

Ualá: hay margen para mantener altos rendimientos en beneficio de ahorradores

— RUMBO A LA **88 CONVENCIÓN BANCARIA** —

Edgar Juárez
eduardo.juarez@eleconomista.mx

Pese a que ya ha iniciado, desde hace poco más de un año, el ciclo de recortes de la tasa de referencia por parte del Banco de México (Banxico), Ualá México considera que aún hay margen para seguir ofreciendo buenos rendimientos en los productos de captación que ofrecen a los usuarios.

Hoy este banco ofrece, en una de sus cuentas, hasta 12% de rendimiento anual, mientras que la tasa de referencia del banco central ya se encuentra en 9.00%, luego de llegar a un pico de 11.25 por ciento.

Andrés Rodríguez, director general de Ualá México, explica que uno de los factores que permiten mantener altos los rendimientos, es que las condiciones estructurales de su negocio son distintas, al ser una entidad completamente digital, lo que reduce hasta en 90% los costos operativos asociados.

“Por lo tanto, en lo que es el margen de la entidad, nos termina generando una ventaja con respecto a qué tan agre-

sivos podemos ser o no con las tasas”.

Ualá, de origen argentino, inició en México como una *fintech*, pero desde mediados del 2023, opera como banco, tras haberse hecho de la licencia del otrora ABC Capital.

Hoy ofrece diferentes productos de crédito, pero también de captación y medios de pago, entre otros. Fue uno de los primeros que lanzó al mercado una cuenta con rendimiento superior a 10 por ciento.

En entrevista con **El Economista**, agrega que, al ofrecer también productos de crédito como tarjetas y préstamos personales, estos son los que finalmente terminan incidiendo en el margen financiero.

“Desde ese punto de vista, mientras podamos seguir originando y colocando productos activos, podremos seguir manteniendo, y eventualmente, seleccionando cómo avanzar en el proceso de las tasas que ofrecemos para el ahorro”.

Agrega: “entonces es básicamente ese equilibrio entre activos y pasivos, y un costo de estructura, lo que nos per-



Andrés Rodríguez, director general de Ualá México, señala que el ser completamente digital, permite los altos rendimiento. FOTO: ESPECIAL

mite a nosotros ofrecer ese tipo de tasa, independientemente de que los contextos de política económica son importantes y tienen un efecto específico”.

Al respecto, abunda en que aunque otros, en cierta medida han empezado a hacer ajustes, en Ualá pueden seguir siendo más agresivos que la banca tradicional, lo que, no obstante, depen-

derá de cómo vaya evolucionando la propuesta de valor, el tipo de cliente y cómo se genera el balance del banco.

“Vamos a continuar con eso, obviamente los niveles van a depender de la política monetaria, de cómo vaya evolucionando la economía, la cartera y el balance”, apunta.

Crece igual que en el 2024

El director de Ualá considera que el contexto económico que se vive, principalmente de incertidumbre por la política arancelaria de Estados Unidos, es algo que excede a México y la volatilidad es mundial y expresa su satisfacción por la respuesta que ha asumido el gobierno.

Reconoce que, ante esta situación, algunas industrias tendrán impactos negativos, pero en otros sectores serán positivos, por lo que no ve mayor afectación para el negocio bancario de la entidad, enfocado principalmente en el consumo.

Así, la estimación es que en el 2025, se crezca, por lo menos, de la misma manera que en el 2024, cuando la captación aumentó 82%, el crédito 74% y la base de usuarios 57 por ciento. Hoy Ualá México tiene alrededor de 2 millones de clientes.

El banco espera seguir con crecimientos en el 2025, aún en un entorno de incertidumbre y volatilidad.

12%

ES EL

rendimiento que Ualá aun ofrece en una de sus cuentas.

EL ECONOMISTA

MIÉRCOLES

23 de abril
del 2025