

Playbook:

La frontera del open finance

Guía estratégica para el
C-Level: De la regulación
a la ventaja competitiva.

Contenido



El despertar: el fin de los silos de datos	3
Pasaporte al éxito: lecciones globales	4
Los tres retos críticos y el rol de Pragma	5
¿A dónde vamos? hacia la economía del dato 2030	7
Diagnóstico estratégico: ¿está su entidad preparada para el decreto 0368?	9
Interpretación de resultados: el semáforo estratégico	10
Conclusión	11

01

El despertar: el fin de los silos de datos

“El Open Finance no es un proyecto de TI; es el nuevo modelo operativo del sistema financiero.”

Hoy, la banca tradicional en Colombia enfrenta una paradoja: posee la mayor cantidad de datos, pero la menor capacidad de procesarlos en tiempo real.

Hacia la democratización financiera:

El Decreto 0368 de 2026 no solo regula; democratiza. El mecanismo de consentimiento y la doble verificación devuelven el poder al usuario, permitiendo que sus datos "viajen" hacia donde generen más valor.

El riesgo de ser una "tubería":

Si los bancos no evolucionan, corren el riesgo de convertirse en simples proveedores de infraestructura (commodities), mientras las BigTechs y Neobancos (como Revolut) se quedan con la capa de experiencia de cliente y el margen de rentabilidad.

02

Pasaporte al éxito: lecciones globales.

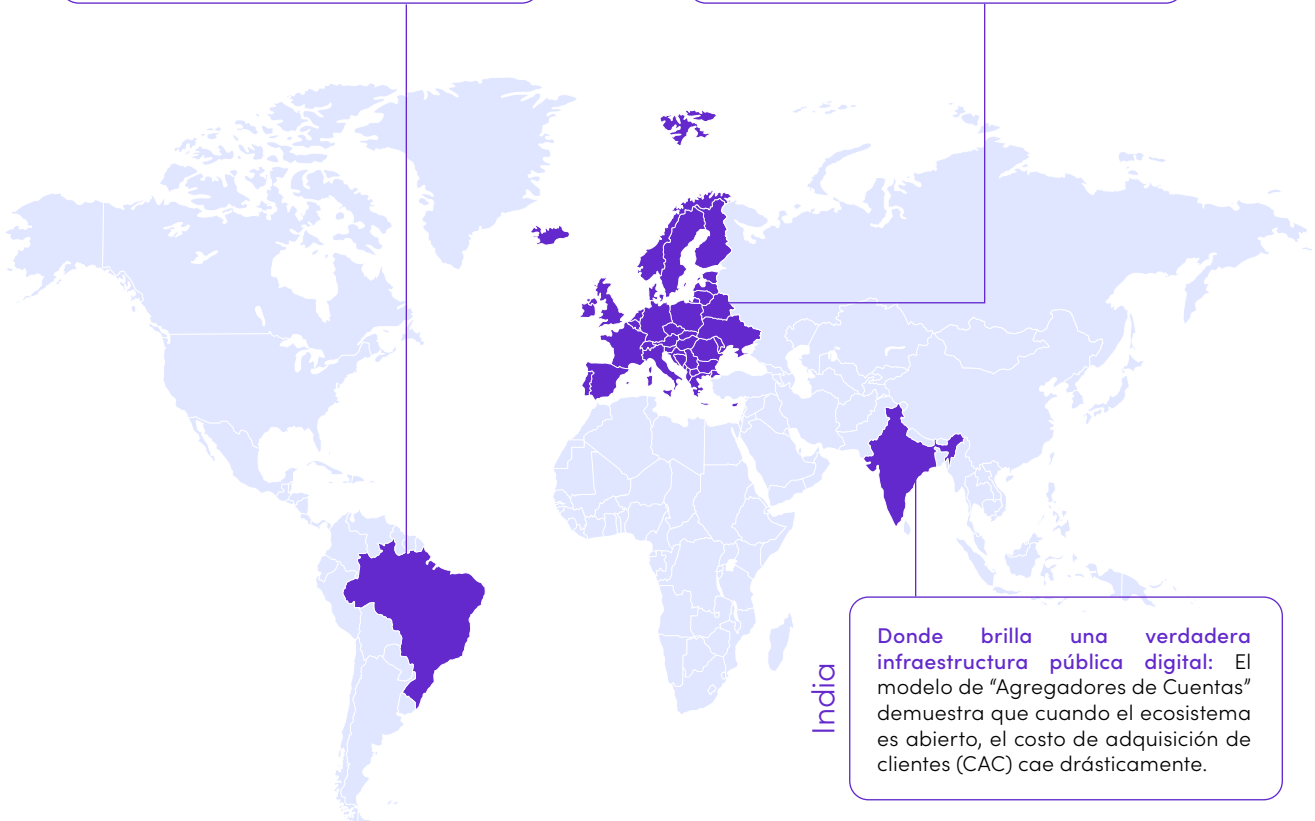
Para ganar en el mercado local, debemos mirar los espejos internacionales que menciona la evidencia:

Brasil

Donde la velocidad de la reciprocidad va punteando: El caso de éxito más cercano. La clave no fue solo la tecnología, sino el incentivo: si quieres consumir datos de otros para ofrecer crédito, debes abrir los tuyos. La interoperabilidad aceleró la inclusión.

Europa

Donde el estándar PSD2 lo cambió todo: Nos enseñó que la regulación por sí sola no crea mercado. La banca europea sufrió al inicio por ver esto como un gasto de cumplimiento (compliance) y no como una **oportunidad de nuevos ingresos**.



India

Donde brilla una verdadera infraestructura pública digital: El modelo de "Agregadores de Cuentas" demuestra que cuando el ecosistema es abierto, el costo de adquisición de clientes (CAC) cae drásticamente.

03

Los tres retos críticos y el rol de Pragma

Basado en el análisis de fricciones del mercado, identificamos tres nodos donde la estrategia suele fallar:

Reto 1

La trampa del Legacy (Infraestructura)

El problema:

Sus sistemas actuales no fueron diseñados para soportar miles de consultas de terceros por segundo vía API. El costo de mantenimiento está devorando el presupuesto de innovación.

La solución Pragma:

Orquestación de capas intermedias (Middleware) y modernización Coreless. Permitimos que su banco "hable" Open Finance sin necesidad de reemplazar todo su core de un día para otro.

Reto 2

La guerra por la multibancalidad

El problema:

El cliente ya no es "leal", es "multitasking"; usa de tres a cuatro apps financieras. Quien logre ser la app primaria que agrega las demás, ganará la relación.

La solución Pragma:

Diseño de interfaces para una verdadera **banca centralizada**. Transformamos su app en un centro de control donde el usuario ve sus saldos de otros bancos, optimizando la gestión de su flujo de caja y reteniendo la atención.

Reto 3

Monetización y seguridad: El dilema del consentimiento

El problema:

¿Cómo convertir el costo del Open Finance en ingresos? ¿Cómo garantizar que el flujo de datos sea seguro bajo estándares FAPI?

La solución Pragma:

Implementación de modelos de **Data-as-a-Service**. Ayudamos a monetizar los datos (bajo consentimiento) para ofrecer productos hiperpersonalizados (seguros, créditos pre-aprobados en segundos) con seguridad de grado bancario.

04

¿A dónde vamos? hacia la economía del dato 2030

El Open Finance es solo la primera ficha de un dominó más grande: **Open Data**.

Basados en la progresión de mercados maduros (Inglaterra y Brasil), el futuro se divide en tres niveles:

Horizonte 2025-2027

Tier 1 | Optimizar

Señales

El foco está en hacer más eficiente lo que ya existe: mejorar canales digitales, reducir fricción en procesos heredados y cumplir con las primeras obligaciones regulatorias de Open Finance. No hay reinención del modelo, sino aceleración de la madurez digital.

La tensión

La tentación de posponer la modernización técnica asumiendo que "la regulación siempre se demora". **Error crítico:** El banco que publica APIs estables primero, se queda con los mejores partners.

Horizonte 2027-2030

Tier 2 | Transicionar

Señales

Las APIs abiertas permiten que terceros construyan experiencias encima de la infraestructura bancaria y los productos tradicionales se desarticulan: el crédito puede venir de un lado, el ahorro de otro, los pagos de un tercero. El banco que sobrevive bien este horizonte es el que entiende su nuevo rol como orquestador de ecosistema, no como proveedor de productos.

La tensión

La retención de clientes ya no es “evitar que se vayan”, sino ser la app que eligen abrir primero cada mañana.

Horizonte 2030-2035

Tier 3 | Reconfigurar

En este punto, su entidad deberá haber elegido uno de estos dos caminos:

Banco-plataforma:

Usted orquesta un ecosistema de servicios (propios y de terceros). Genera ingresos por datos e intermediación. Requiere inversión alta en UX y datos.

Banco-utilidad:

Usted provee la infraestructura regulatoria (custodia, depósitos) pero **pierde la relación directa con el cliente**. Es rentable, pero es un commodity.

05

Diagnóstico estratégico: ¿está su entidad preparada para el decreto 0368?

Este diagnóstico rápido ha sido diseñado por **Pragma** basándose en las fricciones reales del mercado. No reemplaza un assessment profundo, pero define su hoja de ruta inmediata.

Instrucciones: Responda con honestidad “SÍ” o “NO” a los siguientes pilares de transformación.

		Sí	No
Pilar 1	Arquitectura y APIs (El cimiento)		
	1. ¿Su capa de integración actual puede exponer APIs estandarizadas en los próximos 12 meses sin colapsar el Core?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	2. ¿Tiene inventariados los sistemas legados que requieren modernización obligatoria para cumplir el decreto?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	3. ¿Posee capacidad de monitoreo en tiempo real sobre el tráfico de APIs de terceros?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pilar 2	Experiencia de consentimiento (La confianza)		
	4. ¿Ha diseñado y testeado un flujo de consentimiento de Open Finance con usuarios reales (no solo en entornos de prueba)?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	5. ¿Su aplicación permite la revocatoria de consentimiento de forma autónoma y transparente para el usuario?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Pilar 3	Modelos de datos y scoring (La monetización)		Sí	No
	6. ¿Su modelo de crédito incorpora datos transaccionales propios (y de terceros) en tiempo real para ajustar el riesgo?		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	7. ¿Tiene capacidad de modelado de riesgo específico para el segmento de independientes y autónomos (Gig Economy)?		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Interpretación de resultados: el semáforo estratégico

Localice su puntaje y descubra su prioridad para el próximo semestre:

<p style="font-size: 24px; margin: 0;">6 – 7</p> <p style="margin: 0;">puntos</p>	<p style="font-size: 24px; margin: 0;">Acelerador</p>	<p>Tiene bases sólidas. El reto no es empezar, es escalar. Su prioridad es optimizar las aristas más débiles para bloquear la entrada de neobancos globales.</p>
<p style="font-size: 24px; margin: 0;">3 – 5</p> <p style="margin: 0;">puntos</p>	<p style="font-size: 24px; margin: 0;">En brecha</p>	<p>Existen vacíos críticos. El riesgo no es solo el incumplimiento regulatorio, es quedarse sin ventana de tiempo para construir una diferenciación real antes de 2027.</p>
<p style="font-size: 24px; margin: 0;">0 – 2</p> <p style="margin: 0;">puntos</p>	<p style="font-size: 24px; margin: 0;">Reacción crítica</p>	<p>Su punto de partida es estratégico, no técnico. Antes de invertir en software, necesita claridad y celeridad en definiciones de negocio. El mercado lo está dejando atrás.</p>

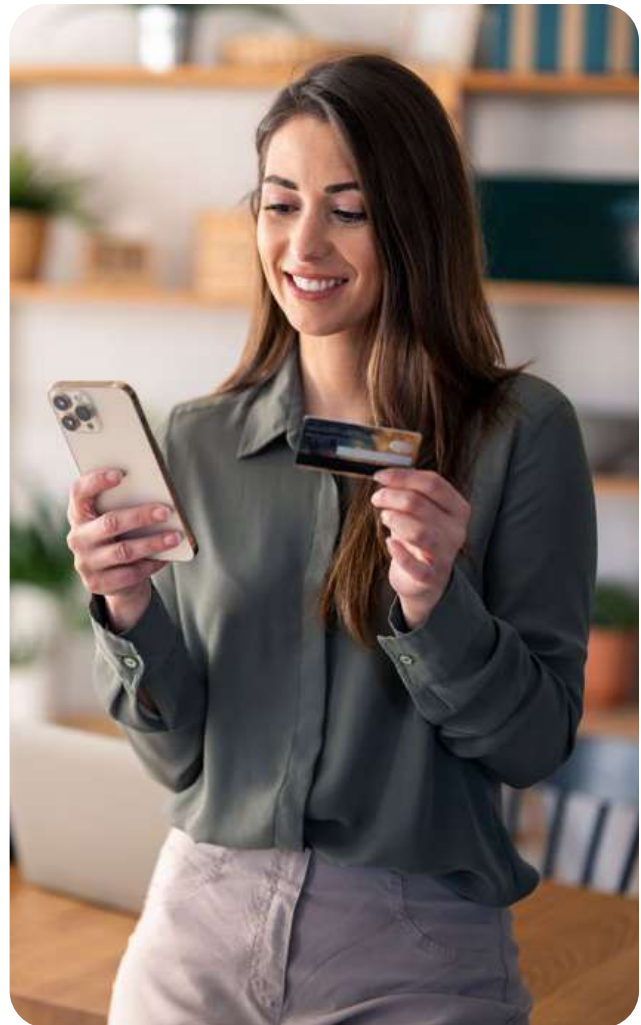
¿Cuál es el siguiente paso?

En Pragma, no solo entendemos el **Decreto 0368**; hemos construido la infraestructura que permite a los bancos tradicionales competir en igualdad de condiciones con los nativos digitales.

Si su diagnóstico arrojó brechas en los pilares 1 o 4, o si se encuentra en el nivel de **“Reacción Crítica”**, hablemos. Podemos ayudarle a definir un roadmap que convierta la regulación en su mayor ventaja competitiva.

Una conclusión puntual

El costo de esperar a que el mercado madure es perder la propiedad del cliente. **Pragma** no solo construye las APIs; diseña el modelo de negocio que corre sobre ellas.



○ ○○ ○ Keep moving

www.pragma.co