

# Bancos echan a andar la maquinaria digital



**El crédito bancario es otra cosa. El crédito bancario no sólo te sirve para hacer compras, sino un historial crediticio bancario eventualmente te va servir para tu patrimonio, comprar tu coche, probablemente para créditos hipotecarios”.**

**Luis Pineda,**

DIRECTOR DE NOW BANK.

• La banca puede ofrecer una gama más grande y variada de productos que los nuevos competidores de los servicios financieros digitales de las nuevas Fintechs

S Díaz/ V Barragán/ E Huerta  
termometro.economico@eleconomista.mx

**Los grandes** bancos echaron a andar la maquinaria tecnológica. Unos más avanzados que otros, ya trabajan sobre su banco digital y sus nuevas ofertas. La constante entre ellos es que los depósitos de sus clientes están respaldados por el Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB).

Además, se respaldan bajo una licencia bancaria, pueden otorgar créditos, cuentan con una marca reconocida frente a las nacientes Fintech.

Alejandro Tapia, director de Análisis en la calificadora Fitch Ratings, dijo que la banca tradicional tiene ventajas frente a los nuevos jugadores, como el poder que tiene su licencia bancaria frente a las autorizaciones con las que cuentan las fintechs y las Sociedades Financieras Populares (Sofipo).

Luis Pineda, director de Now Bank, el banco digital de Inxex, explicó que, a diferencia de las fintechs, Now puede emitir crédito bancario, y no sólo emitir tarjetas para hacer transacciones, como es el caso de Spin (de FEMSA).

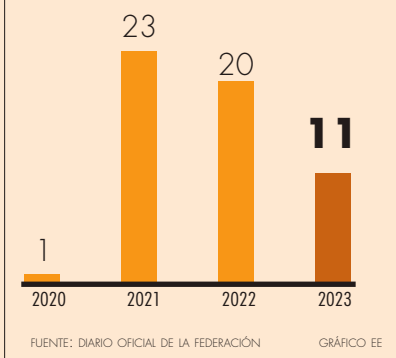
“El crédito bancario es otra cosa. El crédito bancario no sólo te sirve para hacer compras, sino un historial crediticio bancario eventualmente te va servir para tu patrimonio, comprar tu coche, probablemente para créditos hipotecarios”, dijo el directivo de Now.

El neobanco Now, que apenas comenzó operaciones en febrero de 2023, opera bajo la licencia bancaria con la

## Aumentan oferta

Los bancos tradicionales se suman a la oferta de plataformas digitales, operando como Instituciones de Fondos de Pago.

**Fintechs aprobadas por la CNBV | NÚMERO DE EMPRESAS**



que ya cuenta Inxex.

Martin Mercado, director de Billú, el banco digital de Afirme, destacó que las cuentas de sus clientes están respaldadas por el IPAB.

“Al final, somos diferentes y les podemos competir (a las nuevas propuestas) porque ellos no tienen el respaldo del IPAB. Al final, el respaldo que le da el IPAB, que te garantiza tu banco, es una parte importante para que el cliente se sienta tranquilo y pueda depositar su dinero”, explicó el directivo.

En los últimos meses, ha destacado el crecimiento en número de clientes de nuevos jugadores en el sector, como la fintech Spin, de Oxxo, o la Sofipo brasileña Nubank.

Fitch aseguró que estos nuevos jugadores podrían representar “un reto competitivo” para los bancos tradicionales en el mediano y largo plazo.

## Buscarán a los gamers

Billú es un proyecto que busca ofrecer servicios financieros a sectores jóve-

nes de nicho, como la comunidad de los gamers, explicó su director general, Luis Pineda.

Now únicamente ofrece tarjetas de débito, aunque Luis Pineda aseguró que ya se encuentran pilotando una familia de tarjetas de crédito “para todos”, que se le otorgarán a personas que apenas van a emitir su primera tarjeta, así como a aquellos que ya cuentan con un historial crediticio negativo.

Alejandro Tapia destacó que otra de las ventajas de la banca tradicional es la amplia base de clientes con la que ya cuenta, a la que únicamente es cuestión de ofrecerle la digitalización y no tiene tanto la necesidad de salir al mercado para competir por los usuarios.

A pesar de las ventajas que tienen los bancos tradicionales, los nuevos jugadores como Spin y Nu Bank igualmente tienen algunas ventajas frente a la banca, afirmó Tapia.

La primera de ellas es que, al no tener una licencia bancaria, sus costos de regulación son mucho más bajos, además de que tienen un conocimiento mucho más profundo de la tecnología que la banca.

El analista de Fitch explicó que en el caso de FEMSA y Walmex, así como de los servicios financieros que ya empiezan a ofrecer empresas Big Tech (como Apple y Amazon), sus servicios financieros digitales están respaldados por grandes corporativos que tienen recursos para desarrollar sus mercados.

En el caso de las mexicanas, ambas compañías tienen una alta presencia física en el país, que les permitirían llegar al cliente: FEMSA, con sus 22,059 tiendas Oxxo y Walmex con sus 2,890 supermercados que tienen a lo largo de la República Mexicana.

En el corto plazo no serán una carga para la banca, pero podrían convertirse en importantes competidores en el futuro.