

RESUMEN DE PROYECTO

CIBERSEGURIDAD PARA EL ECOSISTEMA DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL: INVERSIÓN DE CAPITAL EN VU SECURITY (RG-Q0055)

La aceleración del proceso de transformación digital en América Latina y el Caribe (ALC) se está traduciendo en una mayor vulnerabilidad de las personas y actores económicos (empresas, instituciones financieras, organizaciones médicas, etc.) a los ataques cibernéticos. Según el Informe Anual de Ciberseguridad de Cisco (2018), cada día se registran cerca de 20.000 millones de ataques a escala mundial, lo que pone de manifiesto la necesidad de contar con soluciones efectivas para hacer frente a este flagelo. Sólo en 2017, en ALC se registraron más de 700 millones de amenazas cibernéticas, un 60% más que en el año anterior, y se estima que el impacto de los ciberataques en la región podría alcanzar los US\$ 90.000 millones en pérdidas anuales para las empresas. A pesar de la innegable relevancia de la seguridad digital, el sector en la región todavía no es capaz de responder de forma adecuada a la demanda cada vez mayor por este tipo de productos y servicios. Según el relevamiento de la Asociación Latinoamericana de Capital Privado (LAVCA), menos de 1% de startups de la región pertenece a este sector.

Con el objetivo de reducir la vulnerabilidad de las personas y los actores económicos de la región a ataques cibernéticos, permitiéndoles realizar transacciones digitales más seguras y a menor costo, BID Lab se propone apoyar a VU Security (en adelante VU), una compañía de ciberseguridad líder de la región. Fundada por el emprendedor Sebastián Stranieri, VU se enfoca en la prevención de fraudes y protección de identidad. Con un modelo de negocio *Business-to-Business* (B2B) y en menor medida *Business-to-Government* (B2G), sus productos combinan los controles tradicionales de ciberseguridad con la geolocalización, *machine learning* y el análisis del comportamiento de los usuarios.

La compañía constituye un ejemplo del tipo de innovación que está naciendo en la región: una marca de innovación con una clara conciencia social y medioambiental. La generación de impacto forma parte de la misión de VU: en particular, la compañía ha estado demostrando su potencial de contribución a la inclusión financiera de la población no bancarizada/sub-bancarizada de la región, a través de las soluciones que viene desarrollando para sus clientes corporativos. Por ejemplo, el API (*Application Programming Interface*) de proceso de inducción (*onboarding*) seguro de VU permite a personas no bancarizadas ser verificadas para la apertura de cuentas o en trámites para acceder a créditos, con tan solo el envío a través de *Whatsapp* de una foto de la cédula de identidad y un autorretrato (*selfie*), protegiendo la información del usuario y cumpliendo con los requerimientos de la ley de datos personales.

Los beneficiarios finales serán actores económicos, que generan, recogen, procesan, intercambian o archivan datos electrónicos en computadoras, teléfonos móviles, y otros dispositivos conectados a redes y el internet, sean éstos empresas (instituciones financieras, organizaciones médicas, organizaciones educativas, PYME, etc.), entidades gubernamentales, así como las personas naturales usuarias de sus servicios. En particular, se beneficiarán a personas excluidas de servicios básicos (como los servicios financieros) a quienes el uso de teléfonos inteligentes y de tecnología digital puede acercarlos los servicios, reduciendo costos, y mejorando su alcance y calidad. Para BID Lab, VU es un ejemplo de cómo usar innovación para la inclusión, con una sinergia clara con dos de las tres áreas prioritarias: ciudades inclusivas y economía del conocimiento.

A diferencia de otras compañías del sector, que en general se centran sólo en un aspecto de la ciberseguridad, VU ofrece un conjunto integral de servicios combinados que incluyen análisis de fraude, reconocimiento de identidad, reconocimiento facial, reconocimiento de voz, entre otros. Actualmente VU cuenta con más de 90 clientes (incluyendo bancos, gobiernos, empresas, entre otros) los cuales sirven a más de 180 MM de usuarios finales en 20 países de ALC, incluyendo países del Caribe como Trinidad y Tobago. La compañía proyecta asimismo ampliar los sectores

atendidos (por ejemplo, salud), así como implementar una estrategia para llegar a un segmento de clientes que no ha sido foco hasta el momento: las PyME de la región.

BID Lab propone realizar una inversión de capital de US\$1.500.000 en la ronda de financiamiento de Serie B de la compañía, que permitirá a la empresa fortalecer y consolidar su modelo de negocios desde una perspectiva comercial, financiera, tecnológica y de impacto.