



TECNO EMPRESA | Hugo González

hugo.gonzalez@tecnoempresa.mx • Twitter: @hugogonzalez1



El bonito reto de financiar el crecimiento

Ya comenzó el segundo trimestre del año y con el mes de abril llega el momento de hacer balances.

También puede ser un momento para evaluar los aciertos o desaciertos, sobre todo para los que cumplen años este mes, como Engenium Capital, la firma financiera especializada en arrendamiento y financiamiento empresarial en México.

En abril de 2016 Engenium nació como financiera independiente, después de que la firma internacional Linzor Capital compró las operaciones de GE Capital México, y a partir de entonces ofrece soluciones integrales especializadas de financiamiento empresarial, ya sea mediante arrendamiento puro, arrendamiento financiero o financiamiento de sus activos estratégicos.

Esta empresa financia desde equipo de cómputo hasta plantas manufactureras, equipo de logística y transporte, dentro de los sectores de alimentos y bebidas, manu-

factura pesada y autopartes; sin embargo, su negocio más grande está en transporte y logística con 30 por ciento del negocio.

Eso es lo que me dijo hace unos días **Sergio Hernández**, director general de Engenium Capital, quien por cierto está muy complacido con la recientemente exitosa colocación inicial de certificados bursátiles fiduciarios por 2 mil 500 millones de pesos a un plazo de 5 años, siendo la primera emisión de su tipo que cuenta con cuatro calificaciones AAA en escala local emitidas por DBRS Ratings, Fitch Ratings, HR Ratings y S&P Global Ratings.

El CEO de Engenium me dijo que aunque pudiera pensarse que no era buen momento para colocar papeles de deuda, dado el cambiante entorno político económico de México y el mundo, el apetito que despertó esta colocación demuestra que el mercado confía en el modelo del negocio y la operación de la empresa.

Explica que el factor diferencial con otras empresas y con los bancos es la alta espe-

cialización y velocidad de respuesta para firmar el financiamiento, una diferencia que pasa de meses a días, con lo cual el costo de oportunidad es muy atractivo.

Cuenta a la fecha con 500 clientes, de los cuales 40 por ciento tiene contratos de crédito y 60 por ciento en arrendamiento. Para este año tiene planes de colocar financiamientos de alrededor de 11 mil 500 millones de pesos. En 2017 se colocaron 8 mil millones.

Me dice que Engenium tiene a la fecha 25 mil millones de pesos en activos y en cinco años planea duplicarlos; que su cartera vencida está dentro de los parámetros de la banca (entre 1.5 y 2 por ciento) y que no contempla salir a bolsa sino hasta dentro de 5 u 8 años; sin embargo, creo que lo más atractivo de esta empresa es financiar el crecimiento. Es como la estrategia de Barney Stinson de invertir en el gym de las gorditas; pocos las pelan, pero cuando se ponen bien, buscan primero al tipo que invirtió en ellas cuando no lo estaban. ¿O no? **M**