



Ante aranceles

Sofomes deben especializarse en pymes: Serfimex

Sebastian Estrada

sebastia.estrada@eleconomista.mx

Los aranceles recientemente anunciados podrían impulsar una mayor demanda de crédito entre las pequeñas y medianas empresas (pymes) de México, según la Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (Sofom) Serfimex Capital. Ante este panorama, las financieras que atienden a las pymes deben especializarse en ofrecer créditos adaptados a los cambios que enfrentará este sector.

Alejandro Macin, director de negocios de Serfimex Capital, explicó que desde la financiera prevén que las pymes productivas tengan que modificar sus cadenas de suministro para exportar a nuevos mercados, esto implicaría una reconversión de maquinaria y equipos utilizados, un gasto significativo para el que muchas empresas podrían no estar preparadas.

“En el caso de una empresa que fabrica tuercas para exportar y que ahora ya no las va a poder vender, necesita realizar una adaptación a una máquina para hacer otro tipo de productos para el mercado local u otro en el extranjero. Lo que como financiera buscamos es facilitar el capital, ahora, lo que

estamos haciendo es una operación financiera conocida como *sale and lease back*”, mencionó Macin.

Las Sofomes tienen la oportunidad de consolidarse como una fuente clave de financiamiento para las pymes, según un análisis de la consultora Moody's en el marco del “Plan México”. Esta iniciativa, orientada a impulsar el desarrollo del país y ampliar el acceso a crédito para las pymes, resultaría favorable para las Sofomes, ya que su principal base de clientes podrá acceder a mejores condiciones de financiamiento para expandir sus créditos comerciales, siempre que las Sofomes cuenten con las condiciones de acceso a fondeo.

Macin explicó que esta operación busca apoyar a las empresas a través de un esquema de arrendamiento. Este modelo permite a la empresa vender sus activos a la financiera y luego arrendarlos por un periodo determinado. Al finalizar el plazo, la empresa tiene la opción de recomprar los activos a un valor simbólico.

“Nuestra prioridad debe ser fortalecer nuestras alianzas estratégicas. En nuestro caso, contamos con más de 400 integradores en el sector solar, que nos facilitan el financiamiento para sistemas fotovoltaicos y de almacenamiento. Además, en la industria en general, abarcamos montacargas, maquinaria industrial, equipo de transporte y más. Reforzar estas colaboraciones nos permitirá ofrecer líneas de financiamiento que impulsen toda la cadena productiva y brinden un mayor apoyo a nuestros socios”, explicó Macin.