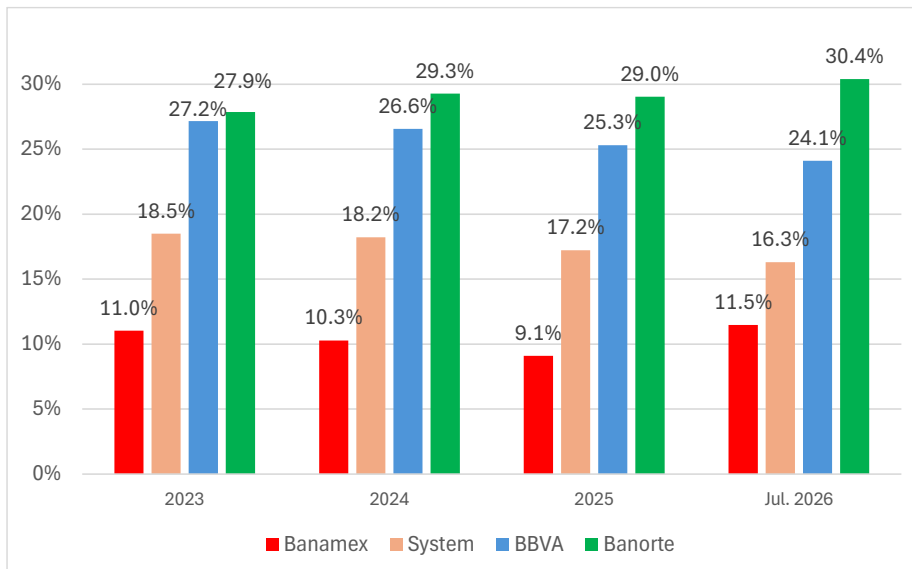


Noticias FinTech de México**Se dice que Citi contempla una IPO en enero de 2027**

Citi busca sacar a bolsa a Banamex tan pronto como en enero del próximo año, y no sorprende que haya elegido al propio Citi como Coordinador Global, con el respaldo de Bank of America Corp., Goldman Sachs Group Inc. y JPMorgan Chase & Co. como otros colocadores líderes, según Bloomberg. Citi, que actualmente posee alrededor de 51% del banco, planea vender aproximadamente USD 3,000 millones en acciones en la oferta, lo que, a la última valuación otorgada a los fondos de capital privado (USD 2,500 millones por su participación de 24%), implicaría la colocación de otro 30% del banco. (Con USD 3,000 millones, la oferta sería menor que la IPO de Santander México de USD 4,200 millones en 2012). Una vez que se cumplan ciertas fechas de planeación fiscal, se espera que Citi venda acciones adicionales antes de la IPO, con el fin de bajar de 50% de participación y así desconsolidar la entidad, simplificando la carga regulatoria de mantener el banco. Los accionistas existentes —el presidente Fernando Chico, con su participación de 25%, y los actuales fondos de capital privado, con 24%— serían los compradores lógicos de la venta de acciones previa a la IPO, lo que ayudaría a consolidar y clarificar el control de Chico Pardo antes de comercializar la oferta.

La tesis de inversión para Banamex es relativamente sencilla. Libre de la burocracia de Citi, de su aversión al riesgo y de un cumplimiento normativo excesivo, impulsado por el costo de fondeo más bajo del sistema, y con algo de la magia de Chico Pardo, el banco hará crecer su cartera de crédito e ingresos, reducirá costos administrativos y con ello logrará que su ROE converja hacia los niveles de sus principales competidores. Los nuevos inversionistas compraron acciones a apenas 0.85 veces valor en libros, con un potencial de alza de al menos 135% si la valuación llegara a las 2 veces valor en libros de Banorte, bajo el supuesto de que el ROE alcance los niveles de su par más rentable. La parte complicada será ejecutar el plan en un entorno bancario cada vez más competitivo. Por nombrar tres riesgos: las comisiones de intercambio de las tarjetas bajarán 30% en los próximos tres años, hay señales de un aumento en la morosidad del crédito al consumo, y fintechs como Revolut están yendo tras los clientes premium, todo lo cual podría afectar la rentabilidad de su negocio clave de tarjetas de crédito de alto nivel. Banamex, en efecto, ha mejorado su ROE desde los mínimos de 2025 (afectados por los costos de la separación de Citi), pero todavía queda un largo camino por recorrer.

El ROE de Banamex mejora, pero sigue rezagado frente a sus pares



Fuente: CNBV. Miranda Partners.

Bloomberg, 9/25/26, Michael O'Boyle: [Citigroup Targets More Than \\$3 Billion Banamex IPO, Taps Banks](#) | Otras fuentes: [BloombergLínea](#).

Debate sobre las comisiones de intercambio: muchos comentarios de último momento, pocas sorpresas

Cuando parecía que la consulta pública sobre los topes a las comisiones de intercambio terminaría con más bien pocos comentarios, llegaron unos cuarenta comentarios el jueves y el viernes, la fecha límite (ligeramente extendida). De acuerdo con nuestra evaluación inicial, encontramos que la gran mayoría de los comentarios buscaban aclarar posibles ambigüedades en el lenguaje legal (del tipo de tecnicismos legales donde dice "Banxico podrá" debería decir "Banxico deberá"...), simplificar las obligaciones de reporte y aclarar otros elementos técnicos de las propuestas; curiosamente (aunque no del todo sorprendente) prácticamente no hubo oposición (pública) a los topes de intercambio propuestos, y algunos participantes sugirieron introducir un modelo basado en costos para aumentar la transparencia y la flexibilidad futura al fijar los topes; otros, como Mercado Pago y BanCoppel, advirtieron que los topes podrían afectar desproporcionadamente a los tarjetahabientes de bajos ingresos; y, como una excepción notable, Clip sugirió *reducir* el nivel inicial de implementación gradual, ya que se encuentra en un nivel similar al de las comisiones actuales (un punto que [señalamos anteriormente](#)). Nos sorprendió más el número más bien bajo de comentarios respecto de la falta de una regulación específica de la tasa de descuento al comercio (MDR, el precio que finalmente pagan los comercios por aceptar pagos con tarjeta, compuesto por el intercambio, la adquirencia y las comisiones de red), siendo la consultora Common Sense Project (cuya [publicación al respecto](#) también destacamos anteriormente) la única en señalar el tema.

Como era de esperarse, algunos de los comentarios buscaban modificaciones específicas a la propuesta que beneficiarían a sus autores, entre ellas:

- La ABM se opuso a la transparencia total al tratar con partes que buscan convertirse en nuevos participantes de la red, argumentando que ello infringiría los acuerdos de confidencialidad.
- Visa y Mastercard argumentaron en contra de tener que fungir como garantes de los emisores que operan con sus marcas (un problema que Mastercard [enfrenta actualmente en Brasil](#)); en su lugar, pidieron una mayor transparencia sobre la exposición y liquidez de cada emisor.
- Los emisores de tarjetas corporativas (incluida Clara) abogaron por un tratamiento diferenciado para este tipo de tarjetas.
- Los agregadores argumentaron en contra de medidas “desproporcionadas” frente a los adquirentes tradicionales; por otro lado, todas las partes se opusieron a la liquidación obligatoria en el “mismo día calendario”, y en su lugar pidieron liquidación al “siguiente día hábil bancario”.

Lecturas adicionales...

- [Mercado Pago places first MXN 3.75 bn from BIVA shelf registration.](#)
- [CNBV argues cash is actually more expensive than digital payments.](#)
- [Revolut Mx reaches one million customers in less than eight months operating as a bank.](#)
- [Conekta Becomes Card Acquirer](#)
- [Revolut launches Ultra membership in Mexico](#)

Noticias FinTech de LatAm

Acción de Nu cae fuerte por especulación de fusión y adquisición

Las acciones de Nubank cayeron cerca de 6.5% en las primeras operaciones del lunes, luego de reportes de que el banco digital brasileño se había acercado al neobanco británico Monzo para explorar una posible adquisición. Se reporta que las conversaciones se encuentran en una etapa temprana, con una valuación posible de entre £8,000 millones y £10,000 millones (USD 10,600 millones-USD 13,300 millones) y sin certeza de que la transacción se concrete. Nubank actualmente vale cerca de USD 65,700 millones, lo que haría que la adquisición propuesta equivalga a aproximadamente 16%-20% del valor de mercado de Nu. También sería, por mucho, la mayor adquisición en la historia de Nu y un notable cambio respecto del enfoque tradicional de “construir en lugar de comprar” del CEO David Vélez.

La reacción inicial negativa del mercado se explica en parte por la diferencia en valuación. Monzo reportó £1,700 millones de ingresos en el año fiscal 2026, un alza de 39%, y una utilidad antes de impuestos de £87.3 millones. A £8,000 millones, Monzo estaría valuado en aproximadamente 4.7 veces ingresos y 93 veces utilidades. Nu, en cambio, actualmente cotiza a alrededor de 18.5 veces utilidades de los últimos doce meses y 14 veces utilidades futuras. Es decir, Monzo se compraría a un múltiplo de utilidades

considerablemente más alto que el que los inversionistas actualmente asignan al propio Nu. El precio reportado también representaría un salto importante respecto de la valuación de £4,500 millones de Monzo en una venta secundaria de acciones en octubre de 2024.

Dado que, según se reporta, la transacción incluye un componente accionario significativo, Nu estaría emitiendo acciones relativamente baratas, cuya valuación todavía está fuertemente influenciada por Brasil, para adquirir un activo en el Reino Unido con una valuación de utilidades mucho más alta. En términos simples, Nu estaría intercambiando capital relativamente “barato” ligado a Brasil por capital mucho más caro ligado al Reino Unido.

Otra preocupación es que Nu simplemente esté abarcando más de lo que puede manejar. Todavía le falta escala en México y Colombia, apenas acaba de lanzarse en Estados Unidos, y está desplegando su producto de banca global. Sumar el Reino Unido y potencialmente Europa, a través de una transacción transfronteriza grande y regulada, incrementaría de forma importante la complejidad de ejecución y podría distraer a la administración en mercados donde Nu todavía tiene mucho que demostrar. La integración también implicaría distintos reguladores, culturas y plataformas tecnológicas. La estructura de costos de Monzo es muy distinta: su índice de eficiencia rondó 76% en 2025, frente a aproximadamente 20% en el caso de Nu, mientras que absorber una plantilla de cerca de 5,000 empleados con sede en el Reino Unido añadiría una base salarial considerablemente más alta.

Entonces, ¿por qué hacerlo? Monzo tiene 15.2 millones de clientes, £25,700 millones en depósitos y un fuerte reconocimiento de marca, mientras que sus ingresos crecieron 39% el año pasado. Una adquisición le daría a Nu, de inmediato, escala en el Reino Unido y, potencialmente, una plataforma para una expansión europea más amplia y para competir con Revolut en su propio mercado. Pagar entre £8,000 millones y £10,000 millones por Monzo, en la práctica, adelantaría años de expansión europea en un mercado fintech que ya es lo suficientemente maduro como para que una expansión desde cero pudiera tomar demasiado tiempo o resultar demasiado costosa. En resumen, comprar Monzo podría ser la última oportunidad realista de Nu para construir un negocio europeo a escala mediante una adquisición. Monzo también tiene muy buenos productos, excelentes reseñas de clientes e ingenieros de alta calidad, todo lo cual podría ayudar a Nu a desarrollar conocimiento a nivel global, además de que la integración podría resultar más sencilla al tratarse de un banco digital como Nu, igualmente obsesionado con el cliente y con una cultura orientada a la ingeniería. Monzo también es un activo relativamente escaso: hay pocos bancos digitales europeos independientes con una escala de clientes, depósitos y reconocimiento de marca comparables.

Otra posible razón es que el consejo de Nu, de hecho, podría estar bastante preocupado por el ciclo de crédito en Brasil, los desarrollos regulatorios recientes y las perspectivas de crecimiento de Brasil en el largo plazo, y por eso estaría más que dispuesto a intercambiar acciones “baratas” de un negocio centrado en Brasil por uno más diversificado a nivel global. Los inversionistas ya han estado debatiendo si Brasil se está convirtiendo en un mercado más maduro, junto con un entorno crediticio y regulatorio potencialmente más difícil. Así que, si bien Monzo le daría a Nu escala, depósitos, licencias y una

plataforma de crecimiento europea, de un solo golpe también haría a Nubank menos brasileño. Eso podría tener sentido estratégico, pero no resulta muy tranquilizador respecto del valor del negocio actual.

FT, 9/26/26, Laith Al-Khalaf: [Monzo in talks with Brazil's Nubank about sale](#) | Otras fuentes: [Sky News](#).

Revolut sigue expandiéndose, ahora entra a Argentina

Una semana después de obtener su [licencia bancaria en Colombia](#), Revolut anunció que acordó adquirir Banco Cetelem Argentina de BNP Paribas; el banco central ya dio su visto bueno inicial a la transacción; no se revelaron los términos.

BloombergLínea, 9/24/26, Filipe Serrano: [Revolut gets green light from BCRA to acquire Banco Cetelem](#).

Lecturas adicionales...

- [The Sprawling Banco Master Probe Is Roiling Brazil's Presidential Election](#).
- [NG.CASH lands \\$15M to bring credit to young Brazilians](#).
- [Colombian fintech Monni launches multi-currency digital wallet](#).

Noticias FinTech Globales

Lecturas adicionales...

- [SoftBank's OpenAI Debt Gets Costlier, Riskier and Even Bigger](#).
- [What AI should learn from the banks](#).
- [Rivals Revolut and Nubank go head to head in bid to crack US banking market](#).
- [US Federal Reserve proposes new stablecoin rules](#).

Contacto

Gilberto García

Socio y Director de Asesoría Estratégica

gilberto.garcia@miranda-partners.com