

Es fundamental la transparencia

La Sofom Exitus Capital va por 8,000 millones de pesos de inversionistas institucionales

Sebastian Estrada
sebastian.estrada@eleconomista.mx

En un escenario marcado por las situaciones de insolvencia de las Sociedades Financieras de Objetivo Múltiple (Sofomes), el intermediario financiero Exitus Capital señaló que es fundamental priorizar la transparencia, tras cerrar con éxito su quinta colocación bursátil de cartera, logrando recaudar más de 500 millones de pesos provenientes de inversionistas institucionales.

“Lo que ha venido sucediendo es que estas bursatilizaciones se han utilizado para un ciclo de fondeo de cartera, pero también para fondear la operación del negocio, no estamos de acuerdo. Ese debe ser el último tramo después de tener un paquete de cartera, analizado por las calificadoras, visualizado por los inversionistas, que tengan la transparencia, la tranquilidad de que esa es la cartera de donde se va a repagar su inversión”, señaló Carlos Rahmame, director general de Exitus Capital.

Esta es la quinta emisión de la fir-



La firma trabaja principalmente con empresas del sector manufacturero.

FOTO: REUTERS

ma, se trata del primer paquete de un programa de 8,000 millones de pesos. Exitus Capital explicó que es un programa autorizado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) por el monto antes mencionado. La firma tiene el objetivo de participar de manera activa y recurrente en los mercados durante los próximos cuatro años para canalizar estos recursos a sectores productivos.

“La idea es en los próximos cuatro años estar saliendo constantemente cada seis meses, cada año, dependiendo de cómo vaya el desempeño de

las tasas y la demanda por parte de las empresas”, explicó Rahmame.

Esta transacción obtuvo las calificaciones más altas por parte de dos agencias calificadoras: mxAAA+ de Standard & Poor’s y AAA de HR Ratings. Los recursos obtenidos se enfocarán en el financiamiento a las pequeñas y medianas empresas (pymes).

“En el financiamiento a las pymes, el mejor aliado han sido los intermediarios especializados. Creo que ahí generamos muchísimo valor agregado con el conocimiento que tenemos del tipo de operación, de decisiones que

tienen que tomar con respecto a esos créditos y la mejor forma de acompañamiento es a través de una institución especializada”, indicó Rahmame.

Entorno complejo

Sin embargo, la firma señaló que el escenario es complejo para brindar financiamiento en este momento, debido a que aún persiste la incertidumbre generada por los jugadores que cayeron en insolvencia, además de que las tasas son altas y es un momento de transición política.

“Estamos viendo de cara al 2024, estamos tratando de generar la mayor capacidad de fondeo y de liquidez posible, para que conforme vayan bajando las tasas y se vaya estabilizando aún más el mercado, salgamos con una oferta de financiamiento más agresiva”, comentó Rahmame.

Los clientes principales de la firma, al ser pymes, son sensibles al encarecimiento del costo de financiamiento, además de que deben estar al tanto del dinamismo de la economía. En este escenario, la firma explicó que proyectan beneficiar a más de 1,500 empresas nacionales con lo obtenido de esta colocación.

“Hay que verlo con más detalle. Por ejemplo, en el sector manufacturero, que es donde nosotros participamos mucho y en el que el dinamismo de la economía de Estados Unidos ha permitido que ciertas empresas, sobre todo exportadoras, sigan manteniendo esa necesidad de crédito por el ritmo de sus operaciones”, comentó Rahmame.

En un primer paquete logró recaudar más de 500 millones de pesos provenientes de inversionistas institucionales.

EL ECONOMISTA

VIERNES
31 de mayo
del 2024