

# El usuario valora la licencia bancaria y eso nos ha permitido crecer mucho: Ualá

**87<sup>a</sup> CONVENCION BANCARIA**

Edgar Juárez  
eduardo.juarez@eleconomista.mx

**Aún no** tiene un año de operar como banco en México, pero Ualá (también con presencia en Argentina y Colombia) ya ha detectado los beneficios de contar con una licencia bancaria en el país.

“Ha sido una gran experiencia, más que nada en lo que está relacionado con los usuarios. Hemos visto que el usuario valora la licencia bancaria, que se siente seguro operando, y eso nos ha permitido en los últimos seis meses crecer muchísimo. En el 2023 crecimos (el negocio en general) 190%, muy intenso en lo que fue octubre, noviembre y diciembre”, afirma Andrés Rodríguez, director general de Ualá México.

En entrevista con **El Economista**, destaca que han sido muy agresivos en dar a conocer su propuesta de valor, derivado justamente de contar ya con una licencia bancaria, principalmente en su producto de cuenta de ahorro que ofrece un rendimiento de 15%, pero también en tarjeta de crédito, crédito



**Andrés Rodríguez**, director general de Ualá México. FOTO: ESPECIAL

personal y todo el tema transaccional.

En este sentido, el director de Ualá México resalta que hoy ofrecen una propuesta cada vez más completa a sus usuarios, pero dentro del marco ya de la licencia bancaria.

“También con todo lo que implica que ese dinero tiene un nivel de seguridad mucho más alto que el de nues-

tros competidores que en definitiva, sí, unas Sofipos (sociedades financieras populares) te están ofreciendo una tasa diferencial, pero con una cobertura con un seguro de hasta 200,000 pesos, en promedio, y si la misma propuesta de valor la tienes en un banco, donde tienes 3 millones de pesos generalmente de cobertura, no tiene mucho sentido asumir más riesgo”, precisa.

Ualá, con sede en Argentina, llegó a México hace tres años operando como una *fintech*, pero adquirió la licencia bancaria que tenía ABC Capital, y desde mediados del año pasado, ya opera bajo esta figura.

## “No se puede hacer una cosa usando una licencia incorrecta”

Respecto a que otras *fintech* ya tienen en la mira operar como bancos en el país, Andrés Rodríguez considera que eso es positivo, ya que entre más competencia haya y crezca el sistema financiero, más oportunidades hay para todos.

No obstante, expresa que no se puede hacer una cosa utilizando una licencia incorrecta.

“Creemos en el ecosistema de servicios financieros y creemos que la licencia bancaria es lo que más contribuye a la

eficiencia y a la estabilidad de la propuesta de valor, en el sentido de que te permite generar mejores condiciones para captar depósitos, prestar, y la estabilidad a nivel regulatorio sabes que las cosas no van a cambiar como pueden llegar a cambiar con otro tipo de licencias”, señala.

Respecto a que el operar como banco representa mayores costos, principalmente en temas regulatorios, menciona que en Ualá ven eso como una inversión para ser una mejor compañía.

“Finalmente la regulación está pensada para que el sistema financiero en general sea robusto, estable y permita el desarrollo de la economía en general. Entonces lo vemos de esa manera, como una inversión, y nos ha hecho ser mejores como compañía”, subraya.

## Bien recibidos en el gremio

Rodríguez asegura que Ualá ha sido bien recibida en la Asociación de Bancos de México (ABM) como parte del gremio, y que incluso ya participan en algunas iniciativas.

“Valorar mucho el hecho de que nosotros seamos la primera *fintech* que adquirió una licencia bancaria y que está trabajando más que nada en generar mejores servicios y productos”, argumenta.