

# Remesas, con un récord de US\$708 millones

En entrevista con El País, José Alejandro Guerrero, presidente del Banco W, explicó que este año ha sido muy retador por la baja de los ingresos de las empresas y hogares, al mismo tiempo que la inflación siguió alta, pero considera que el segundo semestre será mejor.

Asimismo, el directivo bancario dijo que el negocio de remesas mantuvo su crecimiento superior al mercado con un alza de 17,44 % y alcanzando una cifra récord de US\$708 millones.

Activos: Pág. A5

## “En un solo mes pagamos US\$74 millones en remesas”

José Alejandro Guerrero, presidente del Banco W, habla sobre cómo avanzan las microfinanzas en el país.

POR REDACCIÓN DE EL PAÍS



**E**l Banco W es uno de los principales jugadores en el mercado de las microfinanzas en el país.

El año pasado las colocaciones de microcréditos de la entidad financiera sumaron \$1,3 billones y el saldo final de cartera bruta, \$1,4 billones, 8.1% más alto que en 2022.

En entrevista con El País, José Alejandro Guerrero, presidente del Banco W, explicó que este año ha sido muy retador por la baja de los ingresos de las empresas y hogares, al mismo tiempo que la inflación siguió alta, pero considera que el segundo semestre será mejor.

Agregó que las inversiones de la entidad se han enfocado en el desarrollo de productos digitales para facilitar la experiencia de los clientes. También resaltó el negocio de remesas, pues solo el mes pasado, a través del banco, se pagaron US\$74 millones a las familias de los vallecaucanos y colombianos.

**¿Cómo cierra el primer semestre del Banco W?**

El primer semestre del año, en general para el sistema financiero, fue duro por varias razones. El banco cierra en rojo y aunque ya en el segundo semestre empezamos a cambiar esa tendencia, no creo que alcancemos a recuperar las pérdidas. Esto no es de preocupar porque el banco W, y en general la banca en Colombia, es supremamente sólida, la Superintendencia Financiera, desde la crisis del 09, ha hecho un trabajo interesante en esta materia. Tenemos unos patrimonios y unos índices de solvencia bastantes grandes y eso ayuda muchísimo.

**¿Qué ha llevado a la banca a esta situación?**

Lo que nos ha llevado a tener algunos rojos es el costo el fondeo que subió a niveles altos, particularmente en microfinanzas porque nosotros colocamos a una tasa fija, no variable como lo hace la banca tra-

dicional, eso nos estrecha el margen. Lo segundo es que hay un pequeño deterioro en la cartera de microcrédito, que ya empezó a estabilizarse desde este mes de julio.

¿Qué pasó en general a la empresa y a las mipymes? Primero, la subida de las tasas de interés, esto implica que todas las personas o empresas que debían dinero les aumentaron los intereses desde mediados del 2022. Segundo, la inflación estuvo en niveles muy altos y eso hace que nuestro poder adquisitivo se reduzca. Tercero, una caída en los ingresos durante el 2023, entonces caen los ingresos, sube el costo de financiación, suben los gastos, esos tres elementos hacen que el disponible o la utilidad de las empresas se reduzcan de manera significativa, disminuyendo su capacidad pago y, por

**“El negocio de remesas mantuvo su crecimiento superior al mercado con un alza de 17,44 % y alcanzando una cifra récord de US\$708 millones”.**

ende, la capacidad de atender las obligaciones.

**¿Qué tanto se ha deteriorado la cartera de microcrédito?**

El indicador de morosidad estuvo en 7,6% un dato que realmente es manejable, aunque es más alto de lo que se tuvo en pandemia. Pero creemos que ya empezó a controlarse, vimos que en los meses de abril y mayo se registró un comportamiento mucho mejor, en junio rebotó un poquito y para julio va muy positivo. Siempre el segundo semestre es mucho mejor que el primero por qué la economía se mueve más.

Yo creo que las personas y las empresas ya se ajustaron, sobretodo el microempresario, pues están enseñados a guerrear, tienen mucha resiliencia y se levantan la plata en diferentes actividades, entonces eso les da flexibilidad de moverse, ajustar su actividad productiva o su negocio y salir adelante.

**¿Qué proyecciones tienen para este segundo semestre del 2024?**

Creo que este semestre será mucho mejor, en general para todos, las tasas siguen bajando y se espera que en las siguientes reuniones del Banco de la República estas sigan reduciéndose, a niveles de 50 puntos básicos mensual, y vemos que hay bancos, en la línea hipotecaria, que decidieron bajar también las tasas. Eso hace que todo se empiece a mover.

Yo creo que este año la economía del Valle va a tener un crecimiento bajo frente a años anteriores, como se proyecta para Colombia, pero esperamos un 2025 mejor.

**¿Cómo es la presencia del Banco W en Colombia?**

En Colombia tenemos una cartera de

\$1,4 billones, colocamos créditos en 741 municipios y estamos en 29 departamentos con oficinas. Tenemos 200 mil clientes de crédito, aproximadamente 470 mil clientes con cuentas de ahorro, 22.500 con CDT y colocamos mensualmente entre \$80.000 millones y \$90.000 millones en créditos.

Nuestras proyecciones son seguir creciendo en cada uno de los frentes. También somos pagadores de remesas, hace cuatro años adquirimos la empresa Pagos Internacionales, una compañía caleña de muy buena trayectoria, con 26 años de mercado en ese momento.

Hoy tenemos una participación del mercado del 7,4% y pagamos el mes pasado US\$74 millones en remesas, que es plata de colombianos que están en exterior y que les mandan dinero a sus familias acá en Colombia. Las remesas son unos ingresos muy importantes pero, por otro lado, preocupa la salida del ta-

lento del país. El año pasado salieron 450.000 personas y no regresaron, eso no es bueno para una economía en el largo plazo.

**¿En qué están concentradas las inversiones?**

En los últimos 12 meses hemos invertido más de \$20.000 millones, entre otras cosas en los proyectos digitales como el CDT digital que permite que una persona abra este producto desde el celular.

También tenemos nuestra billetera, donde los clientes pueden consultar sus créditos, tener depósitos de bajo monto, hacer transferencias, recargas, ahí ya tenemos 30.000 clientes usando la herramienta.

Lanzamos en junio la tarjeta de crédito W, que es muy importante porque la mayoría de nuestros clientes no tienen acceso a este producto. Todas estas son inversiones muy grandes para estar a la vanguardia. Ahora tenemos el gotahorro digital, para que las personas paguen sus créditos, pero al mismo tiempo tengan un ahorro.

Hace un año hicimos una alianza con Icesi, que es nuestro laboratorio digital, de ahí nos nutrimos de todo ese conocimiento y experiencia que tiene la academia, pero también de los estudiantes y sus familias que hacen parte de nuestro nicho. Producto del laboratorio fue que sacamos la billetera digital, el CDT digital y ahora el gotahorro digital, con estas herramientas tratamos de mejorar la experiencia del cliente y ser más eficientes.

**¿Cuáles son las apuestas del banco en el mediano plazo?**

Seguir siendo uno de los principales jugadores de microfinanzas del país, consolidar todos estos cuatro productos que mencione porque son productos muy nuevos, recién salidos al mercado, también estamos con una estrategia de gestión documental, vamos a digitalizar todo para mejorar la experiencia cliente y seguir haciendo expansiones para llegar a más lugares de Colombia.