

Noticias de Fintech en México

La presidenta Sheinbaum pide *carta blanca* al Congreso para la guerra contra el efectivo

La propuesta Ley de Economía Digital de la presidenta Sheinbaum es el más reciente intento del gobierno por impulsar la inclusión financiera y reducir la informalidad en la economía. De manera más relevante, y cumpliendo con [la promesa de la presidenta en la Convención Bancaria](#), la iniciativa otorgaría a la Secretaría de Hacienda la facultad de determinar los sectores y actividades en los que los medios digitales (incluidos CoDi, tarjetas de crédito y débito) serían la única forma de pago permitida, y obligaría a las autoridades correspondientes a elaborar la regulación administrativa respectiva. La iniciativa no incluye sectores específicos, pero un artículo transitorio otorga a Hacienda 15 días para emitir la lista inicial; como mencionó la presidenta desde marzo, se espera ampliamente que la gasolina y las casetas de peaje sean los primeros en incluirse. La ley también exigirá a las autoridades federales, estatales y municipales habilitar pagos con QR y NFC, y dar a conocer su disponibilidad. Esto podría dar un impulso significativo a las transacciones sin efectivo, en un eco del rápido despegue de Pix en Brasil.

La iniciativa también otorga a Banxico mayor flexibilidad para elevar los límites máximos de depósito mensual en las distintas categorías de cuentas bancarias, “para generar alternativas que se adapten a las necesidades de las personas”. Esto se suma a la creación, en junio, de la mal denominada cuenta N2 Bis, [anunciada en junio](#), que permite a los residentes en México abrir una cuenta sin proporcionar RFC ni e.firma. Las cuentas N2 Bis pueden recibir hasta 15,000 UDIs al mes, aproximadamente MXN 130,000, aunque solo 3,000 UDIs, unos MXN 26,000, pueden depositarse en efectivo; el resto debe ingresar de forma electrónica ([Sidof](#)). La iniciativa también codifica la facultad de Banxico para armonizar la experiencia de usuario de las aplicaciones financieras, lo que podría atender uno de los retos de adopción que enfrentan CoDi y DiMo.

Como con cualquier ley nueva, los detalles de la normatividad secundaria serán particularmente relevantes. Las mayores interrogantes son, primero, qué tan estrictamente se aplicarán las nuevas medidas, dado que algunos de los límites actuales al uso de efectivo (por ejemplo, en las agencias automotrices) se incumplen de manera habitual, y, segundo, si CoDi/DiMo llegarán a convertirse en un rival real de las redes de tarjetas, como ha ocurrido en Brasil con Pix, pero que hasta ahora no ha sido el caso en México. Los bancos apuestan a que la deficiente experiencia de usuario de CoDi/DiMo (que puede ser lenta y engorrosa, sobre todo para quienes la usan por primera vez), sumada a [la diluida reducción de las comisiones de interconexión](#) (con comisiones a la baja pero aún elevadas conforme a estándares globales), mantendrán las transacciones dentro de sus redes de tarjetas. Mientras tanto, esperan que la digitalización de los pagos estimule el uso y apertura de cuentas bancarias y la demanda de crédito, y les provea datos adicionales para tomar mejores decisiones crediticias. Banxico, los comercios y otros actores confían en que CoDi, sin comisión, finalmente despegue.

Bloomberg, 9/9/26, Michael O’Boyle: [Sheinbaum Presents Bill To Force Digital Payments in Mexico](#) | Otras fuentes: [White & Case alert](#).

Kapital recauda US\$125 millones para IA y expansión internacional

El neobanco autorizado Kapital anunció una ampliación de su Serie C de 2025, con la que recaudó un total de US\$125 millones entre capital, liderado por Tru Arrow, y deuda, aportada por Fasanara Capital (que, curiosamente, también resulta ser [inversionista en Plata](#)). La empresa planea usar los recursos para construir su plataforma de IA y financiar su crecimiento tanto en México como en el extranjero. Datos del regulador CNBV muestran que Kapital se mantiene como [el líder del sector en retorno sobre capital](#), con 32.7%, lo que refleja el éxito que ha tenido tanto en términos de crecimiento orgánico como en la integración de los activos de Intercam.

Bloomberg, 9/9/26, Matt Monks: [Mexico Fintech Kapital Raises Funds to Build Out AI Platform](#) Otras fuentes: [Publicación de blog de la empresa](#).

Plata mantiene un fuerte crecimiento de cartera en julio; las pérdidas se reducen

Datos de la CNBV para julio mostraron que Plata mantuvo el crecimiento de cartera más alto del sector, con un avance de 9% mensual. Los depósitos también aumentaron de forma pronunciada, 40%, lo que permitió a la empresa seguir reduciendo sus costos de fondeo; el margen financiero creció 12%, superando la expansión de la cartera de crédito. Si bien el índice de morosidad (IMOR) siguió deteriorándose, las provisiones bajaron ligeramente de forma secuencial, favorecidas por la alta base de comparación de junio. Los gastos también aumentaron, probablemente reflejando el fuerte crecimiento de la cartera, pero los sólidos ingresos permitieron que las pérdidas se redujeran.

	Apr. 26	May 26	Jun. 26	Jul. 26	MoM
Interest income	1,078	967	1,004	1,108	10%
Interest expense	349	249	265	284	7%
Financial margin	729	718	739	824	12%
Provisions	298	325	417	374	-10%
Risk-adjusted financial margin	430	393	321	450	40%
Fee income	172	187	130	236	82%
Fee expenses	200	194	49	46	-8%
Trading income	38	0	0	(0)	nm
Other income	0	(2)	(10)	(4)	nm
Operating expenses	858	888	885	1,035	17%
Profit (losses) before taxes	(418)	(505)	(493)	(399)	-19%
Income tax (benefit)	(334)	(272)	(17)	(176)	nm
Net income (loss)	(84)	(233)	(475)	(223)	-53%
Loan portfolio	14,353	15,407	15,949	17,455	9%
Performing loans	13,488	14,265	15,148	16,378	8%
Non-performing loans	865	1,142	801	1,077	34%
NPL ratio (unadjusted)	6.0%	7.4%	5.0%	6.2%	
Adjusted NPL ratio	8.7%	9.9%	10.3%	10.9%	
Deposits	4,282	6,097	7,874	11,041	40%

Fuente: CNBV, Miranda Partners. Cifras en millones de pesos (MXN).

Datos de crédito de Condusef en agosto: crecimiento mensual mayormente modesto

Los datos preliminares de crédito de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) mostraron un crecimiento secuencial más bien modesto en agosto, con Nu y Stori avanzando alrededor de 1% cada uno. Destaca que la cartera de crédito de Stori superó por primera vez la barrera de MXN 10,000 millones. Klar tuvo un mes más activo, con un avance de 4.5%. Los índices de morosidad sin ajustar se mantuvieron en su mayoría estables, aunque sin datos de castigos no pueden derivarse conclusiones significativas sobre la calidad de los activos.

Company	Metric	Aug. 2025	Jul. 2026*	Aug. 2026*	YoY Growth	MoM Growth
Nu	Total loans	25,859	36,507	36,790	42.3%	0.8%
	Performing loans	24,186	33,956	34,206	41.4%	0.7%
	Non-performing loans	1,673	2,551	2,584	54.5%	1.3%
	NPL ratio (unadjusted)	6.5%	7.0%	7.0%		
Stori	Total loans	8,438	9,962	10,088	19.6%	1.3%
	Performing loans	7,342	8,863	8,982	22.3%	1.3%
	Non-performing loans	1,096	1,099	1,106	0.9%	0.6%
	NPL ratio (unadjusted)	13.0%	11.0%	11.0%		
Klar	Total loans	6,413	8,695	9,089	41.7%	4.5%
	Performing loans	5,611	8,017	8,423	50.1%	5.1%
	Non-performing loans	803	677	666	-17.0%	-1.7%
	NPL ratio (unadjusted)	12.5%	7.8%	7.3%		

Fuente: Condusef, Miranda Partners. Cifras en millones de pesos (MXN). * Las cifras a partir de 2026 siguen la norma IFRS 9.

Los datos de agosto llegan justo cuando la estructura del mercado fintech mexicano está cambiando. Nu se convirtió en banco en agosto, dejando atrás el modelo de SOFIPO con el que construyó su franquicia mexicana. El análisis de GBM sobre las fintech mexicanas correspondiente al 2T26, la última fotografía de un trimestre completo antes de la migración de Nu a banco, muestra qué tan distintos ya se han vuelto los tres modelos.

La economía de Nu depende mucho menos de los márgenes de crédito. Su rendimiento anualizado sobre la cartera de crédito fue de 18.7%, frente a 40.9% en Klar y 57.5% en Stori. Su margen financiero neto (NIM) fue de apenas 10%, frente a 32.2% y 49.8% en Klar y Stori, respectivamente. Nu está construyendo una relación de banca minorista más amplia, con una base de depósitos muy grande que aún se despliega solo de forma limitada hacia el crédito: los préstamos representaban apenas 36% de los depósitos a fines de junio. Nu generó MXN 2,860 millones de ingresos financieros netos (NII, por sus siglas en inglés) en el 2T26, pero las provisiones absorbieron MXN 2,260 millones, dejando un NII ajustado de MXN 596 millones. Las comisiones netas (principalmente de intercambio), por MXN 1,150 millones, fueron casi el doble del NII ajustado y varias veces su utilidad operativa de MXN 163 millones.

Klar es mucho más pequeño, con una cartera de crédito de MXN 8,400 millones a junio, pero su rendimiento sobre la cartera fue de 40.9% y su costo de fondeo de 10.6%, lo que produjo un NIM de 32.2%. El índice de morosidad bajó a 8.2% desde 12.9% un año antes, mientras que el costo de riesgo disminuyó a 33.9% desde 46%. Los gastos de administración y venta (SG&A) cayeron de MXN 537 millones en el 2T25 a MXN 219 millones en el 2T26, pese a una cartera de crédito más grande. Klar pasó de una pérdida operativa de MXN 292 millones a una utilidad operativa de MXN 119 millones.

La tasa de crédito de Stori alcanzó un elevadísimo 57.5% en el 2T26, con un costo de fondeo de 10%, lo que produjo un NIM de 49.8%. El índice de morosidad de Stori fue de 12.6% y su costo de riesgo anualizado de 44.2%. Stori generó MXN 1,420 millones de NII, pero MXN 1,060 millones se destinaron

a provisiones, dejando un NII ajustado de MXN 357 millones. Las comisiones netas fueron de MXN 227 millones, ya que la empresa registró una pequeña pérdida operativa de MXN 3 millones en el trimestre.

Meli+ suma más beneficios financieros en México conforme crece su cartera de crédito

Mercado Libre / Pago mejoró su oferta financiera para los suscriptores de Meli+, con un rendimiento anual de 15% sobre los saldos en Apartados de Mercado Pago hasta por MXN 25,000, frente a 12% para quienes no son suscriptores, además de dos retiros de efectivo sin comisión al mes. Sobre MXN 25,000, la diferencia entre 15% y 12% equivale a unos MXN 750 al año antes de impuestos. Meli+ Essential cuesta MXN 49.90 al mes, o aproximadamente MXN 600 al año, lo que significa que la mayor tasa de ahorro cubre el costo de la suscripción para los usuarios que mantienen saldos relativamente cercanos al máximo. Además, Meli+ Essential incluye envío gratis en compras elegibles de Mercado Libre superiores a MXN 99, frente a MXN 299 para quienes no son miembros. También ofrece cashback con la tarjeta Mercado Pago: 2% en compras en Mercado Libre y 5% en supermercados, con un tope de MXN 15 por artículo y MXN 150 al mes.

Los beneficios mejorados llegan justo cuando Mercado Pago sigue haciendo crecer su cartera de crédito, reportada a través de Mercado Lending, una SOFOM cuya información financiera ahora es pública tras su entrada al mercado mexicano de deuda. Al cierre del 2T26, Mercado Lending tenía una cartera de crédito de MXN 64,700 millones, un avance de 10% trimestral, frente a MXN 35,700 millones de Nu México, es decir, cerca de 80% más grande en términos de cartera. Si bien las diferencias contables entre bancos y SOFOM pueden hacer engañosas las comparaciones, incluida la forma en que Mercado Libre contabiliza los ingresos no financieros y los costos de fondeo entre las distintas entidades que opera en México, las diferencias son marcadas: Mercado Lending generó MXN 7,000 millones de ingresos financieros netos en el 2T26 y MXN 2,150 millones después de provisiones por riesgo crediticio, frente a los MXN 2,860 millones y MXN 596 millones de Nu México, respectivamente. Mercado Lending generó una utilidad operativa de MXN 994 millones, frente a MXN 163 millones de Nu México. GBM estima que Mercado Pago tuvo 18.2 millones de usuarios activos mensuales de su aplicación en junio, frente a 10.1 millones de Nu, y no muy lejos de los 20.9 millones del líder de mercado, BBVA.

DPL News, 9/7/26: [Mercado Pago+ offers 15% yields.](#)

Lecturas adicionales...

- [No date yet for bank license: Mercado Pago.](#)
- [Hidden crypto farm in Mexican mountains puts spotlight on cartel funding.](#)
- [Fintech Mundi raises US\\$150 mn in debt to boost international trade financing.](#)
- [BNPL Nelo raises \\$100mn in debt financing from Victory Park.](#)

Noticias de Fintech en América Latina

Mercado Libre recauda US\$1,000 millones en deuda

En una muestra de su compromiso por seguir invirtiendo en su infraestructura, el gigante latinoamericano de comercio electrónico y fintech Mercado Libre regresó a los mercados internacionales con la emisión de un bono senior no garantizado a 10 años, su primera emisión desde diciembre del año pasado y la tercera en total. El bono recibió calificación de grado de inversión por parte de las tres principales calificadoras.

Bloomberg, 9/9/26, Vinicius Andrade: [MercadoLibre Sells \\$1 Billion of Bonds in Return to Market](#).

Lecturas adicionales...

- [Latin American Legal AI Startup Magnar Announces \\$8M Seed Round](#).

Noticias de Fintech a Nivel Global

Nubank se vuelve global — y enfrenta un mercado mucho más difícil

El gigante fintech Nubank inició oficialmente operaciones en Estados Unidos, antes de lo previsto y sin esperar su propia licencia bancaria. Mientras su carta bancaria nacional avanza por el proceso regulatorio (la OCC otorgó una aprobación condicional en enero, con las aprobaciones finales aún pendientes), Nu está utilizando a Lead Bank, asegurado por la FDIC, para su lanzamiento mientras tanto.

La oferta inicial está adaptada a la economía de la banca minorista estadounidense. La Nu Account paga un rendimiento anual (APY) de 3.5%, que sube a 4.5% sobre saldos de hasta \$10,000 para los clientes que también tienen la tarjeta de crédito y cumplen requisitos mínimos de uso. La tarjeta no tiene anualidad y paga 1.5% de cashback ilimitado, que sube a 2% para los clientes que cumplen condiciones de depósito calificado. Ese cashback es notable: a diferencia de Brasil y México, Nu está entrando a un mercado donde las recompensas son un estándar. También ofrecerá transferencias gratuitas a Brasil, México y Colombia.

El lanzamiento en Estados Unidos llega junto con Nu Global, una cuenta multidivisa diseñada para operar en más de 35 países. Los depósitos de los clientes se convierten en stablecoins vinculadas al dólar o al euro, USDC y EURC, que rinden 3.5% y 2.2%, respectivamente, mientras que una Mastercard virtual permite gastos internacionales sin sobre costo cambiario. Nu también planea permitir a sus clientes mantener ciertos activos digitales, incluidos Bitcoin y Ethereum.

Esto le da a Nubank dos rutas complementarias para su expansión internacional. En Estados Unidos, sigue la ruta bancaria regulada tradicional, primero a través de un banco patrocinador y eventualmente mediante su propia carta bancaria. Nu Global ofrece una ruta más rápida y con menor carga regulatoria hacia otros países, mediante el uso de stablecoins emitidas por Circle, infraestructura de pagos de última milla a través de dLocal, y amplia aceptación vía Mastercard, en lugar de solicitar una licencia bancaria mercado por mercado. De este modo, y mientras los reguladores lo permitan, puede evitar mantener distintos fondos de depósitos, relaciones bancarias e infraestructura de liquidación en numerosas jurisdicciones. El cliente puede ver lo que parece un saldo en dólares o euros, mientras que el activo

subyacente puede moverse de forma digital y continua a través de fronteras. Nu puede concentrarse en la relación con el cliente, el diseño de producto y la suscripción de riesgo crediticio. Nu está ofreciendo inicialmente transferencias desde Estados Unidos hacia Brasil, México y Colombia sin comisiones de transferencia ni sobre costo cambiario, los tres mercados latinoamericanos donde Nubank ya opera.

Si bien todo esto se ve, y es, impresionante, ciertamente no será fácil. Las cuentas de ahorro de alto rendimiento están ampliamente disponibles en Estados Unidos. Las tarjetas sin anualidad son algo común. Un cashback de 1.5-2% no es inusual. Los consumidores tienen acceso a sofisticadas aplicaciones bancarias de JPMorgan, Bank of America y Capital One, junto con fintechs como Chime, SoFi y Cash App. Nu también enfrenta costos de adquisición de clientes mucho más altos. La publicidad de servicios financieros en Estados Unidos es competitiva y costosa, mientras que las propias recompensas de las tarjetas representan un costo material de adquisición y retención. La empresa ha señalado que la inversión en Estados Unidos debería mantenerse en alrededor de un punto porcentual del índice de eficiencia del grupo, equivalente a unos US\$200-250 millones al año conforme a las estimaciones actuales. Los inversionistas querrán saber si eso sigue siendo realista si la adquisición de clientes resulta más cara de lo previsto.

La estructura de banco socio añade otra complicación. Le permite a Nu entrar rápido al mercado, pero significa que Lead Bank retiene inicialmente los depósitos y provee gran parte de la infraestructura regulada. Nubank, por lo tanto, operará con una estructura económica distinta hasta que se complete su propia carta bancaria. Su solicitud recibió una aprobación condicional preliminar de la OCC en enero, pero la fase de organización todavía requiere cumplir las condiciones de la OCC y obtener las aprobaciones necesarias de la FDIC y la Reserva Federal.

También hay preguntas importantes en torno a Nu Global. Una cuenta en stablecoins no es económica ni legalmente idéntica a un depósito bancario, y las protecciones al consumidor pueden diferir. Nu tendrá que explicar con claridad quién resguarda las stablecoins de los clientes, cómo se genera el rendimiento y qué protecciones aplican en cada jurisdicción. Parte del atractivo de la infraestructura de stablecoins es que puede cruzar fronteras con mayor facilidad que las licencias bancarias; los reguladores podrían eventualmente considerar que precisamente esa característica requiere mayor escrutinio. Los actores establecidos sin duda presionarán a los reguladores para que actúen con mayor rigor sobre estos bancos virtuales.

Nu Global pone a Nubank a competir no solo contra los gigantes globales Revolut y Wise, sino también contra algunos de los jugadores fintech latinoamericanos más pequeños, que podrían estar cada vez más nerviosos. La escala de Nubank le permite cada vez más agrupar productos y amortizar los costos de adquisición de clientes de maneras que las fintech más pequeñas no pueden replicar fácilmente. Un cliente podría, en potencia, recibir una cuenta local de alto rendimiento, tarjeta de crédito, cuenta internacional, exposición a dólares y euros, crypto, intermediación bursátil, transferencias internacionales gratuitas y, eventualmente, transferencias sin fricciones entre cuentas de Nu en varios

países. Eso complica la propuesta de valor de plataformas financieras B2C más pequeñas, entre ellas ARQ, Felix Pago y otras fintech mexicanas enfocadas en consumidores con vocación internacional.

Así, Nu está haciendo dos apuestas que se refuerzan entre sí. La primera, y la mayor, es una apuesta local en Estados Unidos: si el modelo que funcionó en Brasil, y que aún se está probando en México y Colombia con resultados menos claros, puede tener éxito en el mercado bancario más profundo del mundo, aunque uno en el que muchos actores establecidos cargan con altos costos heredados y una cultura de mal servicio al cliente. Nu cuenta con buena tecnología, escala, empleados talentosos, reconocimiento de marca entre los latinoamericanos y un bajo costo de atención, pero con una diferenciación de producto considerablemente menos evidente que la que tuvo al entrar a Brasil, y tendrá que gastar mucho para adquirir clientes. La segunda apuesta, más pequeña, es si Nubank puede volverse global sin convertirse en un banco convencional en todas partes. Circle, dLocal, Mastercard y los socios bancarios locales aportan piezas de infraestructura que Nu antes habría tenido que construir u obtener bajo licencia por sí mismo. Las stablecoins proveen una capa de liquidación; Nubank provee la interfaz y la red de clientes.

Las dos estrategias son complementarias: Nu Global les da a los clientes otra razón para abrir una cuenta regulada en Estados Unidos, Brasil, México o Colombia con Nu, en particular si tienen vínculos financieros entre esos países, mientras que una red creciente de bancos locales de Nu hace que Nu Global sea más útil, al proveer entradas y salidas reguladas de fondos, crédito y relaciones más profundas con el cliente en ambos extremos de la transacción. Cada nuevo mercado local, por lo tanto, aumenta potencialmente el valor de la red global, y viceversa. La empresa está probando si sus más de 140 millones de clientes latinoamericanos, más los futuros clientes estadounidenses, pueden convertirse en el punto de partida de una red financiera virtual global, en lugar de ser simplemente la suma de cuatro bancos nacionales.

Bloomberg, 9/11/26, Matheus Piovesana: [Nubank Seeks to Emulate Brazil's Pix With US Remittances Push](#) | Otras fuentes: [Reuters](#).

Lecturas adicionales...

- [Wall Street's Favorite AI Startup Sets Its Sights on Wealth Management](#).
- [How PayPal's CEO Is Planning to Go It Alone and Fix the Payments Giant](#).
- [Crypto, banks take lobbying war to US senators' home states ahead of key vote](#).
- [Revolut takes aim at business banking with FTSE 250 companies](#).
- [Block Applies to Establish Builders Bank & Trust](#).
- [Prediction markets 'rife with insider trading', warns EU watchdog](#).

Contacto

Gilberto García

Socio y director de Asesoría Estratégica



gilberto.garcia@miranda-partners.com