

RESUMEN DEL ENCUENTRO

Speed Networking Connect

Experiencias, estrategias y oportunidades de fondeo para impulsar el crédito en México.

30 de septiembre de 2026 · Bolsa Mexicana de Valores



Imagen ilustrativa del sistema financiero.

Financiamiento estructurado e institucionalización

Una agenda común para fortalecer el ecosistema financiero: estructuras a la medida, disciplina de fondeo, información trazable y mecanismos de continuidad que generan confianza.



Resumen elaborado por Grupo Analysis

Patrocinador del evento · Material de apoyo para difusión editorial

Para AMFE · Atención: Andrés de la Parra / Nancy Campa

Un encuentro para la siguiente etapa del mercado

El evento de AMFE reunió distintas perspectivas del ecosistema de financiamiento para conversar sobre un reto común: cómo lograr que las financieras no bancarias accedan a capital de manera sostenible, diversifiquen sus fuentes y operen estructuras que funcionen no sólo al momento del cierre, sino durante toda su vida. La discusión pasó por deuda directa, bursatilizaciones, fondos privados, banca, gobierno corporativo, due diligence, operación de cartera y la función del administrador maestro.

Uno de los principales consensos fue que no existe una estructura universal. El tipo de activo, la etapa de madurez del originador, su ciclo de efectivo, la calidad de sus procesos y el uso que dará a los recursos determinan qué alternativa de fondeo hace sentido. En consecuencia, la pregunta relevante ya no es solamente “¿qué tasa puedo conseguir?”, sino “¿qué estructura puedo operar de forma eficiente y recurrente?”

El costo del fondeo más allá de la tasa

A lo largo de los paneles se insistió en que el costo real de una línea incorpora elementos adicionales a la tasa: aforo, criterios de elegibilidad, límites de concentración, fees, costos legales, frecuencia de cascadas de pago, tiempos de cesión y capital inmovilizado. Una estructura con tasa atractiva puede resultar costosa si atrapa liquidez, excluye una parte importante de la cartera o exige una operación que el originador no puede sostener.

La experiencia compartida por originadores y fondeadores también mostró la importancia de diversificar las fuentes con propósito. Diferentes líneas pueden atender diferentes activos, plazos o momentos de crecimiento. Esa flexibilidad, sin embargo, exige mayor disciplina de tesorería y administración del pasivo para evitar descalces y preservar capacidad de maniobra cuando cambian las condiciones de mercado.

Preparación institucional para acceder al capital

El gobierno corporativo, la prevención de lavado de dinero, los manuales de crédito y cobranza, la calidad de los expedientes y la trazabilidad de la información aparecieron de manera reiterada como elementos que facilitan la relación con fondeadores sofisticados. Los panelistas coincidieron en que el due diligence no debe entenderse como una lista documental que se atiende al final, sino como una prueba de qué tan bien conoce la empresa sus propios procesos y qué tan preparada está para sostener una relación financiera de largo plazo.

Los datos tienen un papel central. Loan tapes, payment tapes, estados financieros y expedientes necesitan ser consistentes entre sí y accesibles con oportunidad. La capacidad de responder con rapidez y precisión reduce incertidumbre y permite que la conversación con fondeadores se enfoque en el crecimiento y la estructura, en lugar de concentrarse en reconciliar información básica.

Administrador maestro y continuidad operativa

La figura del administrador maestro fue uno de los temas más relevantes. El fideicomiso puede aislar activos y flujos, pero la protección al inversionista también depende de que existan mecanismos para mantener la cobranza, acceder a expedientes y continuar la administración si el originador deja de hacerlo. Por ello, la preparación del administrador sustituto desde el inicio permite que la estructura sea realmente transferible y reduce el riesgo de improvisar durante un evento de estrés.

La discusión también destacó el valor del administrador maestro en condiciones normales: un tercero independiente puede contribuir a la supervisión de cartera, validar la disponibilidad de información y acompañar la disciplina operativa que exigen estructuras cada vez más sofisticadas. Esta visión desplaza la figura de un rol exclusivamente reactivo hacia una función preventiva de gobierno y continuidad.

El mensaje del Presidente de la AMFE - Andrés de la Parra

En su mensaje de cierre, Andrés destacó que las estructuras no deben copiarse: tienen que adaptarse a la necesidad y a la operación de cada entidad. Puso especial énfasis en el *match funding* y en la relevancia actual del administrador maestro como un tercero que aporta seguridad al inversionista y al mercado. La capacidad de transferir la administración de la cartera ante un default se vuelve más sólida cuando la independencia operativa se diseña desde el origen.

También señaló que el gobierno corporativo y PLD no son un cliché. El tamaño de la empresa no elimina la necesidad de contar con procesos claros y manuales que sostengan la operación. Esta institucionalización, además de fortalecer a cada entidad, eleva la calidad del ecosistema en su conjunto.

Andrés contextualizó el alcance del sector al mencionar cerca de 30 asociados en la AMFE con una cartera viva y activa de aproximadamente MXN 360,000 millones. La relevancia de estas entidades se explica también porque atienden segmentos de crédito, financiamiento y arrendamiento donde la banca no siempre participa. El reto, en su visión, es reconocer y explotar mejor la madurez que los asociados ya han construido.

Idea central del cierre

Andrés de la Parra subrayó que el mercado ha madurado y que las mejores prácticas —gobierno corporativo, PLD, procesos, administración independiente de la cartera y disciplina de fondeo— deben convertirse en capacidades permanentes, no en requisitos que se atienden únicamente al momento de una transacción.



Imagen ilustrativa del sistema financiero.

El valor del encuentro para el ecosistema

La principal aportación del evento fue reunir en una misma conversación las perspectivas del originador, el fondeador, el estructurador, la banca y los participantes que soportan la operación. Esa diversidad permitió ver que las mejores soluciones aparecen cuando la estructura financiera se conecta con la realidad del negocio: su cartera, su capacidad de originación, su cobranza, sus datos, su capital y su estrategia de crecimiento.

AMFE cumple un papel relevante al crear este espacio de intercambio entre entidades que comparten retos similares pero se encuentran en etapas distintas. La conversación ayuda a elevar estándares, difundir experiencias que ya funcionaron y reducir el costo de aprendizaje del sector. También favorece una lectura más completa de la contribución que las financieras no bancarias realizan al financiamiento de empresas y personas que no siempre encuentran respuesta en los canales tradicionales.

Para Grupo Analysisic, participar en este tipo de encuentros confirma que el fortalecimiento del mercado requiere combinar capital con institucionalización. El crecimiento sostenible se construye cuando la estructura, la operación y el gobierno corporativo avanzan al mismo ritmo.

Conclusión

El evento AMFE dejó una agenda clara para la siguiente etapa del ecosistema: mayor disciplina de pasivos, estructuras hechas a la medida, información trazable, gobierno corporativo efectivo y mecanismos de continuidad que generen confianza. Más que discutir productos aislados, el foro puso sobre la mesa cómo construir instituciones capaces de financiarse de forma recurrente y resiliente. Ese diálogo es precisamente el que puede ampliar la profundidad y la calidad del mercado.