

AFEX elige a Perú para su expansión: aterriza bajo el modelo de fintech de pagos



■ El país es clave por su alto volumen de remesas recibidas y su avanzado ecosistema financiero digital, lo que facilita la interoperabilidad con actores como Yape.

POR MARÍA GABRIELA ARTEAGA

Tras 45 años de historia en Chile, y un paso por tres ciudades de Estados Unidos, la empresa AFEX -que se define como una de las más destacadas casas de cambio de divisa extranjera en su país- decidió extender sus operaciones a Perú, donde están gran parte de sus clientes.

Pero el modelo de negocios va más allá del envío de remesas tradicional. La compañía llega a la nación vecina bajo el formato de fintech de pagos, sin presencia física y con una atención 100% digital.

La idea es extrapolar el modelo de la aplicación AFEX Connect, que en Chile ha crecido considerablemente, al punto en que su desempeño es considerado por sus ejecutivos como "la mejor de nuestras sucursales".

"Vamos a hacer la dispersión de pagos a través de tecnologías que tenemos desarrolladas y vamos a implementar que nos permitan conectarnos a la red de *wallets* locales, mientras que algunos agentes nos apoyen con la dispersión presencial", explicó en entrevista con DFSUD, el gerente general de la compañía, Juan Icaza.

"Hablamos de esta fintech de pago, porque va a tener 100% de digitalización y va a estar amparada

en estos motores de pago que son desarrollos propios de APIs.

El objetivo para la firma es estar operando activamente a partir del segundo semestre de este año.

Las ventajas de Perú

La operación peruana va a estar liderada por William Salas, un reconocido ejecutivo de la industria financiera local con más de 21 años en el mercado de remesas, y quien asumió como *country manager*.

"El Perú es un país que recibe más remesas que lo que envía. Y lo hace desde Estados Unidos, España, Italia y Chile. Por eso, se hizo tan natural que el primer mercado al que saliera AFEX fuese Perú", contó Salas.

Y agregó: "Son mercados vecinos, hay una transaccionalidad, una relación histórica. Creo que Perú creo abre las puertas de lo que ya se venía trabajando y da un buen campo para poder entrar a la escena internacional".

Pero, ¿qué más lo hacía atractivo, más allá de la masa crítica a la que pueden acceder? Salas respondió: la interoperabilidad de la industria.

"Entrar a Perú con cuentas o con *wallets*, que es la billetera que va asociada a una cuenta, nos permitirá ganar participación en un mercado bancario bien maduro", detalló.

AFEX apunta a integrarse con



JUAN ICAZA,
GERENTE GENERAL DE AFEX.



WILLIAM SALAS,
COUNTRY MANAGER DE AFEX PERÚ.

había expandido un 20% después de la pandemia.

"Queremos ir a ese ritmo, sobre todo en este año que estamos empezando a cambiar. Creo que hay camino para poder seguir creciendo", señaló.

Ante la consulta de si ello les permitiría ver hacia otros países de la región, como Colombia, que es uno de los más activos en envíos de remesas, Icaza respondió que "la compañía está siempre sondeando activamente alternativas

La idea es extrapolar el modelo de la aplicación AFEX Connect, que en Chile ha crecido considerablemente, al punto en que su desempeño es considerado por sus ejecutivos como "la mejor de nuestras sucursales".

todos los actores de la industria. Ya lo hizo con Yape, una aplicación que partió en 2016 con transferencias y recargas a través de los números de teléfono y que hoy maneja más de 12 millones de clientes.

"Yape ha logrado competirle a la presencialidad. Estar integrados con Yape nos permite que nuestro beneficiario va a estar contento de recibir directamente su dinero. No va a tener que ir a un banco, a una

agencia, sino que directo con eso ya puede transaccionar", dijo Salas.

¿Más expansión?

Parte del efecto de que se eligiera a Perú como el primer mercado para lo que los ejecutivos llamaron "la re-internacionalización" de la marca, va de la mano también con el crecimiento del mercado de pagos.

Según Salas, la industria creció 11% en 2024 frente a 2023 y ya se

de crecimiento y de operación en otros países".

Aunque aclaró que "no es algo ya trazado ni tampoco existe algún cronograma", reconoció que "Colombia hace sentido" como otro destino natural para sus operaciones.

En el caso de Chile, los planes para 2025 son inaugurar otras tres sucursales en Santiago, las cuales se sumarían a las 51 que ya tienen a lo largo del territorio.