



¿CoDi y DiMo podrían ser uno?

El mensaje de la gobernadora del Banco de México, **Victoria Rodríguez Ceja**, en la 88 Convención Bancaria cayó justo en el inicio del periodo de silencio en materia de política monetaria que comienza el jueves anterior a que se dé a conocer la decisión de los integrantes del Comité de Política Monetaria.

Pero en los “sides” de la convención, algunos temas bancarios brincan más que otros, como el reclamo de piso parejo e inclusión en las negociaciones para continuar con el desarrollo de los mercados de pago con tarjeta y aplicaciones digitales realizado por integrantes de la Asociación Fintech, que encabeza **Felipe Vallejo**. Ayer tuvieron una reunión aquí, y la conclusión es: “La agenda regulatoria que promovemos no es tomada en cuenta”.

La gobernadora **Rodríguez Ceja** comentó que, “para garantizar la aceptación de los pagos electrónicos en México, se debe garantizar interoperabilidad, pero también garantizar la representatividad de todos los actores del ecosistema, así como reglas operativas que aseguren piso parejo”.

Esto cobra relevancia en el marco de la revisión de las reglas que prevalecen en la Red Doméstica de pagos del país, dado que después de preguntar por aquí y por allá por qué no se ha avanzado, resulta que siendo Banxico responsable del sistema de pagos, para algunos procesos requiere por ley de la opinión de la vicepresidencia de regulación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), que encabeza **Lucía Buenrostro**.

Presentadas por Banxico desde 2022, las reglas siguen en espera de la opinión (aunque no vinculante) de esta área, para que puedan ser subidas a consulta. Eso permitiría que los actores del sistema las opinen y, eventualmente, pueda definirse un marco regulatorio, moderno y ágil, para impulsar más la penetración de medios de pago con tarjeta, incluyendo los 30 millones que pagan los subsidios gubernamentales y que hoy sólo aumentan la demanda de efectivo en el país cada vez que se paga.

Otro de los temas importantes del área de ofrecimiento de servicios del sistema de pagos que administra Banxico, es la convivencia de las plataformas de DiMo y CoDi. Con casi 30 millones de celulares validados de 100 millones posibles, sólo cinco bancos están muy activos en la promoción. BBVA, que tiene cerca de 60% de las activaciones; Banamex, con cerca de 10% y BanCoppel, 14% de los cobros y pagos.

La pregunta es ¿para qué mantiene Banxico dos plataformas de pagos que pueden desplazar al efectivo, ya que siempre será más fácil realizar cobros y pagos con usar el número celular que con la famosa clave (SPEI) o con el código QR? Si realmente quisiera incentivar la penetración financiera, es evidente que esa consolidación debiera darse y, además, generar condiciones para que todos los actores del sistema puedan cobrar una comisión por el uso, pues como ve, sólo las instituciones, que además tienen una gran fortaleza en infraestructura de cash in y cash out, son los principales jugadores en este sistema. Bueno... ¡propuesta formulada!

DE FONDOS A FONDO

#BanCoppel... Carlos López Moctezuma, director de BanCoppel, anunció en el marco de la Convención Bancaria, que, como parte de su plan estratégico a cinco años, estima bancarizar a tres millones de personas. En 2024, sumó 324 mil clientes nuevos, de los cuales 50% nunca había tenido acceso a un producto financiero. Además, BanCoppel proyecta poner en marcha cerca de 100 cajeros automáticos en lenguas maya, huichol, náhuatl y otomí —eso es inclusión— estrategia para allegar a cada vez más mujeres a su base de clientes. Hoy representan 54 por ciento.

Y hablando de mipyme, 20% de los préstamos personales otorgados por BanCoppel son destinados a un negocio propio, en su mayoría micros.

#UALA.... El banco que dirige **Andrés Rodríguez Ledermann** ha logrado crecimientos de doble dígito algo en el último banco. Aumentó 74% la cartera de crédito, en 57% el número de clientes, y en 81% la captación.

En esta última alcanza seis mil millones de pesos, con cerca de 40% en plazos mayores a seis meses y un año y en intermediación 800 millones de pesos.

Desde la adquisición del banco han invertido 90 millones de dólares en el desarrollo de su plataforma y en el crecimiento del balance, cuidando el costo de adquisición del cliente que es muy alto en el mercado mexicano por la elevada competencia.

