

También planea atender a Pymes

# Vemos oportunidad enorme en portabilidad de nómina: Nu México

● Hoy, muchos de los clientes ya transfieren sus recursos a la plataforma cada quince días

Edgar Juárez  
eduardo.juarez@eleconomista.mx

**Recibida ya** la aprobación de su licencia bancaria, Nu México ha adelantado un poco lo que será su oferta de productos y servicios, una vez que obtenga la autorización para iniciar operaciones como banco.

Uno de éstos será la portabilidad de nómina, segmento en el que ve una enorme oportunidad en el país.

“Nosotros vemos una oportunidad enorme a través, inicialmente, de productos de portabilidad de nómina”, afirma Iván Canales, director general de Nu México.

En entrevista con **El Economista**, explica que desde que la entidad –que mientras tanto seguirá operando bajo la figura de sociedad financiera popular, Sofipo– lanzó su cuenta al mercado mexicano, se observa que muchos de los clientes optan por transferir cada quincena sus recursos al producto de Nu.

“Vemos que nuestros clientes están haciendo el esfuerzo para trasladar su nómina quincenalmente, y creemos que si construimos un producto de portabilidad de nómina, le vamos a hacer a esos clientes su vida más sencilla, que es parte de nuestra misión”.

Agrega: “creemos que podemos ayudar a transformar ese producto y lo vamos a hacer de la misma forma que lo hemos hecho a través de otros, construyendo productos que nuestros clientes quieran; sencillos, transparentes y estamos muy emocionados de ver cómo evoluciona eso”.

## Oportunidad con las Pymes

Hoy Nu México se enfoca en atender el segmento de individuos con productos como tarjetas de crédito y débito (que es lo que

le permite la figura de Sofipo). Cuando ya opere como banco, además de fortalecer lo que hoy ofrece, también planea entrar al mundo de las pequeñas y medianas empresas (Pymes), las cuales tienen poco acceso al financiamiento formal.

“Vemos una oportunidad enorme en el sector Pyme. Todavía hay muchas Pymes en el país que no están siendo servidas por el sector financiero”, destaca Canales.

Precisa que Nu ya ha desarrollado productos en otras geografías para este sector, y considera que hay muchas similitudes con el segmento Pyme de México y el de Brasil, país de origen de la institución.

“Sabemos que hay una oportunidad enorme ahí. Vamos a seguir desarrollando nuestra oferta de productos en consumo, pero creemos que en los siguientes años vamos a lanzar también una propuesta de valor para el sector Pyme, que atraiga muchos clientes a Nu, y les haga la vida más fácil, a través de productos sencillos y transparentes como ya lo hemos hecho con el sector de consumo”, puntualiza.

## ¿Qué viene?

El jueves pasado Nu informó que recibió la aprobación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) para su licencia bancaria en México.

Sin embargo, aún falta que el órgano regulador realice una auditoría antes de que le otorgue el aval definitivo para el inicio de operaciones de Nu México como banco.

“Son procesos que requieren mucha rigurosidad e inversión de tiempo. Nosotros ya nos estamos preparando para solicitar formalmente a la CNBV que nos venga a auditar y que comprueben que todo lo que les dijimos en el trámite de la licencia bancaria efectivamente es así. Que nuestros procesos, sistemas, están adecuados y a la altura de la regulación bancaria”, explica Romina Benvenuti, directora legal de Nu México.



**Iván Canales**, director general de Nu México, explica que se observa que muchos de los clientes optan por transferir cada quincena sus recursos al producto de Nu. FOTO: ESPECIAL