

FEMSA cerca de abrir ‘Oxxo Bank’

Por el Staff de El Inversionista

Luego de un par de meses de anunciar su intención de tener una licencia bancaria, FEMSA avanza en lo que será ‘Oxxo Bank’ con la creación de una solución que permitirá a las tienditas de la esquina recibir pagos con tarjeta y códigos QR; un mercado donde compite con Mercado Pago o Clip.

El presidente de FEMSA, José Antonio Fernández Carbajal, dijo en llamada con analistas que una de las prioridades de la compañía es que sus clientes puedan hacer más transacciones en la aplicación de Spin by Oxxo, así como integrar toda una gama de servicios y alternativas para el consumidor en términos de pagos. Esperamos que con el tiempo actualicemos lo que hoy es básicamente nuestra licencia fintech para convertirla en una licencia bancaria completa, lo que nos dará mayor flexibilidad. Obviamente, estamos en los primeros pasos, afirmó Fernández Carbajal.

El presidente de FEMSA mencionó que para crear su ecosistema y maximizar la efectividad de la aplicación como método de pago, iniciaron algunas pruebas piloto en diferentes ciudades, donde colocaron en tienditas de barrio

La empresa creará una solución que permitirá a las tienditas de la esquina recibir pagos con tarjeta y códigos QR; un mercado donde compite con Mercado Pago o Clip

terminales para que reciban pagos. Esa plataforma entonces se convierte en una forma en la que las personas pueden pagar con un código QR. Si logras crear ese ecosistema donde te conviertes en el sistema de pago preferido en México, la opcionalidad de una serie de negocios auxiliares alrededor de esa plataforma de pagos es enorme, dijo el empresario.

Spin Premia; el arma contra Mercado Pago y Clip

Fernández Carbajal destacó que un factor diferenciador que tendrá su plataforma de pagos, y que otras no tendrán, es el sumar su programa de

lealtad Spin Premia, el cual cuenta con 25.2 millones de usuarios activos. He estado en las tiendas cuando le he preguntado al dueño de la tienda qué le aporta el programa de lealtad y me dicen que les permite ser competitivos con Oxxo, créanlo o no. Les permite ofrecer un programa de puntos de lealtad similar al de Oxxo ven esto como una ventaja que les permite ser competitivos frente a sus competidores de barrio, comentó. Si las personas usan la app varias veces al día para hacer todo tipo de pagos, transferir dinero, recibir remesas, hacer depósitos y retiros en la tienda u oficina, tendrán la capacidad de agregar productos financieros reales, incluyendo recibir depósitos y otorgar préstamos, de acuerdo con el directivo de FEMSA.

No nos preocupa que en los próximos años vayamos a crecer nuestro balance drásticamente debido a un volumen significativo de préstamos, etcétera. Se hará de manera muy típica, muy sencilla. Es decir, de una manera muy cautelosa, para evitar algunos de los errores que han cometido otros minoristas al lanzar este tipo de productos financieros, concluyó.

Crece ingresos de FEMSA

Los ingresos de FEMSA en el primer trimestre aumentaron 11.1% respecto al mismo periodo del año pasado, al alcanzar los 195,820 millones de pesos, impulsados por todos sus negocios, variaciones cambiarias, además de las fusiones y adquisiciones. De acuerdo con su reporte financiero enviado a la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), en sus primeros tres meses del año las ganancias de la dueña de Oxxo se dispararon 54.3% año contra año y llegaron a 8,943 millones de pesos. Mientras que su EBITDA fue de 25,303 millones de pesos, lo que representó un incremento de 8.8% respecto al mismo periodo de 2024.

