

“Fuimos la primera tarjeta de crédito para 40% de nuestros usuarios”

BANCOS. RAPPIDAY RECIBIÓ LA AUTORIZACIÓN DE LA SUPERFINANCIERA PARA FUNCIONAR COMO COMPAÑÍA DE FINANCIAMIENTO, Y EN UN AÑO LLEGÓ A 200.000 USUARIOS CON RAPPICREDIT

BOGOTÁ

En la noche de este jueves, la *Superintendencia Financiera de Colombia (SFC)* le dio el aval a *RappiPay* para operar como compañía de financiamiento, lo que le permitirá a la empresa ampliar su portafolio de servicios.

El crecimiento de la billetera digital ha sido acelerado, pasando de tener más de 50 tarjetas de crédito colocadas en diciembre de 2020 a 150.000 en un año. A partir de esto, **Gabriel Migowski**, CEO de *RappiPay* en Colombia, destacó el compromiso de la marca para llegar a 80% de satisfacción en sus clientes y generar 400 empleos desde el próximo mes.

¿Qué representa esta autorización para la compañía?, ¿Cuándo operarán oficialmente?

La autorización de la *Superfinanciera* dice que nosotros somos dignos de recibir los recursos del público; y la responsabilidad que eso representa para nosotros es enorme y lo tomamos muy en serio. Este aval se logró en tiempo récord gracias al altísimo nivel de nuestro equipo, que consolida experiencia de ‘players’ líderes en el sector financiero en todo el mundo y a la dedicación constante de recur-

sos, tiempo y foco de nuestros accionistas, *Davivienda* y *Rappi*. Ofreceremos la oportunidad de abrir una cuenta con nosotros y habilitaremos la lista de espera. Pero tenemos que conectar con el *Banco de la República* y *Visa* primero, por ejemplo, y ese proceso tarda dos meses para que podamos operar oficialmente.

¿Cuántos usuarios tienen actualmente?, ¿Cuál es la meta?

En nuestra billetera alcanzamos los 800.000 usuarios y, a un año de lanzar nuestra tarjeta de crédito (*RappiCredit*), ya somos 200.000, pero lo más importante es que 80% de nuestros clientes la usan, la tienen activa mes a mes.

Además, miramos realmente el nivel de satisfacción de nuestros usuarios, pues alcanzamos 80% en este indicador. La meta en el me-

diano plazo es alcanzar 90 puntos porcentuales.

Además, hemos sido la primera tarjeta de crédito para 40% de nuestros usuarios, principalmente para jóvenes que ven en nosotros una opción rápida y sencilla, pues para muchos es más fácil un proceso digital que tener que desplazarse a una sucursal.

¿Cuál es el elemento diferenciador de *RappiPay* frente a otras billeteras digitales?

Para *RappiPay* es muy importante ser el aliado perfecto de sus usuarios, por eso tenemos 5% de cashback ilimitado en 100% de compras en ti-

quetes aéreos, hoteles y alquiler de carros comprados con la tarjeta de crédito *RappiCard* en la app de *Rappi*, que también funciona en compras en el exterior.

Por otra parte, tenemos una gran apuesta por el servicio, en vez de contratar un call center con personas que no están conectadas con la marca, contamos con personal bankers, jóvenes recién egresados de diferentes universidades del país que entran a la empresa para hacer lo más importante: atender de forma rápida y conclusiva a los clientes.

Finalmente, emitimos tarjetas de crédito con mayor seguridad, las cuales tienen un cvv dinámico, el cual cambia cada 10 minutos. Con eso, si compras por internet en algún sitio que hackean, por ejemplo, no podrán usar tu tarjeta.

¿Lanzarán más productos con el aval de la *Superfinanciera*?

Vamos a lanzar la *RappiCard* para poder captar recursos, pero en un plazo de dos meses, y luego lanzaremos productos de inversión y ahorro.

¿Cuál es su nivel de cartera?

Finalizaremos el mes con \$335.000 millones en cartera, mientras que al cierre de 2021 alcanzamos \$242.000 millones.

¿Por qué invertir en el país?

En estos momentos de incertidumbre hay que recordar que el futuro del país está en nuestras manos. Apoyaremos al desarrollo de Colombia, confiamos en este mercado y vamos a contratar a 400 personas desde el próximo mes.

NATHALIA MORALES ARÉVALO
jnmorales@larepublica.com.co



Gabriel Migowski, CEO de *RappiPay* en Colombia, destacó que al cierre de 2021 alcanzaron una cartera de \$242.000 millones, mientras que al finalizar este mes estiman \$335.000 millones.

90%

ES LA META DE SATISFACCIÓN EN SUS CLIENTES QUE PROYECTA ALCANZAR LA MARCA. HOY, LA CIFRA ES DE 80%.



Adriana Cárdenas
Gerente general de Visa en Colombia

“El lanzamiento de *Apple Pay* representa un paso clave en los esfuerzos por implementar tecnologías sin contacto de fácil adopción, para la próxima generación de pagos”.



Escanee para ver el Comment LR con más detalles de la entrevista al CEO de *RappiPay*.

Síguenos en:



www.larepublica.co
Con más información sobre el avance de los neobancos frente a la banca tradicional.

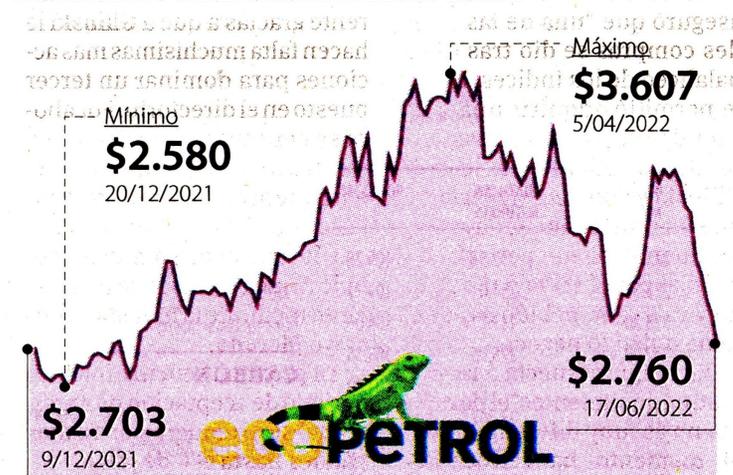
Neobancos alcanzan 25 millones de clientes por auge de pagos digitales

Colombia incrementa su apuesta por los neobancos y avanza hacia una cultura de pagos digitales. Así lo determinó un informe de *Minsait Payments*, el cual resalta que los bancos tradicionales ceden espacio a favor de las nuevas compañías que operan en el ámbito financiero. *LR* realizó un sondeo con las entidades que han liderado el boom de los neobancos en los últimos años: *Nequi*, *Daviplata*, *Lulo Bank*, *Nu* y *RappiPay*, compañías que, en conjunto, superan los 25 millones de usuarios.

BOLSAS. EN TOTAL, LOS ACCIONISTAS RECIBIRÁN UN RETORNO DE \$448, EL MÁS ALTO DE LA HISTORIA

Ecopetrol autorizó aumento de dividendo por \$168

MOVIMIENTO DE LA ACCIÓN DE ECOPETROL



Fuente: Bloomberg / Gráfico: LR-ER

BOGOTÁ

La Asamblea Extraordinaria de Accionistas de *Ecopetrol* aprobó el aumento del dividendo para los socios, entre quienes se encuentra la Nación. Con esta decisión, se distribuirán \$168 por título, un monto que será cancelado a más tardar el 30 de junio. Esta cifra se suma a los \$280 que se aprobaron en la reunión ordinaria de marzo y que se distribuyeron el pasado 21 de abril. En total, los socios verán en sus cuentas \$448 por acción, el retorno más alto en su historia.

Este hecho se da después de que el *Ministerio de Hacienda* y la petrolera presentaron, a ini-

cios de junio, un plan para cubrir el déficit del *Fondo de Estabilización de Precios de Combustibles (Fepc)*, que a marzo rondaba los \$14,1 billones a favor del grupo empresarial.

El plan acordado involucra dos acciones principales para solventar dicho saldo. Por un lado, están los aportes del Gobierno por cerca de \$8 billones, desagregados en \$7,3 billones de recursos de caja y \$675.400 millones de los dividendos de *Ecopetrol* que le corresponden. Para los \$6,1 billones restantes fue que surgió la propuesta de liberar una parte de la reserva ocasional de la compañía, que será distribuida como dividen-

do extraordinario para los accionistas.

El pago será de cerca de \$6,9 billones, de los cuales \$6,1 billones le corresponderán a la Nación y \$795.000 millones a los socios minoritarios.

Un análisis de *Davivienda Corredores* estudió el Marco Fiscal de Mediano Plazo (Mfmp), en el que se planteó un incremento de los ingresos de la Nación por cuenta del aporte por los dividendos de *Ecopetrol*. El monto crecería 47,3% en 2023, pasando de obtener beneficios por \$16,32 billones este año, a \$24,03 billones el siguiente.



IVÁN O. CAJAMARCA
@IvanCajamarcaM