

Editado por: Daniella P. Rodríguez - dprodriguez@larepublica.com.co

BOLSAS

Oro llega a US\$3.433, máximo en dos meses

HISTÓRICO DEL ORO

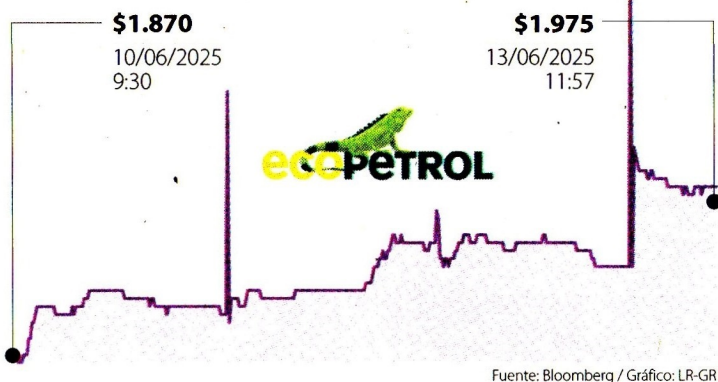


El precio del oro subía el viernes a su nivel más alto en casi dos meses y se encaminaba a una subida semanal, ya que los inversionistas se refugiaban en activos seguros después de que el ataque de Israel a Irán aumentara las tensiones en Oriente Próximo. El oro al contado subía 1,3%, a US\$3.433 la onza, tras alcanzar su máximo desde el 22 de abril. *Bank Of America* asegura que llegará a los US\$4.000 este año. (DR)

BOLSAS

Acción de Ecopetrol subió 2% este viernes

MOVIMIENTO DE LA ACCIÓN DE ECOPETROL



El mercado internacional del petróleo amaneció con alzas superiores a los US\$4 el barril por el ataque israelí a Irán en la madrugada del viernes. Los precios del crudo ganaban casi 9%, tras registrar un alza del 14% durante la sesión asiática, en camino a su mayor salto diario desde 2022. Esto, impulsó las ganancias en la acción de *Ecopetrol*, que abrió con alza de 2% y llegó a \$1.970 en la jornada de la mañana. (DR)

BANCOS

Scotiabank Colpatria financia a Amarilo



Scotiabank Colpatria

Scotiabank Colpatria anunció su participación en una operación de crédito por \$535.000 millones destinada a *Amarilo*. Esta transacción, en la que también hacen parte ocho bancos locales, es muy importante en el sector constructor colombiano. "Nos complace seguir apoyando a nuestro importante cliente *Amarilo*", celebra **Sebastián Rodríguez**, gerente de Banca Comercial de Scotiabank Colpatria. (AB)

"Vamos a lanzar una tarjeta de crédito para el último trimestre"

BANCOS. BOLD, EMPRESA QUE LIDERA JOSÉ VÉLEZ, SE TRANSFORMA EN UNA ENTIDAD FINANCIERA QUE YA PROCESA \$1 BILLÓN AL MES Y OFRECE CRÉDITO, CUENTAS Y TARJETAS ENFOCADAS EN LAS PYME

BOGOTÁ

Con más de 580.000 empresas vinculadas y más de \$1 billón procesado al mes, *Bold* avanza en la transformación como entidad financiera, apostándole a un ecosistema completo de servicios para las Pyme, como las cuentas digitales, las tarjetas, los créditos basados en ventas y también los bolsillos de ahorro automatizados. En entrevista con *LR*, **José Vélez**, CEO de la entidad, habló sobre el plan de escalar su operación, las metas para 2025 y por qué se espera que los neobancos lideren el futuro de la banca en el país.

¿Qué es Bold para quienes no lo conocen?

Bold comenzó como una empresa de datáfonos. Empezamos con un primer datáfono blanco, pequeño, que parecía una calculadora. Sin embargo, hoy somos mucho más que eso. *Bold* se está transformando en un banco digital para las Pyme. Ofrecemos datáfonos, cuentas digitales, tarjetas y crédito.

¿Cuál es el balance del crecimiento de Bold en los primeros cinco meses de 2025?

Nos ha ido muy bien. Estamos creciendo por encima del 100% en ingresos, lo cual es muy positivo. Desde octubre del año pasado, *Bold* ya opera como entidad financiera y los nuevos productos han tenido muy buena acogida entre las Pyme.

¿Cómo ha sido la adopción de las tarjetas débito y crédito que han lanzado?

Nuestras tarjetas de débito ya están en el mercado desde octubre. Con la tarjeta de crédito actualmente nos encontramos en una fase piloto y tenemos planeado abrirla para todo nuestro público hacia el último trimestre de lo que queda de año.

\$150.000

MILLONES ES EL MONTO QUE HEMOS DESEMBOLSADO EN LOS CRÉDITOS BASADOS EN VENTAS HECHOS PARA LAS PYME.

Síganos en:
www.larepublica.co
Para conocer más información sobre corporaciones financieras en el país.



¿La transformación de Bold en entidad financiera fue parte del plan desde el inicio?

Sí, siempre lo tuvimos planeado. Desde que fundamos la empresa sabíamos que los pagos eran solo un medio para construir un ecosistema financiero y tecnológico para las Pyme. Nos tomó años desarrollar la tecnología, conseguir los permisos y crear la entidad financiera. En 2023 hicimos pruebas y en octubre de ese año empezamos a masificar.

¿Cuentan con la autorización de la Superfinanciera para operar como entidad financiera?

Sí, ya pasamos por todo el proceso. Hoy *Bold* es una compañía de financiamiento, la misma licencia que tienen algunos neobancos en Colombia. Esto nos permite ofrecer cuentas digitales, tarjetas de débito y crédito, y bolsillos remunerados. Desde octubre estamos masificando nuestra oferta.

¿Qué volumen de operaciones manejan hoy y cuál es su meta para final de año?

Actualmente procesamos más del 5% de todas las transacciones que se hacen en Co-

lombia, lo que equivale a más de \$1 billón mensuales. Tenemos más de 580.000 clientes y esperamos duplicar ese volumen para fin de año.

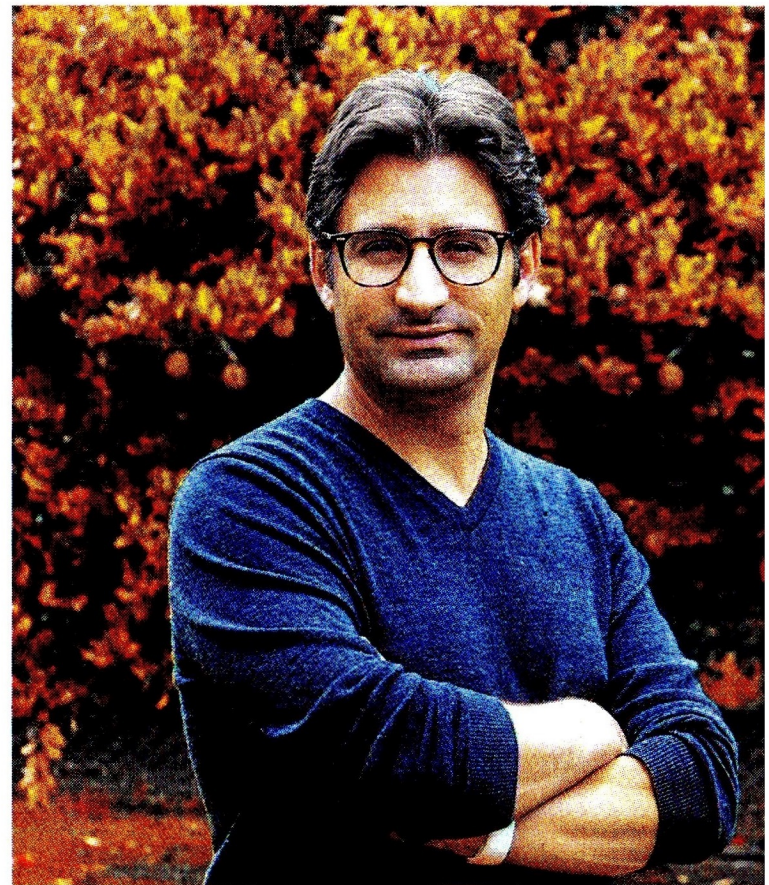
¿Por qué cree que han logrado posicionarse tan bien entre las Pyme colombianas?

Porque las Pyme han sido históricamente subatendidas por la banca tradicional. Los bancos los tratan como un número más. Nosotros entendimos ese vacío y nos enfocamos en soluciones diseñadas específicamente para ellos. Ya hemos abierto 80.000 cuentas digitales que permiten recibir directamente las ventas procesadas por nuestros datáfonos.

¿Planean ofrecer servicios a otros públicos además de las pymes independientes?

Norealmente, ya que nuestra misión es ayudar a las Pyme a crecer y prosperar. Incluso cuando el cliente es una persona natural, generalmente hay un negocio detrás. Nos enfocamos en quienes están construyendo empresa, ya sea de manera formal o informal.

DIEGO ALEJANDRO OSPINA HENAO
dospina@larepublica.co



Bold

José Vélez, CEO Bold, habló sobre el plan de escalar la operación y de consolidarse como un nuevo banco digital.



Jorge Ulloa
Director de Tecnología de Bold

"Estamos construyendo una plataforma financiera con tecnología de punta y los estándares más altos de seguridad, para que nuestros clientes reciban pagos en sus negocios sin interrupción".