

ENTREVISTA

Federico Curiel,

director de Arrendamiento de Serfimax.

“Trabajamos de manera muy fuerte, tenemos un gobierno corporativo muy sólido, queremos institucionalizar muy bien a la financiera para poder tener un fondeo atractivo y poder atender a muchos más clientes”.

EL MERCADO HA DICTADO LA EVOLUCIÓN HACIA LAS PYMES

El arrendamiento vive un buen momento

El principal beneficio para ocupar el servicio es que las rentas son 100% deducibles

Fernando Gutiérrez
EL ECONOMISTA

EN LA actualidad, las empresas dedicadas al arrendamiento (renta de bienes) viven un buen momento; un reporte de Fitch Ratings afirma que las cinco arrendadoras más grandes del país han crecido más de 50% en los últimos dos años. Pese a este panorama, las empresas, sobre todo pequeñas y medianas (pymes), que acuden a este servicio financiero han sido más precavidas, debido a la debilidad del peso de las últimas semanas y la fortaleza del dólar.

En México, las pymes representan 90% de las unidades productivas y generan nueve de cada 10 empleos, es por eso que empresas financieras especializadas en financiamiento a este tipo de organizaciones han visto un área de oportunidad para ofrecer sus productos, ya sea de arrendamiento o préstamos para cubrir sus necesidades.

En entrevista, Federico Curiel, director de Arrendamiento de la sociedad financiera de objeto múltiple (sofom) Serfimax, habla sobre el panorama del arrendamiento y su potencial de crecimiento, así como del financiamiento especializado en un entorno complicado para la economía nacional.

• **¿Cómo ve Serfimax el arrendamiento en la actualidad?**

Antes se tenía la idea de que el arrendamiento sólo estaba pensado para grandes corporativos; se pensaba que era un producto muy complicado, entonces las pymes se iban por el crédito tradicional. Entendiendo la naturaleza de este servicio, ya hay mucho mayor comprensión de las bondades del arrendamiento: se arrenda un activo que es propiedad de la entidad financiera (en este caso la sofom) y, a su vez, las rentas se hacen 100% deducibles, ése es el principal beneficio del arrendamiento.

Hace cuatro años surge el arrendamiento en Serfimax y apenas el año pasado el crédito pyme. El mercado es el que ha dictado la evolución de qué es lo que tenemos que hacer, entender las necesidades, y aprovechando la reforma fiscal y financiera hemos adaptado nuestros productos para atender las diferentes necesidades de los clientes.

• **¿Cómo es su mecánica de arrendamiento?**

Manejamos arrendamiento puro y financiero: el arrendamiento financiero es muy simi-



La morosidad

en materia de arrendamiento es muy baja, ya que la firma analiza muy bien a sus clientes, afirmó el directivo.

FOTO EE: NATALIA GAIA

lar a un crédito, el activo (lo que adquiere la empresa y paga una renta por ello), y lo mete la pyme a su balance; en el arrendamiento puro, no hay que hacer una inversión importante de un inicio para adquirirlo y, a diferencia del primero, tiene la opción de compra al final, cuando termina su contrato.

• **En un panorama donde la economía no despega, ¿cómo le ha ido a Serfimax?**

Nos ha ido muy bien, obviamente sí hemos percibido que las condiciones actuales se han contraído un poco por el tipo de cambio; hay muchos activos que son importados y hay clientes que antes adquirirían cinco equipos (maquinaria) y ahora tres o cuatro. Sí hemos visto esa parte, pero las empresas siguen trabajando, siguen prestando sus servicios a sus diferentes clientes.

• **Si la debilidad del peso continúa, ¿cuál sería el panorama para el arrendamiento?**

Los clientes tienen la necesidad, no nos hemos detenido ni hemos hecho nada contrario, sólo percibimos que antes una pyme quería un equipo de cierto valor, pero por el tipo de cambio sí les afecta la parte de flujo y entonces adquieren un equipo del mismo valor traducido en pesos, pero de menor capacidad operativa.

• **¿De cuánto es su cartera vencida?**

La cartera va en varias vertientes porque traemos el crédito simple, de auto y arrendamiento: tenemos una cartera de 600 clientes, donde ya cuidamos mucho su concentración. Tenemos clientes donde atendemos (arrendamientos) hasta de 20 o 25 millo-

nes de pesos y otros más altos.

En la morosidad, andamos entre 1.7 y 2%; nos cuidamos mucho, realmente analizamos muy bien a los clientes y cuidamos mucho su historial de pagos.

• **¿Cuánto cobran por la operatividad del arrendamiento?**

En arrendamiento puro no es una tasa de interés sino un factor. Para poder determinarlo pedimos muchos datos, como plazos, tamaño de cliente, tipo de activo que nos solicite. Pero actualmente estamos desde 10 a 16% anual, si se quiere trasladar como costo financiero, aunque no hay una tasa y hay que considerar que es 100% deducible.

• **¿El arrendamiento es una opción viable para las pymes en la actualidad?**

Les funciona muy bien, han logrado entender que es un producto que funciona muy bien a la persona física con actividad empresarial y a la persona moral, no existe distinción.

• **¿Cuál es el siguiente paso para la evolución de Serfimax, una vez que se ha cumplido con la regulación?**

Trabajamos de manera muy fuerte, tenemos un gobierno corporativo muy sólido, queremos institucionalizar muy bien a la financiera para poder tener un fondeo atractivo y poder atender a muchos más clientes que definitivamente buscan un costo financiero barato. Estamos trabajando para que en el futuro poder emitir deuda. Hoy en día, traemos crecimientos anuales de 20 por ciento. No sabemos a dónde nos lleva el destino, pero planes de banco no.