, asegura, es su enfoque integral en la democratización del acceso a los servicios financieros. “Su propuesta combina tecnología, simplicidad operativa y una red de cobertura amplia. Claro participó como habilitador desde el inicio. Me tocó vivir personalmente la experiencia de su creación y salida al mercado. El espíritu emprendedor y una singular visión de negocio han sido parte de su ADN desde esos primeros momentos”, sostiene.

Destaca que ese ADN se materializó en soluciones que marcaron un antes y un después. “Plataformas como tPago permitieron el acceso a servicios financieros desde celulares básicos, sin necesidad de internet, integrándose con múltiples entidades financieras y asegurando transacciones seguras y accesibles. Asimismo, la red Mi Punto llevó estos servicios a comunidades no bancarizadas, aprovechando pequeños comercios como canales alternativos”, indica.

Este impacto positivo, según Cueto, no solo se dio en los usuarios, sino también en empresas y comercios. “GCS ha desarrollado soluciones que optimizan pagos recurrentes, recargas y cobranzas, aportando eficiencia a empresas del sector financiero y comercial, y acelerando la digitalización económica del país”, resalta.

En esos mismos términos se expresa José Francisco Deschamps, vicepresidente ejecutivo de la Asociación La Vega Real de Ahorros y Préstamos (Alaver).

“Fuimos de las primeras instituciones que creyó en el proyecto de GCS, fuimos de los primeros que firmamos con ellos. Constatamos que eran pioneros en temas que nos han importado desde siempre, como la bancarización y la inclusión financiera”, afirma.



José Francisco Deschamps, vicepresidente ejecutivo de Asociación La Vega Real de Ahorros y Préstamos (Alaver).

En ese sentido, la alianza con GCS ha sido parte de los valores que guían el proceder de Alaver: “Que se basan en apoyar el desarrollo de la comunidad, multiplicar el progreso, sembrar esperanza, mejorar la vida de la gente y ayudarles a alcanzar sus sueños”.

A José Francisco Deschamps le entusiasmaba la posibilidad de acercar Alaver a más personas a través de los subagentes bancarios, y crecer aportando al progreso de las familias. “Los subagentes bancarios son una maravilla, porque son pura inclusión financiera. Eso es lo que se llama verdadera inclusión financiera. Tras esta alianza con GCS comenzamos a buscar los puntos a nivel nacional y a hacer acuerdos.

Al principio teníamos catorce subagentes y en poco tiempo llegamos a más de un centenar de oficinas en pequeños comercios a nivel nacional”, destaca.

Deschamps asegura que a través de los subagentes surgen muchos clientes adicionales y valora las facilidades que estas “sucursales cercanas” ofrecen a sus asociados. “Para los asociados de Alaver es muy importante tener en cualquier punto, en cualquier farmacia, colmado o ferretería, la posibilidad de hacer sus transacciones. Imaginemos a personas que estén en Azua, Samaná, Puerto Plata o Mao, y que necesitan pagar un préstamo, y no pueden venir a La Vega a pagarlo. Qué gran ventaja es dirigirse a un punto cerca de ellas y ahí mismo realizar su pago”,



Danilo Ginebra, CEO de Altice Dominicana.

comenta, y de inmediato agrega satisfecho: “nos ha ido bastante bien con ese producto”.

Para él, lo que logra la red de subagentes bancarios Mi Punto, de GCS, es “desarrollo por todos lados”. “Porque impulsamos la diversificación comercial de estos pequeños negocios y al mismo tiempo ponemos a la mano de la gente soluciones digitales únicas, ayudándoles a organizarse financieramente”, precisa.

Colaboración estratégica

Danilo Ginebra, CEO de Altice Dominicana, destaca cómo la alianza con GCS mejoró sustancialmente la experiencia de los clientes de esta empresa de telecomunicaciones.

“GCS fue la primera entidad que conectó los bancos con las telefónicas a través de un aplicativo de pago”, afirma Danilo Ginebra.



Representantes de GCS y de los bancos Unión y Ademi, que se sumaron a la plataforma en el año 2017.



Integración de Alaver a la plataforma de GCS.

“GCS fue la primera entidad que conectó los bancos con las telefónicas a través de un aplicativo de pago, sumando luego facturadores y otras empresas al ecosistema. La relación de Altice con GCS inició mediante acuerdos comerciales, principalmente relacionados con la recarga de servicios. Pero rápidamente evolucionó hacia proyectos más integrales”, añade.

Resalta el hito de Altice, GCS y el Banco Popular al lanzar la primera billetera móvil en República Dominicana: “Todos los módulos de nuestra billetera se basaron en el ecosistema de GCS. La implementación se hizo en conjunto con el Banco Popular, del que hoy GCS es filial”, recuerda.

Por igual, no tarda en subrayar los beneficios comerciales de esta colaboración. “La billetera y otros servicios asociados han facilitado la recarga de clientes, mejorado la experiencia de usuario y aumentado la fidelización. Es un ganar-ganar. Hemos trabajado por objetivos comunes durante años, y eso ha fortalecido tanto a Altice como al ecosistema *fintech*”, sostiene.

Manifiesta con firmeza que la seguridad y la transparencia de GCS han sido elementos decisivos para consolidar la confianza de Altice y de otras empresas en la plataforma. “El cuidado en protocolos transaccionales y la credibilidad que genera la compañía han permitido que múltiples entidades locales e internacionales se integren al ecosistema sin riesgo”.

Asimismo, Ginebra valora el impacto de esta alianza en la inclusión financiera. “GCS fue pionero en desarrollar subagentes bancarios, multiplicando los puntos de transacción más allá de las sucursales tradicionales y acercando servicios financieros a colmados, farmacias y pequeños comercios en todo el país. Se requiere visión, capilaridad y tecnología. Con una sola acción, como los subagentes, se multiplicó la cantidad de sitios donde se podían hacer transacciones. No basta con ofrecer productos bancarios: se necesita un ecosistema completo, y Altice ha sido parte de esto como proveedor y aliado estratégico”, concluye.



Integración de Motor Crédito a GCS.



Yaqui Núñez-Del Risco Mejía y Manuel Grullón Hernández.



15 aniversario de GCS.



Firma de acuerdo para la integración de Microsoft a GCS.



Tomás Alonso, Country manager para República Dominicana y Haití de Mastercard.

Para Tomás Alonso, Country manager para República Dominicana y Haití de Mastercard, la confianza que ha ganado GCS en el mercado es fruto indiscutible de las alianzas robustas que ha construido y su impecable trayectoria de excelencia operativa.

“GCS ha trabajado sobre la base de alianzas sólidas, cumplimiento normativo y una operación centrada en el usuario. Es uno de nuestros socios clave para impulsar soluciones que resuelven problemas reales. Juntos hemos podido acelerar la adopción de pagos digitales y fortalecer la infraestructura del ecosistema financiero”, afirma.

Ejemplos concretos refuerzan esta visión. Uno de ellos es la incorporación de tecnologías de “tokenización”, que convierten un celular en un instrumento de pago seguro. “Gracias al trabajo conjunto con actores como GCS, hoy cualquier persona que tenga un celular puede acceder a la economía digital y realizar pagos de forma conveniente y segura. Eso representa una transformación significativa para la sostenibilidad y el crecimiento del sistema financiero”, indica Alonso.

Juan Lehoux, vicepresidente ejecutivo senior de Tecnología y Operaciones de Banco Popular Dominicano, afirma que el dinamismo aportado por GCS a la banca digital ha sido un motor clave para la inclusión financiera, la bancarización y la digitalización en el país. “Gracias a esta labor observamos un entorno financiero tecnológico que ha madurado considerablemente, fortaleciéndose con actores locales e internacionales que impulsan constantemente su crecimiento”, precisa.

Un aspecto crucial en este posicionamiento ha sido la credibilidad. “La solidez y la seguridad tecnológica de sus plataformas, el cumplimiento riguroso de estándares internacionales, regulaciones y buenas prácticas del sector han sido fundamentales



Juan Lehoux, vicepresidente ejecutivo senior de Tecnología y Operaciones de Banco Popular Dominicano.

“Con tPago, cientos de miles de dominicanos empezaron a realizar digitalmente lo que antes hacían de manera presencial en una sucursal. Fue un cambio de hábito profundo. Y con la red Mi Punto se dio un paso adicional, acercando la banca a lugares remotos donde antes no llegaba”, destaca Francisco Ramírez.

70 para ocupar su posición actual. Estos pilares le han permitido construir y mantener una reputación sólida, generando altos niveles de confianza entre clientes, socios comerciales y reguladores”, indica.

Esa confianza explica también la capacidad de GCS para sumar alianzas con importantes instituciones financieras y corporativas. “La empresa ha sabido posicionarse como un socio estratégico confiable y orientado a resultados concretos, agregando valor tangible a sus socios, impulsando relaciones de largo plazo y favoreciendo el crecimiento sostenible del ecosistema digital y financiero del país”, sostiene Lehoux.

De acuerdo a Francisco Ramírez, vicepresidente ejecutivo de Negocios Personales y Sucursales de Banco Popular Dominicano, el reconocimiento alcanzado por esta *fintech* en el mercado financiero y el sector comercial tiene mucho que ver con las garantías de seguridad y transparencia que ofrece a través de sus innovadores productos.

“Su exitosa gestión de seguridad y transparencia digital le ha otorgado una gran credibilidad y confianza entre sus aliados, incluyendo a buena parte del ecosistema bancario dominicano. Logró reco-

nocimiento por su control de fraudes electrónicos, que es siempre la principal preocupación en emprendimientos tecnológicos de este tipo”, sostiene.

Como ejemplos contundentes menciona las bondades de tPago y Mi Punto. “Con tPago, cientos de miles de dominicanos empezaron a realizar digitalmente lo que antes hacían de manera presencial en una sucursal. Fue un cambio de hábito profundo. Y con la red de subagentes bancarios Mi Punto se dio un paso adicional, acercando la banca a lugares remotos donde antes no llegaba. Es un canal no tradicional que nos permite avanzar hacia el objetivo de que cada dominicano se convierta en un ente bancarizado y activo en el ecosistema financiero”, detalla Ramírez.

En los mismos términos se expresa, Natalia Quirós, de Agrega Partners. “Siempre se habla de la paciencia y la persistencia, que son cualidades necesarias. Pero yo añadiría algo más: la importancia de rodearse de los socios y del talento correctos. Al final, las cosas ocurren cuando el equipo adecuado está en el mismo barco, cuando se tiene el apoyo de aliados y profesionales que permiten evolucionar y adaptarse a los cambios que el mercado exige”, declara.



Francisco Ramírez, vicepresidente ejecutivo de Negocios Personales y Sucursales de Banco Popular Dominicano.



Eugene A. Rault Grullón, vicepresidente ejecutivo de Servicios Digitales Popular.



Integración de Banco Caribe y Seguros Universal al ecosistema de GCS.

El fortalecimiento de GCS, añade, ha sido una columna de la credibilidad que ha edificado. “No es lo mismo una empresa que de pronto nace durante una conversación en sala, que una compañía que necesita robustecer sus prácticas, adquirir talento especializado y mantener la credibilidad de cara al mercado. En el caso de GCS, la construcción de confianza fue esencial. Sin clientes no hay negocio, y atraerlos al inicio siempre es un desafío”, afirma Quirós.

En este sentido, Eugene A. Rault Grullón, vicepresidente ejecutivo de Servicios Digitales Popular, enfatiza que la consolidación de GCS no sólo se debe a los aliados confiables que integró sino, sobre todo, a la trayectoria innovadora e intachable que ha seguido escribiendo.

“GCS supo escoger aliados que aportan credibilidad, porque cada empresa nueva que llega al mercado no crea ese valor de la noche a la mañana. Con tPago supo



aliarse con el Banco Popular Dominicano, con Banreservas, con un sinnúmero de bancos que ya aportaban credibilidad al sistema financiero. Entonces, eso le dio un empuje inicial, pero esa fiabilidad no la construye la firma de un documento, sino lo que hizo GCS: mantener un nivel óptimo de innovación, de servicios y de tecnología. Una muestra es que en sus 16 años de funcionamiento, tPago nunca ha experimentado fraudes materiales reportados”, destaca con satisfacción.

Como factor importante, Day Jiménez subraya que los servicios de GCS, además, han incrementado la rentabilidad del sector bancario, definiendo a esta *fintech* como “catalizadora de la modernización y la transformación de la banca dominicana”.

“Lograr la adopción de nuestra plataforma en el mercado, no solamente por los bancos, sino por sus clientes, era indispensable para construir un solo ecosistema en el país. Impulsamos la banca digital



Encuentro sobre estrategias de ciberseguridad.

y ahora las sucursales de los bancos se están reorientando, y esto contribuye a que estas entidades sean más rentables y puedan enfocarse en otras áreas”, indica.

Innovación que trasciende fronteras

La filosofía de sumar aliados clave para el fortalecimiento operativo de su plataforma y la expansión de sus bondades más allá de la geografía nacional, siguió generando en GCS ideas ganadoras.

Muestra de esto es su Hub de Pagos que, como es costumbre en esta *fintech*, nació buscando respuestas a las necesidades de los usuarios. Su misión: permitir a bancos y otras entidades, a través de una plataforma centralizada, gestionar sus pagos electrónicos con eficiencia, agilidad y seguridad.

“¿Cómo devolvemos tiempo y eficiencia a los negocios que manejan grandes volúmenes de pagos y cobranza?, nos preguntamos. Y así nació el Hub de Pagos, una solución diseñada para conectar a empresas, instituciones y plataformas con el ecosistema de facturación más robusto del país, en

una sola conexión”, precisa el presidente del Consejo de Directores de GCS.

Agrega que con el Hub de Pagos se habilitó el acceso inmediato a una red de facturadores en tiempo real, “con liquidación diaria, conciliación automatizada y soporte comercial centralizado. También abrimos la puerta para que tu negocio se convierta en un punto de pago dentro del ecosistema, generando ingresos adicionales por cada factura procesada”, destaca.

Este sistema centralizado, novedoso e incluyente fue clave en el inicio de la expansión regional de GCS, en el año 2019, con la instalación de sus operaciones en Guatemala, nación con la mayor economía de Centroamérica y caracterizada por su potencial de crecimiento, sobre todo en sectores como la tecnología.

La experiencia ya vivida en República Dominicana fue la escuela que facilitó los resultados satisfactorios de esta operación. “Cuando llegamos a Guatemala nuestro objetivo era claro: repetir el éxito de tPago en República Dominicana. Comenzamos paso



Reunión virtual y presencial de los equipos de GCS en Santo Domingo y Guatemala.

a paso, y pronto se sumaron tres bancos y las principales telefónicas, lo que nos permitió cubrir casi todo el mercado desde el inicio. Hoy, con más de 60,000 usuarios y una proyección de 100,000 transacciones en 2025, vemos cómo crece allí la adopción de pagos digitales en servicios esenciales”, realza el fundador de GCS.

Afirma que estos resultados han sido posibles gracias al Hub de Pagos de la *fintech* y que pueden multiplicarse en otros escenarios internacionales. “Con este sistema interoperable y con más de 30 facturadores activos, GCS se ha consolidado como un actor clave en la transformación digital de pagos en Guatemala. Y nos satisface saber que nuestro modelo puede repetirse en otros países con contextos similares”, expresa.

De acuerdo a Francisco Ramírez, la expansión internacional representa un reto, incluso para productos exitosos en el país. “Por eso tiene un gran mérito lo alcanzado por GCS al posicionarse en otros mercados. Su capacidad de generar propues-




Estampa urbana de la ciudad de Guatemala, capital y centro económico, político y social de ese país.

tas disruptivas con visión global explica por qué ha logrado insertarse con éxito en la región”, asevera.

Desde su perspectiva, este salto de GCS fue posible por haber sido “la primera *fintech* dominicana en integrar la tecnología a las soluciones financieras en un momento en que ese concepto era aún incipiente, sabiendo crear un ecosistema robusto de bancos, empresas de servicios y *fintech*, tanto locales como internacionales, que hoy forma parte del legado del sistema financiero nacional”, detalla.


Asimismo, Juan Lehoux distingue la visión global de esta empresa que no conoce barreras. “GCS constituye un claro ejemplo de innovación tecnológica con sello dominicano que, gracias a una estrategia acertada que ha trascendido las fronteras nacionales para posicionarse exitosamente en mercados internacionales”, asegura. A su juicio, este logro no solo proyecta la marca país, sino que también evidencia “la capacidad del talento local para desarrollar y escalar soluciones tecnológicas robustas y adaptadas a contextos diversos”, enfatiza.



Presencia clave. Con su establecimiento en Guatemala, entre 2016 y 2017, GCS ha contribuido al desarrollo de la economía digital y la incidencia de la tecnología financiera en sectores clave de esa nación, como el comercio y el turismo. (En la imagen: ciudad colonial de Antigua, en Guatemala).



El milagro de las *fintech*



**Empresas de tecnología financiera
que promueven la inclusión, la
transparencia y una economía
digital al alcance de la mayoría**

o que las *fintech* son capaces de lograr todavía resulta deslumbrante. Podría decirse que emplean la inteligencia artificial como inteligencia para accionar. Por eso, sus alcances siguen sorprendiendo aunque hoy se den por sentado.

Cuando GCS International vio la luz, el término *fintech* era ajeno a la mayoría de los dominicanos. Esta empresa desempeñó un rol estelar en este nuevo hábitat de soluciones financieras digitales ágiles y accesibles.

De hecho, GCS impulsó el nacimiento de la Asociación Dominicana de Empresas *fintech* (Adofintech) en 2018, cuya presidencia ostentó, desde ese año y hasta 2020, el presidente del Consejo de Directores de GCS.

Con la misión de “ser catalizadores del desarrollo *fintech* a través de un ambiente en el que se promueva la integración de los actores del sistema financiero, organismos públicos, reguladores, empresas e inversionistas” (como consta en su sitio web), este gremio ha fomentado de manera sobresaliente el fortalecimiento de las *fintech* dominicanas, a través de acuerdos institucionales y un activo programa de actividades que promueven la inclusión financiera.

Ocho años después de su surgimiento, esta asociación y el ecosistema *fintech* dominicano han crecido notablemente.

De acuerdo al *Radar Fintech RD 2025*, de Adofintech, en el país operan 108 *fintech*. Asimismo, esta institución cuenta con 150 miembros activos, incluyendo bancos, procesadores, telcos y otros actores

clave, de los cuales 55 son *fintech* (datos de principios de 2026).

Desde los inicios de Adofintech, GCS promovió la relevancia de unir en una sola voz a las empresas tecnológicas para impulsar una agenda común de innovación y acceso.

Inés Páez vivió de cerca este novedoso proceso, como directora ejecutiva de Adofintech entre 2018 y 2020. Desde esa posición trabajó estrechamente con GCS en la promoción de ese ecosistema y en el diálogo con los reguladores.

“Nuestro rol era dar a conocer el potencial de las *fintech*, identificar necesidades regulatorias y promover alianzas. GCS, como pionera, fue clave en ese proceso. No solo ayudó a legitimar la categoría de *fintech* en el país, sino que mostró con hechos que se podían crear soluciones escalables y confiables desde República Dominicana”, rememora Páez.

Ecosistema global

Por igual, Eugene A. Rault Grullón resalta el papel fundamental de GCS en este camino de innovación indetenible en la tecnología financiera.

“GCS ha sido el protagonista del desarrollo de las *fintech* en República Dominicana y responsable, en gran medida, de que la banca tradicional haya tenido que seguir los pasos de estas entidades”, destaca.

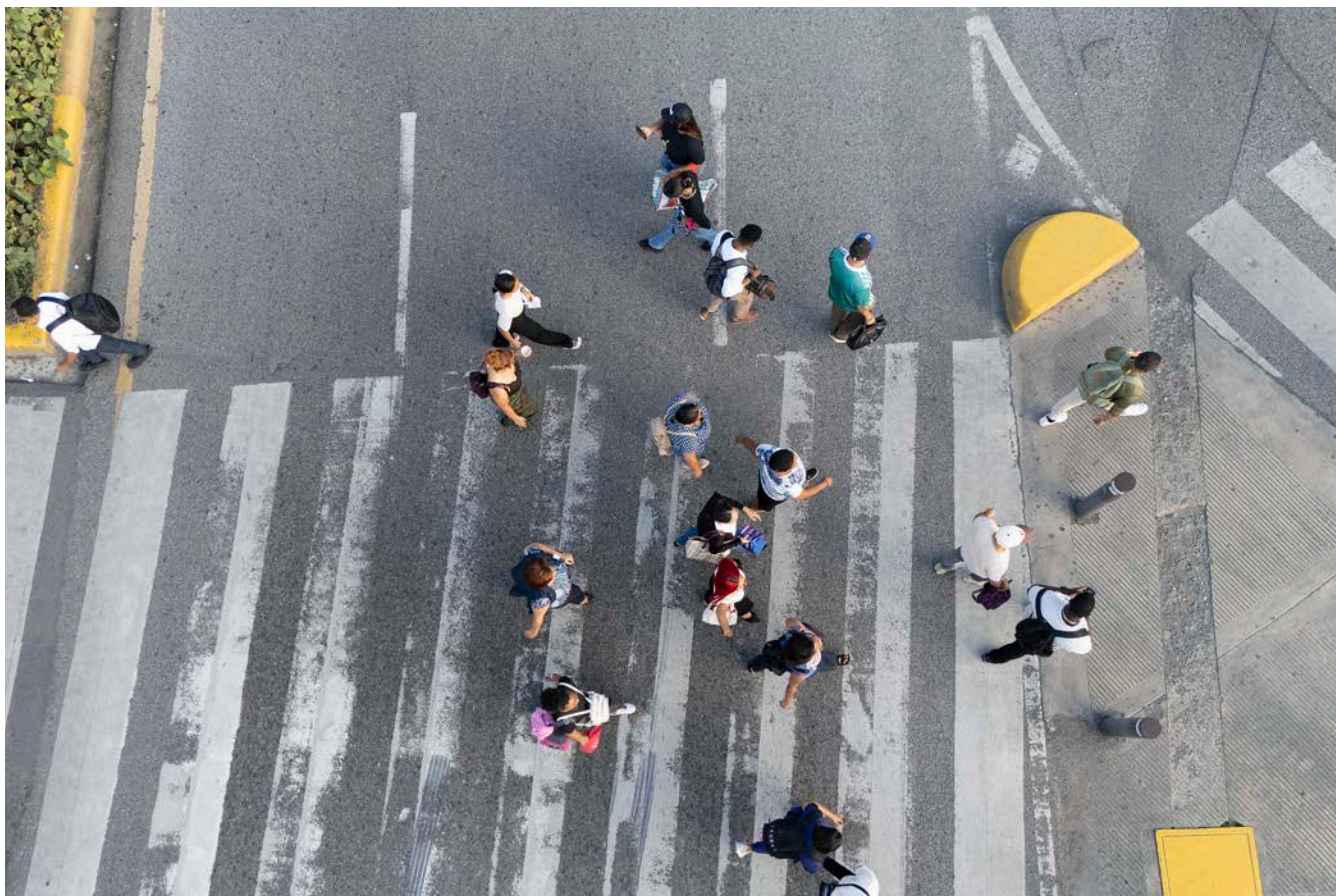
Desde su posición liderando los servicios digitales de Grupo Popular, comparte que “incluso el Banco Popular acaba de lanzar una mesa de APIs (Interfaz de Programación de Aplicaciones), que son básicamente conexiones que permiten a las *fintech* conectarse con el banco, en lo que se llama *Open Banking*, para que puedan llevar al banco a otros niveles, a otros sectores y realmente bancarizar”, afirma.



Conmemoración del primer aniversario de Adofintech en 2019.



Miembros y ejecutivos de Adofintech, junto a la Vicepresidenta de la República, Raquel Peña, en la edición del Dominicana *fintech* Forum celebrada en 2024.



Las *fintech* ponen la economía social en movimiento, ampliando el acceso de todas las personas al sistema financiero.

Le entusiasma reconocer la incidencia de las *fintech* en la bancarización, que es la ruta hacia la inclusión. “Cuando en un comercio que es subagente bancario cualquier persona que tal vez nunca había ido a una sucursal bancaria puede hacer sus transacciones, pagar sus préstamos, su celular, la electricidad, el teléfono, está construyendo un historial de crédito. Es una evolución lenta, pero llena de propósito”, expresa satisfecho.

Asimismo, celebra la relevancia de las *fintech* en el surgimiento de los bancos digitales. “Estas dieron paso a los neobancos. A entidades como Qik, primero en su clase en República Dominicana, que se acercan a mercados lejanos o a los jóvenes, que en diez años serán los clientes importantes de la banca en términos de apertura de cuentas, pagos, créditos e inversiones, entre otras transacciones”, precisa Rault Grullón.



Las *fintech* fomentan la inclusión financiera al ofrecer acceso a servicios financieros a personas no bancarizadas, mediante tecnología móvil y plataformas de bajo costo.

Miguel Huller, de APAP, resalta el alcance de estas entidades, que de estar enfocadas en soluciones para la banca de personas, también han otorgado a pymes y empresas facultades ventajosas. “Hoy vemos *fintech* trabajando en *cash management*, pagos a proveedores y *factoring*. Son áreas donde los bancos no siempre tienen capacidad de respuesta y donde las *fintech* encuentran oportunidades para innovar”, expresa.

Sobre el futuro del sector, Inés Páez asegura que dependerá de la colaboración entre los bancos tradicionales y las *fintech*. “Deben considerarse aliados. Cada vez más instituciones subcontratan servicios de *fintech* en áreas como biometría, prevención de fraude o análisis de crédito. Esa cooperación es clave para la sostenibilidad del ecosistema”, añade.



Sirena



Finanzas sanas. Las *fintech* otorgan salud a la economía colectiva, al reducir costos y mejorar la eficiencia de las transacciones financieras a fuerza de innovación y nuevas tecnologías.

Las fintech: nuestros *tokens* al futuro

A propósito de los 17 años de historia de GCS,
conozcamos 17 razones que hacen a estas
empresas una herramienta genial.

1 Si tienes móvil, tienes banco

El 35 % de los adultos en República Dominicana no tiene acceso a servicios bancarios tradicionales, de acuerdo al Banco Central de la República Dominicana. Las *fintech* usan tecnología móvil y digital para ofrecer servicios accesibles sin importar si vives en el corazón de Santo Domingo o en una zona remota del país.

2 Puedes ver tu serie de TV favorita... cinco veces

¿Sabías que pasamos un promedio de 47 días haciendo filas a lo largo de nuestra vida? Las *fintech* no tienen sucursales físicas, lo que significa cero esperas. Esto se traduce en 1,128 horas más para dormir, viajar o ver tus películas favoritas... varias veces.

3 Obtén tu préstamo desde el gimnasio

Antes íbamos al banco artillados de papeles para solicitar un préstamo, y sabiendo que esperaríamos semanas para que nos dijeran que debíamos llevar documentos adicionales. Las *fintech* usan algoritmos de análisis de riesgo para evaluar tu historial financiero y ofrecer créditos en minutos. Y lo mejor de todo es que puedes hacer la diligencia desde la máquina elíptica o desde tu cama. Otra ventaja: no importa si careces de historial crediticio tradicional, ya que tu actividad digital habla por ti.

4 Ya sí puedes "jugar" con tu dinero

Las *fintech* han integrado el concepto de educación financiera gamificada. Cada ahorro, inversión o reto es como un *power-up*: ganas medallas, desbloqueas logros y tu billetera también sube de nivel. Puedes aprender cómo ahorrar o invertir sin que sientas que estás estudiando para un examen de contabilidad.

5 Menos comisiones, más café

Mantener sucursales físicas, cajeros y personal cuesta mucho y esas tarifas terminan recayendo sobre el cliente en forma de comisiones. Las *fintech* reducen o eliminan muchas de estas comisiones gracias a sus bajos costos operativos. Esto se traduce en más dinero en tu bolsillo (o mejor dicho en tu cuenta bancaria digital), lo que equivale a unos 36 cafés al año.

6 Las remesas rinden más

Enviar dinero a otro país por canales tradicionales puede tomar días y resultar muy caro. Las *fintech* permiten transferencias rápidas y económicas. En promedio, las remesas vía *fintech* pueden ahorrarte hasta un 70 % de las comisiones tradicionales y tu dinero llega a tus seres queridos en minutos.

8 Un asesor financiero cercano

El 64 % de los usuarios de *fintech* siente que ahora entiende mejor su dinero que cuando empleaba asesores tradicionales, según un estudio del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA). Gracias a la inteligencia artificial y al análisis de datos, sabes cuánto gastaste en compras a domicilio, cuánto puedes ahorrar este mes y cuándo se agotará el dinero si continúas con tus hábitos de consumo.

10 Monitoreo constante

Utilizando algoritmos de inteligencia artificial y *machine learning*, las *fintech* pueden analizar patrones de gasto, ubicación geográfica y comportamiento habitual de cada usuario. Es decir, que pueden detectar operaciones sospechosas al instante. Si alguien intenta usar tu tarjeta desde Nigeria o Japón mientras tú estás en la universidad en Santo Domingo, recibirás una alerta.

7 Automatiza hoy y descansa mañana

Cada persona con acceso a servicios financieros gasta entre 200 y 500 pesos al año en cargos por pagos tardíos. Gracias a las *fintech* podemos programar pagos automatizados. Tu dinero llega donde debe, a tiempo y sin estrés, ni desperdicio.

9 Ayuda para los más pequeños

Las pequeñas empresas representan más del 90 % de los negocios a nivel mundial, pero muchas no califican para préstamos tradicionales. Las *fintech* ofrecen microcréditos, servicios de cobro y facturación más ágil, sin la necesidad de inversión en grandes infraestructuras.

11 Wall Street en tu bolsillo

Invertir era cosa de personas pudientes con asesores caros. Hoy, las *fintech* permiten que cualquier individuo invierta desde montos muy bajos, con información más clara y sin tecnicismos financieros. La bolsa no queda en Wall Street, sino en tu billetera.

12 Los nerds son cool

En 2023, las *fintech* generaron más de 200 mil millones de dólares en ingresos globales, según un informe de la firma McKinsey & Company. Hay una demanda que genera empleos y dinamiza la economía digital. Los programadores y diseñadores que antes estaban condenados a explicar a sus tíos en las cenas familiares qué rayos es "la nube", ahora son las superestrellas del mercado laboral.

13 Son verdes, de verdad

Las *fintech* no pregonan la energía que ahorran o los recursos que optimizan. Estas nacen con una huella de carbono muy pequeña. Es decir que, en vez de vender el discurso *eco-friendly*, simplemente lo son.

14 El efectivo ya no es tan efectivo

El dinero en efectivo se moja, se pierde, se rompe y es engullido por la inflación. Cada vez más países avanzan hacia economías sin efectivo. Cargar muchos billetes

es como cargar un ladrillo pesado y peligroso. Además, con *cash* todo es más lento: filas eternas, horas contando, y no genera historial crediticio ni sirve de aval

cuando quieres un préstamo. En cambio, con las *fintech* pagas con un clic, transfieres en segundos y ahorras sin necesidad de esconder tus pesos debajo del colchón.

Las fintech: nuestros tokens al futuro





15

Seguros que se adaptan a cada quien

Contratar un seguro ya no es tan complicado. Puedes asegurar lo que quieras, desde tu carro hasta tu laptop, y puedes elegir cobertura, monto y duración. Muchas plataformas usan inteligencia artificial para sugerirte coberturas óptimas según tu perfil, estilo de vida y bienes que realmente posees, asegurando que no pagues de más ni quedes desprotegido.

16

Más respuestas, menos preguntas

Las *fintech* no se quedan quietas. Están creando nuevas soluciones todos los días: seguros, tarjetas virtuales, billeteras digitales, plataformas de *crowdfunding*... Cada problema financiero tiene una solución a través de estas empresas geniales.

17

Son más claras que el agua

Con las *fintech* no hay letras pequeñas ni cargos sorpresa. Gracias a gráficos simples, alertas instantáneas y resúmenes recurrentes, la información es transparente y siempre está disponible. Esa claridad te da poder para planificar, controlar y decidir con seguridad sobre tu dinero.

IMPACTO SOCIAL

La dignidad financiera
como principio y fin



Resiliencia en tiempos de crisis



**Cómo GCS
respondió a la
COVID-19**

S alir de casa en tiempos de pandemia invadía el pensamiento de presagios. Corrían los últimos días de abril de 2020 y ya había transcurrido un mes desde el inicio del estado de confinamiento y cese de las actividades comerciales provocados por la Covid-19.

La 'reapertura de la economía' daba sus primeros pasos y la población contaba con una tenue luz verde para retomar, con restricciones horarias y distanciamiento obligado, sus compromisos cotidianos. Mas, la incertidumbre seguía adueñándose de los ánimos. En el trayecto hacia bancos, farmacias o supermercados, mascarilla en rostro y gel anti-bacterial en bolsillos, carteras, mochilas y vehículos, se vaticinaban las filas eternas alejadas por muchos metros de las puertas de entrada. Sin olvidar que al retornar a casa cobraba vida el ritual de retirarse vestimenta y zapatos, un lavado intensivo de manos y cuerpo, y la higienización absoluta de los alimentos recién adquiridos, motivada tanto por la ansiedad como por el desconocimiento.

En cierto sentido, la vida intentaba volver a 'la normalidad'. Pero en lo profundo de las emociones estaba detenida, tomándose su tiempo para asemejarse algún día a lo antes conocido.

En medio de la inquietud y las dudas aún no vacunadas de esperanza, hubo cientos de personas

e instituciones que no se desalentaron ni se detuvieron ante la crisis, dispuestas a satisfacer las necesidades más apremiantes de la población.

Entre estos, brillaron por su valentía y entrega ilimitada profesionales de la salud, autoridades, organismos de socorro y un empresariado que mostró como nunca su monumental compromiso con la sociedad. Un sector que dio la cara y dispuso cambios radicales en su manera de operar, con la misión de resguardar la integridad de sus colaboradores y de los dominicanos en general, y de facilitarles la vida en un momento inconcebible de la historia reciente del mundo.

En ese grupo de personas conectadas por la mejor de las causas, GCS International jugó un rol imprescindible. Demostró que todo lo que habían construido era más necesario que nunca. Que ante el aislamiento obligatorio que limitaba el acceso presencial a los servicios financieros, las soluciones digitales eran la real panacea.

El fundador de GCS confiesa que la pandemia fue "un examen sorpresa que puso a prueba todo lo que veníamos construyendo".

"Cuando el país entró en confinamiento, los clientes no podían llegar a las sucursales, pero sus teléfonos sí eran imprescindibles por razones obvias, como mantener la comunicación con sus seres queridos en el distanciamiento. En cuestión de semanas vimos cómo la transaccionalidad en tPago se disparó, viéndose el salto más pronunciado justo en los meses de mayor encierro, un incremento de más de un 26%", recuerda.

**La tecnología bien usada salva distancias,
tiempo y, en circunstancias como la
pandemia, también salva vidas.**



El presidente del Consejo de Directores de GCS durante una sesión de trabajo junto a colaboradores de mucha antigüedad en la empresa.

Bajo estas circunstancias complejas una de las metas primordiales de GCS era brindar a los bancos certidumbre y soluciones confiables. “Como *fintech* nos enfocamos en atender las necesidades de los bancos en momentos de tanta inquietud. Nos preguntábamos: ¿cómo les respaldamos en ese proceso? ¿Qué tecnología que tenemos puede darles al instante las herramientas que ahora mismo no tienen ni pueden desarrollar rápidamente? A partir de ahí, las transacciones digitales bancarias aumentaron de manera exponencial y quizá fue el momento en que las entidades financieras abrieron realmente los ojos de la necesidad de una digitalización real”, explica Brian Paniagua.

Afirma que fue un antes y un después no solo para los bancos sino también para los clientes. “En esta realidad ambos tuvieron que adaptarse. Los bancos tuvieron que cambiar y la mentalidad del cliente también, además de que los usuarios requerían manejar su dinero sin obstáculos a pesar de las circunstancias y precisamente debido a ellas”, señala Paniagua.

Una labor que no admitía fallos

Al presidente del Consejo de Directores de GCS le emociona recordar que en esos días aciagos el equipo de GCS mantuvo el compromiso a tope. “Garantizamos continuidad: migramos cargas críticas a la nube para absorber picos de uso sin sacrificar un solo minuto de disponibilidad. Y por igual, pusimos a la red Mi Punto al servicio de

la comunidad: muchos subagentes extendieron horarios dentro de las regulaciones estatales de afluencia de personas y funcionaron como ventanilla única para depósitos y retiros de ayudas estatales, evitando filas y aglomeraciones”, resalta con satisfacción.

Cuando piensa en la labor desprendida y sin horarios realizada por los colaboradores de GCS se llena de agradecimiento.

“Gratitud por un equipo que, sin dudarlo, convirtió los pasillos de la oficina en salas de *Teams* y el comedor de casa en un centro de monitoreo 24/7. Recuerdo con mucha satisfacción la colaboración de todos. Siempre nos preguntábamos ‘¿qué hace falta? para responder a la realidad de la Covid-19 aún en la incertidumbre’, y que así tPago facilitara más que nunca la accesibilidad a los servicios”, enfatiza.

La meta: garantizar acceso y seguridad a las personas sin importar los esfuerzos que esto conllevara. “Cada decisión pesaba: si un pago no entraba, había una factura de energía que se quedaba sin cubrir; si un retiro fallaba, tal vez una familia se quedaba sin efectivo para la semana. Esa conciencia nos dio la energía para migrar parte de la plataforma a la nube en medio de la tormenta — sin cortes, sin excusas— y para acompañar a los subagentes de Mi Punto que abrían la persiana a las siete de la mañana con mascarilla y gel desinfectante, listos para atender a su comunidad”, señala conmovido.



Durante la pandemia, la banca tradicional experimentó un notable crecimiento en su oferta digital.

“La pandemia confirmó la razón de ser de las *fintech*: llevar la banca donde la gente está y en el momento que más la necesita”, indica el fundador de GCS.



Ventajas sin distinción. Durante la pandemia, el rol de las *fintech* como promotoras de la inclusión financiera fue clave, derribando barreras geográficas y físicas en zonas urbanas y rurales.





En medio de la crisis global generada por la Covid-19, las *fintech* 'sacaron la cabeza' en favor de la gente y de la economía a toda escala.

Además de la gratitud, esas vivencias le invaden de orgullo. “Siento orgullo de haber demostrado que la tecnología dominicana podía estar a la altura del momento más desafiante de la historia de nuestra generación. La pandemia nos enseñó que la innovación no es un trofeo, sino una herramienta de servicio. Si hoy procesamos millones de transacciones sin fricción es porque entendimos que del otro lado hay historias, no números”, sostiene el presidente del Consejo de Directores de GCS.

Determinación que suma confianza

Francisco Ramírez coincide en que la pandemia aceleró la transformación de los servicios financieros de forma categórica. “Fue un periodo desafiante, pero también un gran impulsor de la oferta financiera digital. La República Dominicana es un ejemplo de cómo la transaccionalidad digital y móvil creció de manera absoluta durante esos meses. Eso solo fue posible porque ya existían herramientas como tPago y Mi Punto, que sirvieron de apoyo inmediato para mantener el ritmo transaccional en ausencia de contacto físico”, sostiene.


En el mismo sentido, Juan Lehoux afirma que GCS fue un pilar de la estabilidad financiera del país durante ese periodo. “Durante esos meses críticos lideró, junto a otras *fintech*, la accesibilidad a personas y empresas a soluciones rápidas y seguras. Contribuyó a mantener activa la economía nacional y demostró el valor incuestionable de las *fintech* como agentes claves para la inclusión financiera”, indica.

De su lado, Tomás Alonso valora el rol fundamental de las *fintech* tanto en la vida cotidiana como en aquellos momentos críticos. “La pandemia apresuró la adopción de soluciones digitales y dejó claro que las *fintech* no son una alternativa, sino un actor esencial para garantizar acceso financiero en contextos difíciles. Esto fue fundamental para romper barreras de desconfianza hacia lo digital”, precisa.

Expresa que durante la pandemia y a lo largo de su trayectoria GCS “ha sabido identificar brechas en el acceso financiero y construir soluciones que responden a las necesidades reales de la población, como lo ha hecho con tPago. Su expansión confirma que es una *fintech* con visión estratégica y capacidad de escalamiento”.

Asimismo, señala que a lo largo de su historia y durante la pandemia, GCS se ha distinguido por su capacidad para simplificar procesos complejos con tecnología accesible. “Esa combinación de innovación, agilidad y visión de inclusión financiera ha sido su mayor fortaleza”.

Sobre esa etapa inimaginable, de una realidad reciente que superó con creces la más creativa de las ficciones, el fundador de esta *fintech* extrae una reflexión contundente: que la innovación tecnológica solo vale si tiene rostro humano. “GCS no es simplemente una empresa de tecnología. Es un compromiso permanente de simplificar la vida de las personas, incluso —y sobre todo— cuando todo lo demás se vuelve incierto”.

An aerial photograph of a coastal city, likely San Juan, Puerto Rico. The image shows a rocky peninsula in the foreground with a white monument. The city skyline is visible in the background, featuring several high-rise buildings. The ocean is a deep blue, and the sky is clear and light blue.

Efecto transformador. La pandemia aceleró la transformación digital en el sector financiero y la adopción de las *fintech* como protagonistas indispensables del acceso ininterrumpido a los servicios bancarios y la estabilidad económica y social.



Consolidación



GCS como parte estratégica de Grupo Popular

En 2023, GCS pasó a formar parte de la institución que le ayudó a nacer y que, en gran medida, viabilizó sus primeros pasos. Una operación oportuna y crucial para ambas entidades. Una simbiosis beneficiosa, con más puntos en común que diferencias.

Ese año, GCS se convirtió en filial de Grupo Popular, que como uno de sus aliados principales, conocía en detalle las bondades y posibilidades inagotables que brindaba esta *fintech*, y con la que compartía su misión transformadora al servicio de las personas.

“Cuando Grupo Popular se acercó a nosotros no lo hizo sólo con la mirada del inversionista; lo hizo con la convicción de que compartíamos un mismo ADN. Desde 1964, el banco que fundó mi abuelo demostró que la banca puede transformar el país, y en GCS veían el siguiente paso lógico de esa historia: llevar esa transformación al mundo digital. Ya eran uno de nuestros primeros socios en tPago, así que conocían de primera mano la solidez tecnológica, la disciplina regulatoria y, sobre todo, la vocación de servicio que habíamos cultivado”, afirma el fundador de GCS.

Para él, hubo tres factores clave que hicieron esta integración natural: Primero: “Una sinergia estratégica inmediata, porque GCS ofrecía productos operativos, interoperables y escalables, que aceleraban la transformación digital de esta institución. Segundo: la misión compartida de inclusión financiera, ya que en ambas entidades creemos que nadie debe quedar fuera por falta de acceso o tecnología. Tercero:

la confianza basada en resultados, por la labor de GCS de más de una década de innovación, millones de usuarios y un ecosistema que crece de forma sostenible”, expresa.

Con su adquisición de GCS, Grupo Popular sumó formalmente a su estructura la estrategia de reinención continua de esta *fintech* y su capacidad para mejorar operaciones, productos y experiencia del cliente. A la par, GCS accedió a las ventajas de contar con mayores recursos, una estabilidad consagrada y el acceso a un mercado más amplio.

“El mayor valor que ha generado la inserción de GCS a Grupo Popular radica en su contribución decisiva al cierre de brechas en el acceso financiero de distintos grupos sociales, sobre todo aquellos tradicionalmente excluidos. Al llevar soluciones de última generación a comunidades antes marginadas, GCS ha fortalecido la infraestructura digital del país y apoyado el desarrollo inclusivo de sectores emergentes”, precisa Juan Lehoux.

En la misma línea, Francisco Ramírez destaca que: “El Banco Popular respaldó su adopción desde nuestras sucursales porque entendíamos que se trataba de un producto innovador y conveniente. Con el tiempo se demostró que era una visión adelantada a su época, anticipando la transformación digital para la banca dominicana”.

Carlos Cueto valora esta adhesión como un paso trascendente que combina de manera perfecta la innovación con la estabilidad. “La integración de GCS a un grupo financiero de gran trayectoria, junto con alianzas con marcas globales, le brinda respaldo institucional y fortalece su proyección internacional. Todo lo desarrollado como startup en términos de tecnología y conocimiento de los sistemas de pago digital hoy se multiplica con esa base sólida”.



Grupo Popular vio en GCS la pieza que completaba su visión de banca del futuro. La integración fue una apuesta por la suma de capacidades para un sistema financiero dominicano cohesionado e incluyente.

110

José Francisco Deschamps define esta transición como un paso ventajoso para todos los aliados de GCS. “Su paso a Grupo Popular le sumó fortaleza. Haberse convertido en filial de una institución emblemática en la banca nacional ha hecho más representativo su rol innovador como *fintech*, y a sus aliados nos hace sentir que contamos con una ventaja automática”, destaca.

Natalia Quirós coincide con las posturas anteriores, avistando un futuro de crecimiento y más acceso a los servicios financieros. “El soporte de Grupo Popular a GCS se traduce en escalabilidad tecnológica, en mejores prácticas de gobierno corporativo y en la capacidad de innovar con costos que favorezcan aún más la inclusión”, sostiene.

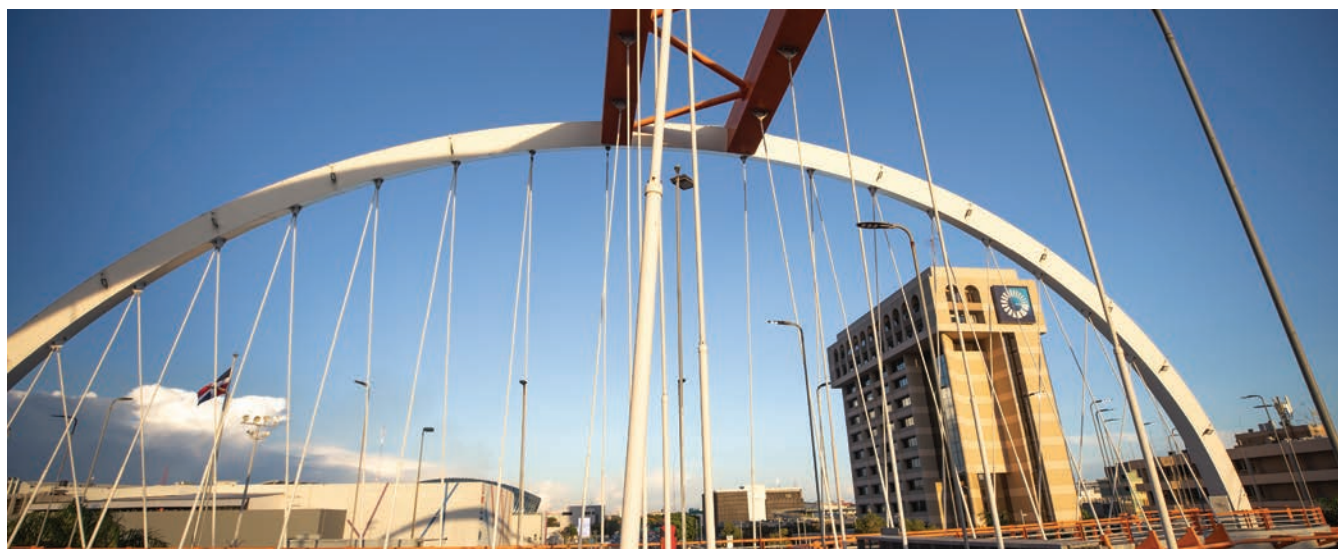
Evolucionar sin perder la esencia

Mantener viva la cultura de innovación en GCS, incluso después de integrarse a Grupo Popular, es una prioridad absoluta de la empresa.

“Hemos logrado crear un equilibrio sano entre la solidez y experiencia de un grupo financiero consolidado y la agilidad y creatividad de una *fintech*. Para esto, mantenemos espacios donde la colaboración es el centro. La innovación no es solo un departamento o un proyecto, es parte del ADN de todos en GCS”, indica el presidente del Consejo de Directores de esta *fintech*.

Además, valora la ventaja de la estructura de Grupo Popular “que nos brinda acceso a recursos y conocimiento que potencian nuestras capacidades, sin sacrificar la autonomía para probar, fallar rápido y aprender”.

La receptividad para tomar en cuenta opiniones, nuevas ideas y perspectivas distintas es una cualidad que impulsa la creatividad y el hallazgo de soluciones. “Fomentamos una mentalidad abierta, donde todas las voces cuentan y las ideas se nutren desde la diversidad de equipos multidisciplinarios. Es esa mezcla de rigor y curiosi-



dad lo que nos permite seguir siendo pioneros en la transformación digital y la inclusión financiera, manteniendo vivo el espíritu emprendedor que nos caracteriza desde el día uno”, agrega.

En GCS, celebrar 17 años de innovación con propósito implica, sobre todo, seguir creando soluciones tecnológicas centradas en el ser humano.

“Queremos crecer sin excluir. Crecer tan rápido es, paradójicamente, un reto de foco: mantener la cultura de servicio cercano mientras amplías geografía, canales y productos.

Por igual, al escalar hemos resistido a la tentación de complicar lo simple. Cada vez que lanzamos un nuevo producto o que ampliamos geografía o canales, nos recordamos para qué existimos: simplificar, incluir y empoderar”, resalta su fundador.

Mantener el espíritu emprendedor es otro empeño en el día a día de esta *fintech*. “A medida que hemos ido creciendo e integrándonos a estructu-

ras más formales, un reto importante ha sido conservar nuestra esencia emprendedora: esa mentalidad ágil, innovadora y flexible que nos define desde el primer día. Nacimos como una *startup* disruptiva, cercana al usuario, con vocación de impacto y velocidad para ejecutar. Y aunque hoy formamos parte de un grupo financiero, esa chispa sigue siendo nuestro motor”, reitera.

La educación financiera, como base de la inclusión, es una fijación en el pensamiento de este creador empedernido. “La educación financiera del usuario ha sido un reto continuo, porque la adopción no depende solo de la funcionalidad, sino del acompañamiento. Pero una vez que el usuario se siente seguro, el impacto es profundo y duradero. Lo mejor es que hemos construido y seguiremos fortaleciendo un portafolio de soluciones que no solo resuelve la vida de los usuarios finales, sino que también fortalece el ecosistema financiero y empresarial dominicano”, concluye.

20 bancos, una sola experiencia

Más de un millón de dominicanos adoptaron los pagos móviles con tPago. GCS amplió ese impacto al incorporar los subagentes bancarios, llevando servicios financieros esenciales a comunidades rurales y zonas tradicionalmente excluidas.

Este avance se vio reforzado con el desarrollo de un hub de pagos interoperable, que conectó a los distintos actores del ecosistema, fortaleció la integración entre bancos y aliados y permitió una experiencia más simple, eficiente y escalable.

Las instituciones financieras integradas al ecosistema fueron las siguientes: Banco Popular, Banreservas, ALAVER, Banco Adopem, Banco BDI, Banco López de Haro, Banco Unión, Banco Ademi, Scotiabank, APAP, FIHOGAR, Banco Caribe, Banco Santa Cruz, Banco LAFISE, Asociación Cibao, Qik, Asociación Duarte de Ahorros y Préstamos, Banesco, Asociación Romana de Ahorros y Préstamos y Asociación Peravia de Ahorros y Préstamos.

112

Capítulos de excelencia

Este es el trayecto de GCS International hito tras hito. El *Timeline* de una empresa nacida para servir y expandir el progreso, conectando a millones de dominicanos con servicios financieros esenciales.

2007



CONCEPTUALIZACIÓN

de GCS como primera *fintech* impulsora de la inclusión financiera y los subagentes bancarios, a través de una plataforma diseñada para facilitar pagos móviles, transferencias, acceso a préstamos y otros servicios de entidades de intermediación financiera.

2008

ESTUDIO

de mercado para tomar el pulso de la realidad del ecosistema *fintech* en República Dominicana y Latinoamérica, confirmando la utilidad de esta plataforma y sus amplias posibilidades de desarrollo para atender con eficacia y cercanía las demandas de los usuarios.



2009

CONSTITUCIÓN

legal y nacimiento de GCS, abriendo un horizonte de innumerables oportunidades en un momento donde el término *fintech* era desconocido por gran parte de la población.



2010

LANZAMIENTO

de la aplicación tPago, para facilitar a los usuarios realizar sus transacciones financieras desde un celular, sin necesidad de internet y de forma sencilla y segura.

APOYO

a la creación de las normas regulatorias que viabilizaron la aprobación, en el año 2013, del Reglamento del Subagente Bancario, por la Junta Monetaria del Banco Central de la República Dominicana.

INCORPORACIÓN

de la firma de inversión Agrega Partners a GCS.



2011-2013

INTEGRACIÓN AL ECOSISTEMA FINANCIERO

Instituciones de intermediación financiera múltiples, bancos de ahorro y crédito, y asociaciones de ahorros y préstamos se integraron de manera progresiva al ecosistema, desempeñando un rol clave en su consolidación, escalabilidad y expansión a nivel nacional.

2014

NACIMIENTO

de la plataforma de subagentes bancarios Mi Punto, poniendo a la mano de las personas el acceso fácil y cercano a los servicios financieros en pequeños comercios de toda la geografía nacional como colmados, farmacias y ferreterías, entre otros.

2016-2017



PRIMEROS PASOS DE LA EXPANSIÓN REGIONAL DE GCS, CON EL INICIO DE SUS OPERACIONES EN GUATEMALA.

2021-2022

LANZAMIENTO

del servicio de micro créditos digitales tPresto, para ofrecer financiamiento rápido a los usuarios de tPago.



2020-2021



DESARROLLO

extraordinario de iniciativas esenciales para estar más cerca de los clientes en medio del distanciamiento impuesto por la pandemia de la Covid-19. En este periodo de excepción, GCS garantizó la continuidad y la disponibilidad 24 horas al día de los servicios de pagos electrónicos.

2023



ADQUISICIÓN

de GCS por Grupo Popular.

2025

ALCANCE

de resultados sobresalientes a lo largo de la historia de GCS: más de 500 millones de transacciones electrónicas facilitadas; más de 1,500 subagentes bancarios de la red Mi Punto en toda la geografía nacional; 17 años sin fraudes materiales reportados, y un Hub de Pagos único en su clase, que conecta de manera inmediata a empresas, instituciones y plataformas con el ecosistema de facturación más robusto del país, entre otros logros relevantes.

Por un progreso inclusivo e indetenible



GCS opera con una mirada que desconoce barreras; con la aspiración de que su impacto siga multiplicándose más allá de las fronteras dominicanas, exportando su modelo a otros países del Caribe y Centroamérica. A su vez, tiene el propósito de seguir impulsando que en República

Dominicana, acciones como pagar servicios, recibir remesas o financiar un emprendimiento, sean tan sencillas como enviar un mensaje, y que las próximas generaciones hablen de datos abiertos, pagos instantáneos y crédito inteligente como algo natural, no como un privilegio.

Los subagentes bancarios en República Dominicana

GCS International fue indispensable en el nacimiento del subagente bancario en el país y ha sido fundamental en su desarrollo, impulsando así la bancarización y la inclusión financiera de miles de dominicanos.

Estas pequeñas y accesibles “sucursales”, que funcionan en negocios como farmacias, colmados

o supermercados, entre otros, ponen a la mano de la gente, gracias a la tecnología, servicios de las entidades de intermediación financiera que las contratan para esos fines.

Aunque existe un amplio horizonte de oportunidades para el crecimiento de los subagentes bancarios, su evolución ha sido notable.

5,620

Número estimado de subagentes bancarios que operan en el país, de acuerdo a datos de la Superintendencia de Bancos de la República Dominicana (SB).

NORMATIVA REGULATORIA:

La Junta Monetaria del Banco Central de la República Dominicana aprobó, mediante la Primera Resolución, el Reglamento de Subagente Bancario original, en el año 2013. Este reglamento fue actualizado y

aprobado en 2024 con la Quinta Resolución de ese mismo órgano, derogando la normativa anterior. Esta versión actualizada amplió las capacidades y facultades de los subagentes bancarios.

Operaciones que se pueden realizar a través de un subagente bancario:



Consultas de saldos y movimientos de cuentas.



Depósitos, retiros de efectivo y cheques.



Pagos de facturas y servicios.



Recepción y envío de remesas.



Venta y recarga de tarjetas prepagadas.



Transferencias electrónicas.



Recepción y procesamiento de solicitudes de productos y servicios.



Entrega de tarjetas de crédito, débito y prepagadas.

Otra de las novedades que estipula el reglamento de subagente bancario es que estos podrán realizar las siguientes operaciones:

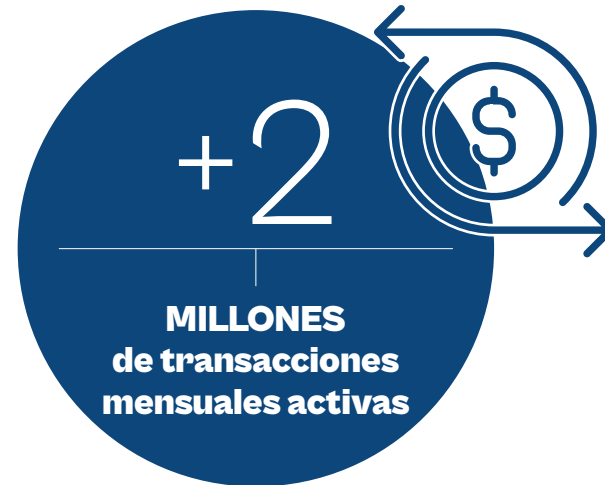
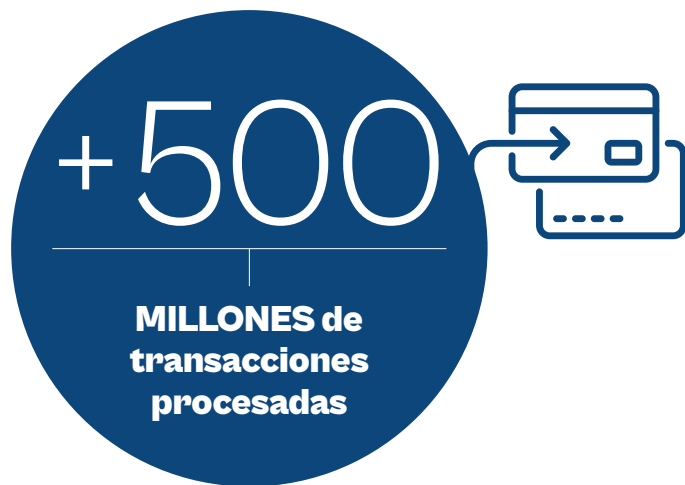
- Tramitar y desembolsar préstamos siempre y cuando sean aprobados por las Entidades de Intermediación Financiera (EIF).
- Contratar, aperturar y cancelar cuentas básicas de ahorros, tarjetas prepagadas y cuentas de pago electrónico.
- Nuevas modalidades de interacción, dispositivos móviles conectados en tiempo real con la EIF contratante (modalidad virtual), o a través de medios ambulantes o transportables, que permite a los subagentes desplazarse dentro del territorio nacional para ofrecer los productos o servicios.

Nuevos tipos de sociedades que pueden ser subagentes bancarios:

El reglamento incorpora nuevos tipos de sociedades autorizadas para ofrecer los servicios previamente indicados:

- Cualquier dependencia del Estado dominicano, como oficinas postales y centros PYMES.
- Empresas de mensajería determinadas por la SB.
- Personas jurídicas cuya función principal sea la de prestar servicios de subagentes bancarios, fomentando la especialización en el sector.

GCS en cifras: una historia de éxito e impacto





Presencia nacional y proyección regional (Guatemala, Caribe insular)



65% 

DE LOS ADULTOS DOMINICANOS ya cuenta con una cuenta financiera. Este avance social y económico es el resultado de múltiples esfuerzos del sector, en los que GCS incide activamente. *(Datos del Informe Global Findex 2025 del Banco Mundial.)*



Sin fraudes materiales reportados en


17 años



Integrada al Grupo Popular desde 2023 como filial estratégica



El futuro del futuro



El nacimiento de las empresas de tecnología financiera, en la década de 2010, empezó a escribir el futuro de la digitalización bancaria en el país

La aparición de *startups* con soluciones digitales innovadoras marcó el inicio del movimiento *fintech* en República Dominicana, en la década de 2010.

GCS International fue pionera en este sendero que impulsó la inclusión financiera y la democratización de la banca, haciendo posible los pagos electrónicos y marcando un

antes y un después en la gestión del dinero.

En ese contexto de competitividad y genio inventivo, GCS empezó a construir, junto a otras entidades, el futuro de un futuro que ya habían puesto en marcha. Un esfuerzo conjunto que sigue multiplicando el progreso y donde han sido esenciales factores como la penetración de internet y el incremento de tarjetahabientes y de usuarios de la banca digital.

Los datos oficiales corroboran este desarrollo. De acuerdo a la Encuesta Nacional de Consumo Cultural (ENCC) realizada por el Banco Central de la República Dominicana y el Ministerio de Cultura en 2024, el 86.3 % de los dominicanos accede a internet de manera diaria, principalmente a través de sus teléfonos móviles.

Asimismo, según informes del Banco Central, el número de tarjetas de crédito activas en el país pasó de 2.6 millones a más de 4 millones desde finales de 2021 hasta agosto de 2025. Otro dato relevante divulgado por el mismo organismo es el crecimiento experimentado por los usuarios digitales del sistema finan-

ciero nacional, quienes a finales de 2024 ascendían a 8.6 millones de personas, casi el doble de los registrados en 2020.

Asimismo, las estadísticas del Banco Central registran un aumento llamativo de las transacciones con billeteras digitales en el país, que de 1.3 millones registradas en enero de 2025 ascendieron a 2.5 millones de operaciones en septiembre de 2025, para un aumento absoluto de 1.1 millones en esos nueve meses.

En consonancia con estos datos, en su *ranking* de digitalización del sector bancario dominicano correspondiente a 2024, la Superintendencia de Bancos de la República Dominicana informa que: “Los usuarios y usuarias de la banca en línea personal en su mayoría han migrado sus transacciones a la aplicación móvil, sin embargo este canal no ha dejado de crecer y de ofrecer funcionalidades más amplias que las aplicaciones”.

Menos monedas

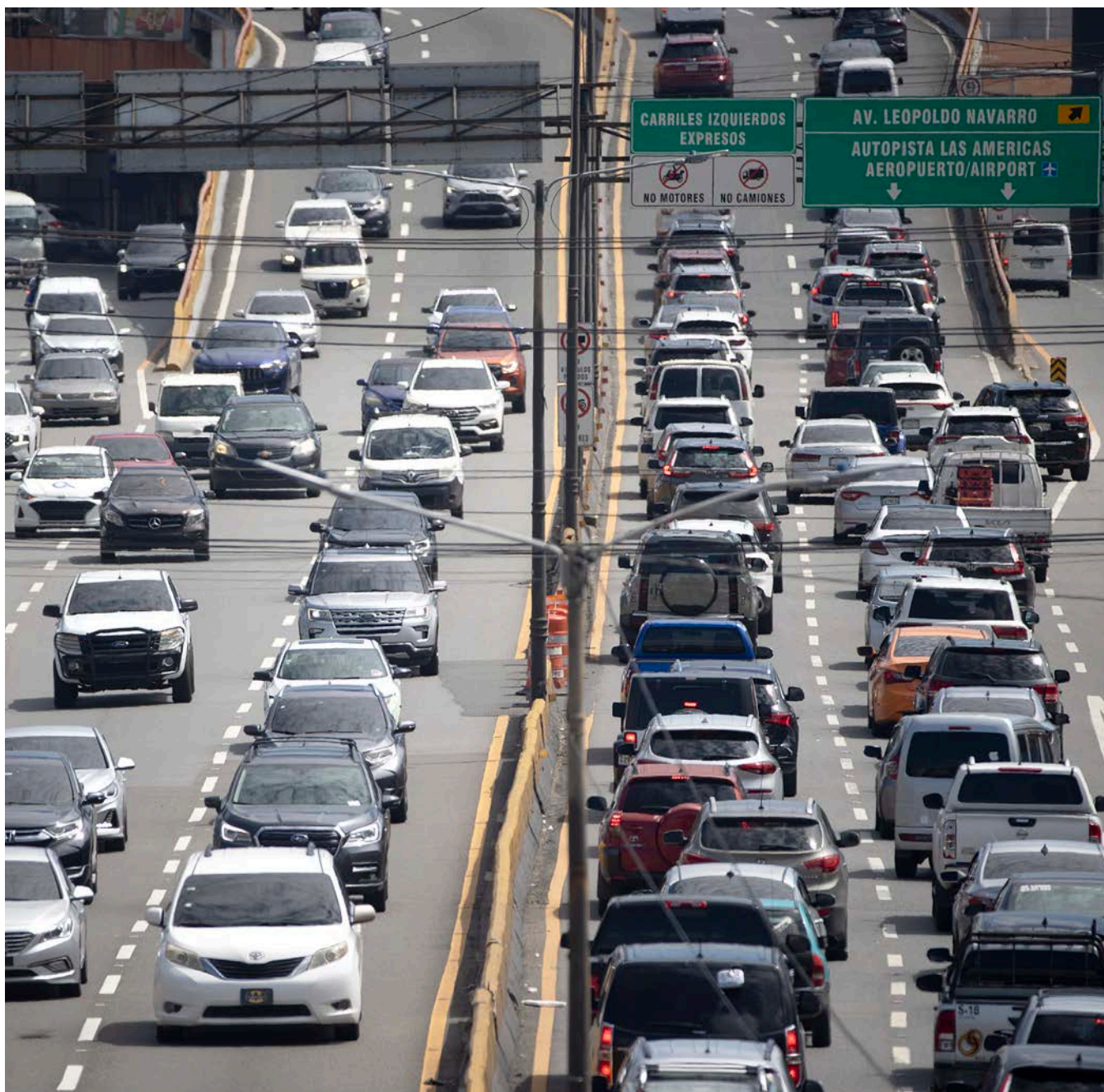
En este escenario de evolución constante de la banca digital, las *fintech* han sido protagonistas indiscutibles. De acuerdo a la encuesta sobre el Panorama del Ecosistema *fintech* Dominicano, publicada en 2021 por Adofintech, el crecimiento promedio

anual de estas entidades en República Dominicana fue de un 129 % entre 2017 y 2021, lo que convierte al país en el de más rápido crecimiento de este sector en Latinoamérica.

Al respecto, el fundador de GCS añade que “en los últimos tres años las empresas *fintech* se han duplicado en el país y en América Latina”. Una aseveración afianzada por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

8.6
millones

Usuarios digitales del sistema financiero nacional registrados por el BCRD hasta finales de 2024, según datos del Banco Central.



Los avances del país en tecnología bancaria han propulsado un ecosistema financiero más dinámico, empático y accesible.

en un estudio de 2022, donde comparte que el 22.6 % de las *startups* de tecnología financiera del mundo se encuentra en esta región.

Y este horizonte floreciente apenas comienza. “Las *fintech* en República Dominicana están en pleno crecimiento. En los próximos años veremos que surgirán más, y que empezarán a consolidarse para unir fuerzas. Por igual, las *fintech* dominicanas podrán salir del país para llegar a una escala y a niveles de eficiencia que fortalecerán más su desarrollo”, enfatiza.

En este sendero retador, el presidente del Consejo de Directores de GCS advierte más virtudes que obstáculos y afirma que las alianzas estratégicas serán vitales. “Vemos instituciones financieras que han emprendido *fintech*, que han adquirido *fintech* o que se han aliado a *fintech*, porque la meta consiste en estar más cerca del cliente y seguir fomentando la bancarización”.

Para alcanzar este objetivo destaca la importancia de reducir el dinero en efectivo y potenciar la economía digital.

“El producto de tarjeta de crédito en el país tiene una penetración increíble. Todas las instituciones financieras emiten y colocan estos plásticos, de manera sumamente eficiente. Además, tenemos empresas como Azul, que están en todos los comercios y facilitan que todas las personas hagan sus pagos con su plástico”, indica.

A fin de cerrar esta brecha es preciso incrementar el efectivo móvil, “digitalizar el dinero en papel, llegar con billeteras móviles a todos los clientes y que todos los comercios puedan recibir esos pagos. Todavía todos los comercios aceptan efectivo pero el futuro es sacar las papeletas del mercado, porque la economía digital no solo protege el medioambiente, sino que además facili-

ta que la población se beneficie con aún mejores servicios y pueda construir un historial crediticio”, sostiene.

Se trata de una combinación exitosa para las personas: “Por ejemplo, cuando alguien tiene acceso a un préstamo para adquirir un vehículo y brindar un servicio, vemos cómo la vida le cambia, pero para que esto suceda tiene que haber migrado del efectivo a la billetera digital, porque así construirá un historial, creando un rastro que evidencie sus ingresos y su manejo del dinero”, destaca el fundador de GCS.

En ese mismo tenor, Eugene A. Rault Grullón se pregunta: “Con relación a los pagos electrónicos, ¿qué serán en el futuro?, ¿con cuántas más funcionalidades contaremos con el esquema digital integrado a los planes que tiene el Banco Central de pago de persona a persona en tiempo inmediato?”.

A seguidas, responde a esta interrogante de manera categórica: “A nivel de pagos lo que falta es eliminar el efectivo. O sea, la meta de todo el mundo que está en el segmento de pago es eliminar el efectivo. Ese es el propósito del sector. No sé si pasará en cinco o diez años, pero ocurrirá. Y a través del subagente bancario también se seguirá digitalizando toda esa moneda. O sea, la gente comienza a hacer depósitos, a tener esa plata en una cuenta. En esa cuenta puede emplear una tarjeta de débito, con la que hace transacciones, compra, hace pagos de persona a persona, y todo de forma digital. Esto es verdadera inclusión”, asevera.

Desde su perspectiva, se trata de una ecuación muy conveniente. “Al país le conviene eliminar ese efectivo del medio, así el Banco Central y la Dirección General de Impuestos Internos van a conocer la trazabilidad de toda la moneda. Y además, ¿quién quiere andar con efectivo sucio en la mano? Es un

tema de seguridad, medioambiental, de higiene y hasta de comodidad”, enfatiza.

Concluye con una declaración hilarante: “Cuando tú vas a Estados Unidos, que te quedas con un viaje de monedas, ¿qué haces? Ese viaje de monedas se queda contigo”.

Reitera sin dudar que eliminar el dinero en efectivo es un propósito compartido en el sistema financiero y en el sector *fintech* “y es una meta totalmente realizable”.

Referente regional de la banca digital

Como actores fundamentales del crecimiento sostenido de la economía digital en el país, el Banco Central y la Superintendencia de Bancos han comenzado a explorar mecanismos regulatorios favorables a la innovación continua, incluyendo la implementación futura de una moneda digital de banco central (CBDC) y la modernización de los pagos instantáneos. Estas iniciativas, junto con el interés de organismos como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), podrían convertir al país en un labora-

torio regional para la experimentación financiera y la inclusión digital.

En su Informe Global Findex 2025, el Banco Mundial señala que la bancarización en República Dominicana se sitúa en 63.3 %, acercándose al objetivo de 65 % que se establece en la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera 2022-2030 del Banco Central de la República Dominicana.

A ojos vista, en un futuro no muy lejano el país podría posicionarse como el ‘*hub fintech*’ del Caribe, gracias al crecimiento indetenible de las empresas de tecnología financiera, e iniciativas como el Hub de Innovación Financiera, integrado por las entidades reguladoras y supervisoras del sistema financiero dominicano, y que tiene como fin orientar a los ciudadanos sobre el marco regulatorio de este sistema, fomentar y analizar proyectos innovadores y facilitar la interacción entre sector financiero, *startups* y reguladores.

Otro potencial catalizador de este posicionamiento es el modelo financiero de banca abierta u *Open Banking*, que se encuentra en una fase de inicio y desarrollo regulatorio, liderado por la Superintendencia

“Si tuviera que resumirlo, diría que GCS es innovación con propósito. Es tecnología dominicana pensada para resolver problemas reales. Es una apuesta por la inclusión financiera, la bancarización y el progreso”, expresa el fundador de GCS.



Las *fintech* seguirán escribiendo el futuro del futuro, respondiendo a las necesidades de millones de clientes aún desatendidos en el mundo y promoviendo el progreso con sentido humano.



de Bancos y el Banco Mundial, y con las *fintech* y las entidades bancarias como aliados relevantes.

La banca abierta hará posible el intercambio de datos financieros entre diferentes entidades, con el consentimiento del cliente, a través de interfaces de programación de aplicaciones (APIs), promoviendo así la innovación, la competencia y la inclusión en República Dominicana.

En un futuro que está más presente que nunca, las extraordinarias *fintech* seguirán protagonizando esta apertura bancaria y la democratización financiera en República Dominicana, superando con eficacia desafíos en materia de ciberseguridad, financiamiento, atracción de talentos y alfabetización digital.

Desde GCS en particular, sus acciones se mantendrán enfocadas en consolidar un ecosistema digital más inclusivo, seguro y eficiente, derribando barreras que aún separan a millones de personas de la autonomía financiera.

“No nos hemos desviado ni por un segundo de nuestra misión de seguir fomentando la transformación digital y la inclusión de la mayoría en el sistema financiero, para generar la libertad y el desarrollo integral de las personas y sus familias, y aportando al desarrollo del país”, señala el presidente del Consejo de Directores de GCS.

Como aprendió desde joven, motivado por el ejemplo de su abuelo, sabe que los desafíos siempre estarán presentes, pero también reconoce que en equipo sabrán rebasarlos con ingenio, apertura, integridad y valentía, afianzando su trayectoria de innovación con sentido humano.

“GCS ha sido mi manera de honrar la convicción de mi abuelo de que la banca debe servir a todos, aportando mi propia visión de que la tecnología debe derribar barreras, no levantarlas”.

