

MEDIO: IMAGEN RADIO
NOTICIERO: NEGOCIOS EN IMAGEN
FECHA: 23/OCTUBRE/2023

La licencia bancaria pone piso parejo en la competencia de Nu con los bancos: Vicente Gómez

Extracto de la entrevista con Vicente Gómez, vicepresidente senior de Análisis de Moody's Local México, en el programa "Negocios en Imagen", conducido por Darío Celis y Rogelio Varela en Imagen Radio.

DARIO CELIS: Vamos a platicar ahora con el vicepresidente senior de Análisis de Moody's Local México, él es Vicente Gómez, a propósito de la autorización que le dieron a Nu, ya tiene licencia bancaria, y bueno, desde la perspectiva de esta agencia calificadora Moody's, es una decisión que va a ser muy positiva para el sistema financiero, va a caer muy bien. ¿Cómo estás, Vicente? Muy buenas tardes.

VICENTE GOMEZ: Hola Darío, muy buenas tardes.

DARIO CELIS: También te saluda Rogelio Varela.

ROGELIO VARELA: Saludos Vicente.

VICENTE GOMEZ: Hola Rogelio, buenas tardes.

DARIO CELIS: Veo que saludan esta determinación de que Nu tenga ya una licencia bancaria y empiece a operar como tal en nuestro sistema. ¿Cuáles son las ventajas que le están observando precisamente a todo lo que es el sistema para el sector bancario mexicano?

VICENTE GOMEZ: Mira, yo creo que para el sistema bancario lo que hace es que alinea un poco o hace que el piso sea parejo entre el negocio de Nu México y el negocio de los bancos, porque para la licencia bancaria se necesita por ejemplo una medida de capitalización más estricta de lo que tienen por ejemplo las Sofipos, medidas de liquidez o mínimos regulatorios de liquidez, de financiamiento, que no tiene el sistema Sofipo, que actualmente Nu México está registrada como una Sofipo. Lo que decimos que esto es un poco más caro, o es más caro que tener la licencia de Sofipo para operar.

También, por ejemplo, se mete a los estándares contables de IFRS9 para hacer la cuenta de las reservas que tienes que tener para cubrir las pérdidas esperadas del portafolio de créditos y eso es un poco más costoso que lo que en este momento tienen las Sofipos, recordando que las Sofipos están por entrar a ese sistema contable en 2025.

Entonces un poco lo que estamos diciendo es que esto alinea el piso, hace la cancha pareja entre el negocio de Nu, que desde 2019 que entró a México ha operado primero como una sociedad mercantil, luego en 2022 como una Sofipo, compró a Akala, y esto lo que decimos es que es positivo porque ya va a competir de par en par, con los mismos límites regulatorios, con los mismos costos, que los demás bancos.

Del otro lado, también hay una contraprestación. Nu va a acceder a obtener una licencia bancaria y por ejemplo, va a tener más capacidad para tomar depósitos, simplemente porque el seguro de depósitos a través del IPAB, es muchas veces mayor que el seguro que tienen las Sofipos. Estamos hablando que el seguro del IPAB cubre 400 mil Udis, que es poco más de 3 millones de pesos, contra las 25 mil Udis, que son 200 mil pesos que cubre el seguro de Sofipos.

Entonces eso hace que puedas potenciar el negocio de captación, que yo creo que ahí es uno de los grandes incentivos que tiene Nu para convertirse en banco, captar ese financiamiento de depositantes que es pulverizado y que tiende a ser más barato que captar por ejemplo capital de fondos privados, etcétera.