

## Ualá, Stori y Nu: la ‘batalla’ de tasas que pone a competir a las nuevas entidades financieras

Las **cuentas de ahorro con rendimiento** se han convertido en el “terreno de batalla” de entidades financieras jóvenes para [captar a los usuarios](#) que se están animando a buscar alternativas más allá de la banca tradicional. Nacidas como fintech, empresas como Ualá, Stori y Nu México realizaron adquisiciones para poder captar depósitos de los mexicanos.

Ualá, originaria de Argentina, compró al banco ABC Capital, mientras Stori y Nu, con raíces brasileñas, se hicieron de sociedades financieras populares (sofipos) y esta última ya solicitó una licencia bancaria.

Con este tipo de cuentas, las empresas buscan crecer su base de usuarios, a quienes pueden ofrecer otros productos más adelante, y logran una fuente de fondeo más barata que recurrir al mercado de capitales.

En este entorno, la búsqueda por ser el jugador más atractivo del mercado se ha reflejado en la tasa que ofrecen a los usuarios.

Nu lanzó su [cuenta de ahorro en mayo](#) con una tasa de rendimiento de 9% anual y al mes siguiente [Ualá presentó su producto](#) con una tasa similar. Para octubre, [Stori anunció su apuesta con un rendimiento de 15%](#) y semanas después las filiales mexicanas de las firmas brasileña y argentina igualaron este nivel.

Otras opciones, como Klar, Hey Banco o Broxel Pay ofrecen tasas anuales de 4% a 10% anual.

En su llamada con analistas, los ejecutivos de Nu señalaron que al incrementar el rendimiento buscan aprovechar la aceptación que ha tenido la cuenta —que fue un motor para crecer el número de clientes durante el tercer trimestre— y convertirla en “el mejor producto de ahorro indiscutible en México”.

Pierpaolo Barbieri, CEO de Ualá, declaró en junio que diferenciarse con un producto del que carecen la mayoría de los bancos en el país era una de sus apuestas para crecer en el país.

### Competencia y modelos a prueba

Vicente Gómez, vicepresidente senior y analista de Moody's, consideró que **este tipo de productos desatará una competencia interesante entre instituciones** que son una especie de híbridos, como los bancos digitales y las fintech que han ‘saltado’ hacia la banca o las sofipos.

El especialista comentó que **mantener la oferta de rendimientos atractivos hacia adelante dependerá de las estrategias** que cada entidad tenga para balancear las tasas activas (el porcentaje que cobra la entidad por los créditos que ofrece) y las pasivas (lo que dan a la gente por sus depósitos).

*“Tienen un modelo de negocio probado y exitoso, por lo menos en crecimiento, pero ahora con estándares de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, vamos a ver qué tanto la tasa que tienen activa absorbe los costos de riesgo, las reservas y los costos de operación”* - explicó en entrevista.

Ualá señaló en junio que debido a su licencia bancaria pueden acceder al mercado primario de subastas del gobierno y ofrecer un rendimiento superior al de una sofipo que necesita un intermediario para invertir en instrumentos como Cetes, aunque apuntó que podría hacer ajustes ante una baja pronunciada en la tasa de referencia de Banco de México.

Mientras que Marlene Garayzar, cofundadora de Stori, comentó en una entrevista previa que aún con ajustes a la tasa de interés del banco central, el negocio está estructurado para mantener el nivel de rendimiento actual.

“Este 15% lo calculamos con base en nuestros números para que podamos pagarlo, los ingresos de la tarjeta de crédito, y es algo que podrían dar otras

instituciones si no tuvieran altos costos o no tuvieran que operar tantas sucursales, se puede si eres eficiente en los costos de tu operación”, expuso.