

## El Siglo de Torreón.com.mx

### Apuesta Nafin a la innovación

NOTIMEX/MÉXICO, DF



 Productos. Nacional Financiera busca desarrollar proyectos innovadores para impulsar el crédito.

**Nacional Financiera (Nafin) está lista para lanzar la segunda subasta de garantías y líneas de crédito, y prepara lo que será su primer programa de financiamiento de equipamiento en favor de la pequeña y mediana empresa (Pymes), adelantó su director general, Jacques Rogozinski Schtulman.**

De 12 mil pesos, el ingreso promedio mensual de hogares mexicanos

Refirió que la primera subasta realizada bajo el nuevo esquema, en donde se logró una reducción de tasas de interés de 20 por ciento en promedio y se subastaron cinco mil millones de pesos, fue una prueba piloto.

Comentó que se realizará en este mes la segunda subasta por un monto cinco veces mayor, es decir, que esta será por alrededor de 25 mil millones de pesos, recursos que se espera beneficien a más de 50 mil empresas.

"Esta subasta será más masiva y con cantidades mucho más fuertes. Va a ser una mezcla, no sólo de inclusión, sino también de baja de tasas y en donde también se apriete más", a favor ahora de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes), manifestó. Rogozinski Schtulman adelantó que también se trabaja en la creación de un programa para financiar equipamiento de mediano plazo, es decir, de cuatro a cinco años o más, y que se espera esté listo para el tercer trimestre de este año.

Detalló que la idea es crear una especie de tarjeta de crédito que se pueda utilizar sólo para equipamiento, de tal manera que si se quisiera utilizar para comprar ropa y pagar una comida, la operación no sea aprobada.

Sería claramente establecido para el tipo de negocio que se trate, así que si se tiene una fonda y se requiere comprar estufas industriales o demás, esa tarjeta tendrá una lista de posibles proveedores y ahí si va a pasar la operación con la tarjeta, agregó. Al igual que con el nuevo esquema de subastas, el programa de equipamiento, se hará a través de las instituciones financieras para cumplir con el objetivo de ser instituciones complementarias y sustituir las fallas de mercado existentes, aclaró el directivo.

Destacó que con este tipo de innovaciones, es que la banca de desarrollo podrá alcanzar la meta "ambiciosa" para este sector por parte de la administración del presidente Enrique Peña Nieto.

Rogozinski Schtulman señaló que en el caso de Nafin, se cuenta con la solidez para hacer lo que le corresponde al contar con un Índice de Capitalización (ICAP) de más del 16.5 por ciento, superior al 10.5 por ciento de Basilea III.

Así como un nivel de cartera vencida muy bajo, lo que da a la institución de fomento un gran potencial para crecer y más ahora que se privilegiará la toma de riesgo responsable sobre el mantenimiento del capital.

"Dada la situación actual en la que nos encontramos, sentimos que las metas que nos está instruyendo el Presidente son realizables", manifestó.

Y en el cumplimiento de sus funciones como banca de desarrollo, dijo, Nafin trabajará con la banca comercial e intermediarios financieros no bancarios como socios.

Y es que, subrayó, el banco apoya a que el riesgo de la instituciones financiera disminuya a través del esquema de garantías para que ellos estén dispuestos a otorgar mayor crédito, y con ello lograr una mayor inclusión.

## **Intermediarios, una alternativa**

Si bien están sentadas las bases para que la banca de desarrollo pueda tener un rol más activo en la canalización de recursos a un mayor número de agentes productivos, estas instituciones deben apoyarse más en intermediarios financieros no bancarios, afirmó Alejandro García García.

El responsable para Fitch del grupo de Instituciones Financieras en México refirió que hasta hoy buena parte de la actividad de la banca de desarrollo se ha hecho principalmente apoyándose en la banca comercial, lo que hasta cierto punto es natural, ya que son los intermediarios más grandes. Sin embargo, opinó que para llegar a sectores como la Pyme, agronegocios, consumidores no formalizados o sin historial crediticio, es más fácil a través de los intermediarios financieros no bancarios como las microfinancieras y las uniones de crédito.

A decir de García García, el esquema bajo el cual opera la banca de desarrollo se lo permite, ya que puede conseguir recursos con relativa facilidad y luego canalizarlos a través de otros intermediarios a costos competitivos para el beneficiario final.

### **¿Quiénes son?**

De acuerdo a Fitch, la banca de desarrollo de voltear a ver los intermediarios no bancarios para impulsar el crédito para las pequeñas y medianas empresas que en algunas ocasiones no son objeto de crédito como:

⇒ Uniones de crédito.

⇒ Las microfinancieras.

⇒ Las cajas de ahorro y préstamo y cooperativas.

⇒ Las Sofomes.