



Sofipos y bancos: ¿quién da más?

Con la más reciente transacción de DiDi México comprando a la sofipo JP SofiExpress, que ha dirigido **Ana Paulina Andrade**, van siete sofipos que en menos de dos años fueron vendidas a un precio por entidad que van entre 5 y 10 millones de dólares—. Contrástelo con menos de un millón de pesos de capital mínimo regulatorio exigido para abrir una sofipo y uno se pregunta: ¿por qué pagan tanto para captar?

La única sofipo de nueva creación que se encuentra en proceso de supervisión final para operar es Financiera Haai Capital, S.A., de **Porfirio Sánchez**, de Grupo Trafalgar.

En parte, la respuesta del porqué las sofipos hoy pueden valer tanto, aunque sean un cascarón, es que son la mejor alternativa para escalar fintechs, particularmente cuando el capital semilla se volvió escaso después de la pandemia.

El punto más raro de este boom es la forma en que se aprueban los cambios de control. El caso que fue notable el año pasado es el de NU, que tomó tres meses para que adquiriera Akala.

Este año, el proceso más rápido fue el de Bradesco, que cerró Ictineo Plataforma (antes, sofipo Tepadi), disque con el objeto de escalar su Bradescard, emisor comercial de tarjeta de crédito hacia un “banco digital”.

Después está Financiera Más, originalmente TeAgiliza, que ha pasado por tres manos y ahora le vendieron a AlquimiaPay (IFPE), de **Sergio Loredo**.

A mediados del 2023, Klar, de **Stefan Möller**, compró la sofipo Sefia, una de las más antiguas (2006), y en septiembre Stori, de **Marlene Garayzar**, compra MásCaja (Savvi Servicios Financieros).

Fondeadora también fue otra que salió de una sanción al abrir cuentas de ahorro remotas a través de Finsus (que también cambió de control). Luego se volteó a comprar Apoyo Múltiple en septiembre del año pasado. En un año, todo el historial cambió.

De acuerdo con los registros de la CNBV, de **Jesús de la Fuente**, hay nueve sofipos en procesos de autorización, algunas nuevas, otras, en cambio de control, pero descuenta la primera de la lista.

La gran pregunta ahora es doble: por qué si se autoriza tan rápido un cambio de control, las autoridades de regulación y supervisión del sector financiero no toman nota del gran problema de escalabilidad que existe entre los distintos intermediarios no bancarios del sistema e, incluso, entre los intermediarios bancarios de tamaño medio.

Si se les está aplicando regulación Basilea, esto es, si se les trata como bancos, por qué las tres solicitudes de autorización especial de sofipos con nivel 1 o 2, para emitir obligaciones subordinadas que les permitan fortalecer su capital (el copete, no el básico) para incrementar su capacidad de préstamo, es tan complicado de obtener.

El tema es crecimiento, porque puede crecer la cartera

con colocación digital, pero cuando el capital está a tope para crecer, aunque tengan captación para colocar, no pueden apalancar la cartera porque les falta capital.

Le confirmo. No sólo es Libertad Servicios Financieros que, además de ser la única Nivel 4, la que está solicitando autorización para emitir obligaciones subordinadas, hay otras que no tienen el nivel, pero están buscando una autorización especial. Algunas ya recibieron respuesta de la CNBV, pero las recomendaciones que les externan son de tal naturaleza que uno se pregunta si no podrían estar en condiciones de emitir en el mercado público y no en el privado, si al final llevan más de 3 años explorando lo mismo una asamblea ordinaria para aumento de capital o reparto del mismo.



DE FONDOS A FONDO

#Tuiio... La iniciativa de inclusión financiera Tuiio Santander, encabezada por **Norma Angélica Castro**, cumplió la semana pasada siete años de operaciones, 527 mil personas y 1.1 millones de créditos otorgados y 10 mil millones de pesos de cartera originada, ha sido una de las propuestas de inclusión que arroja buenos resultados dentro de los grupos financieros del G-7.

Siendo una sofom regulada, la incorporación de la app móvil de Tuiio y el complemento del microseguro (han emitido 1 millón de pólizas y poco más de 837 mil servicios médicos), no tiene que recurrir a campañas de marketing engañoso para demostrar que la inclusión financiera supone diversificación de canales y alternativas dentro de un grupo financiero, como Santander, que preside y dirige **Felipe García Ascencio**.

