



Sofipo Came, una triste liquidación en puerta

Cuando en 2018 se anunció la compra de la sofipo Came con la de Te Creemos, de **Jorge Kleinberg**, comenzaron una serie de decisiones corporativas que fueron minando su sostenibilidad financiera. El anuncio de fusión se produjo antes de la pandemia de covid y concluyó hasta el 10 de abril del 2023, y desde entonces sus indicadores de solvencia (liquidez, capital, cartera de crédito, crédito vencido) se deterioraron, al grado de que, desde el último trimestre del año pasado, la crisis entre accionistas viejos y nuevos la llevó a donde está: al borde del cierre.

Ha trascendido que en la CNBV, que preside **Jesús de la Fuente**, se ha manejado la posibilidad de que un tercero la compre, pero el saldo de sus pérdidas acumuladas y el capital negativo hacen que éste, que fue uno de los intermediarios financieros mejor administrados desde 1985, concebido para apoyar a los microemprendedores, se haya convertido en un barril sin fondo desde 2019 a la fecha. Por ello, la salida más visible hoy es su liquidación.

El Fondo de Protección hoy tiene poco más de 550 millones de pesos acumulados y, aunque tiene 4 procesos de liquidación de Financiera Auxi, Financiera Impulso, Caja de la Sierra Gorda y Operadora de Recursos Reforma, tiene lo suficiente para cubrir a los depositantes de Came por hasta 25 mil UDIS, pero el resto tendrá que apechugar la pérdida. Tenga en cuenta que Came, desde principios de 2024, estaba ofreciendo tasas de hasta el 22% y, dada la caída de su colocación de crédito por la falta de fondeo estable, presentó pérdidas por casi 500 millones de pesos en 2024, más lo acumulado de 2023 y 2022.

El deterioro se agravó cuando el supervisor de las sofipos ordenó que concluyera la fusión en 2023 y, con ello, que fueran liquidados los pasivos de Te Creemos y Came con los bancos de desarrollo, lo que dejó a la fusionante sin liquidez en un momento de agresiva competencia en el mercado de sofipos impulsada por la entrada de las fintechs sofipos que buscan ahora ser bancos.

Todas las sofipos tradicionales han enfrentado un entorno de presión competitiva, pero ninguna tuvo que prepagar sus líneas de casi mil millones de pesos en un año. Para 2023 hubo dos momentos de ingreso de capital, poco más de 350 millones de pesos, para sostener a la sofipo, que concluyó 2024 con 8.2% de ICAP frente a 14.7% del año anterior, pero al deducir las pérdidas se fue por debajo del requerido y dejó de reportar resultados. Reflotarla implicaría no sólo una renegociación difícil con Nafin, de **Luis Ramírez**, y los fondos de capital socios, sino revertir las irregularidades legales observadas en la última asamblea de accionistas.

En el medio se dice que reflotarla tiene un costo aproximado de 1,700 millones de pesos, una sofipo anda costando unos 800 millones de pesos a partir de cero.

Si toma en cuenta que ésta tenía 200 sucursales, huella nacional y cerca de medio millón de clientes reales, una inyección de 1,700 millones de pesos (casi el capital que exige el Banxico para un banco nuevo) y para 80 millones de dólares, parece que hay mejores opciones.