

■ Agilizar créditos, parte fundamental: Enrique de la Madrid

Bancomext: más exportaciones si se apoya a proveedores

- Impulsar la producción de insumos nacionales, política oficial, expresa
- Subraya que la institución financiera goza ahora de mayor autonomía
- “Creció 103 por ciento el otorgamiento de los préstamos en un año”

► **ENTREVISTA/ ENRIQUE DE LA MADRID CORDERO, DIRECTOR GENERAL DE BANCOMEXT**

Formar cadenas de proveduría, clave en comercio exterior

LO IMPORTANTE ES IMPULSAR UNA ESTRATEGIA INTENSIVA DE ELEVAR EL CONTENIDO NACIONAL EN LA PRODUCCIÓN, QUE ES EQUIVALENTE A AUMENTAR LAS EXPORTACIONES, Y ADEMÁS AMARRA CADENAS DE PROVEEDURÍA MÁS SÓLIDAS QUE IMPULSAN EL CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS, DICE EL EJECUTIVO

PARA NO HACERNOS GUAJES: EXPORTAR ES CADA VEZ MÁS DIFÍCIL

■ **VÍCTOR CARDOSO**

El camino, para Enrique de la Madrid Cordero, director general del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), es claro: “la velocidad en el otorgamiento de créditos y no el precio del di-

nero” es lo fundamental para que los clientes se apoyen en el financiamiento para crecer y modernizar sus empresas, “más que uno o dos puntitos de tasas (de interés)” en el costo del crédito.

Pero más aún, adelanta en una



plática con *La Jornada*, la estrategia de financiar el comercio exterior debe ir encaminada a respaldar económicamente la formación de “grandes” cadenas de proveeduría para abastecer de materiales e insumos a las grandes empresas globales de comercio exterior. Explica:

“Para no hacernos guajes: exportar es cada vez más difícil en el mundo. ¿Que se viene una desaceleración en China y le impacta al comercio exterior?, sí; ¿que las perspectivas de crecimiento en Europa no son tan positivas?, sí; entonces ¿qué tenemos que hacer?, pues más cosas. Por eso le apostamos mucho; el secretario de Hacienda nos ha pedido que le metamos mucho a la integración del contenido nacional.

“Si exportas 100 dólares, pero si tu contenido nacional pa-

sara de 30 a 40 por ciento, es como si exportaras 110. Para mí es tanto o más importante que le metamos más contenido nacional a nuestra producción, que ir a buscar mercados en los cuales le quites espacios a alguien más. Creo que una estrategia intensiva de contenido nacional nos da el equivalente a aumentar las exportaciones, pero además te ~~anarra~~ **anarra** cadenas de proveeduría muy sólidas. Ese es uno de los principales atractivos para que llegue la inversión de fuera, que haya una cadena de proveeduría importante, que haya *clusters*, esa parte hace las veces de tener que ir a exportar más y eso está mejorando, está creciendo.

Exportar a Guanajuato o a Querétaro, ya no a India

“Además hay un fenómeno demográfico en el mundo: hoy somos 7 mil millones de personas y en 2050 vamos a ser 9 mil, la de-

mografía también hace que por definición te pidan más coches, más radios, más televisiones. Es cierto, a corto plazo no hemos llegado, como economía doméstica, a las tasas de crecimiento que aspiramos, pero por lo menos lo que quiero poner sobre la mesa es que el sector del comercio exterior es dinámico y que si hay empresas que quisieran sa-

ber cómo crecer más le echaran más ojo a cómo formar parte del mundo del comercio exterior, ya sea porque exporten directamente a Francia o Inglaterra. Lo que yo digo un poco a manera de guasa: pues exporta a Guanajuato, a la industria automotriz; exporta a Chihuahua o a Querétaro, a la industria aeroespacial; exporta a Guadalajara, a la industria electrónica. No tienes que preocuparte por exportar a India, eso ya lo hace otro, tu preocúpate de convertirte en un proveedor de las grandes cadenas globales de suministro que están en México, ese es el juego y ahí es donde estamos metidos, y cada vez habrá más esfuerzos del banco en esa dirección.

“Y ¿por qué?, porque ahí están los empleos que se necesitan y porque están las empresas que requieren dar ese salto de modernización y de productividad. Ya tenemos aquí a las grandes armadoras (automotrices), pues hay que armar una gran cadena de proveeduría; ya tenemos aquí a las grandes empresas electrónicas, pues armemos una gran cadena de proveeduría. El tema que otros países no tienen resuelto es que ni siquiera tienen una fábrica de coches; nosotros las tenemos y ahora hay que integrar las cadenas, y ahí está buena parte del crecimiento de las empresas pe-

queñas y medianas del país. No es un enfoque de números, es un

enfoque social”.

Luego de dos administraciones federales en que se buscó fusionar a **Bancomex** con otras instituciones de la banca mexicana de desarrollo, este banco, según su director, ahora goza de mayor autonomía en la toma de decisiones para otorgar créditos o ampliar plazos, seleccionar sus fortalezas y renfocar sus debilidades. La decisión, dice, ha dado resultados y presenta un corte a octubre, con una cartera de crédito de 2 mil 692.4 millones de pesos, cifra con la que está a punto de rebasar los 2 mil 727.6 millones de 2013. Con eso, el saldo total de la cartera crediticia se eleva a 129 mil 12 millones de pesos, que representan un crecimiento de 103.5 por ciento respecto al mismo mes de 2013. Y con un saldo de cartera vencida que se ubica sólo en 1.02 por ciento.

“La lógica del presidente Enrique Peña Nieto es que en un país donde intercambiamos 700 mil millones de dólares anuales de bienes y de servicios, sobre todo de bienes, no es posible que no tenga su propio banco de comercio exterior, su propio *eximbank*. Y por eso usaba yo la frase de que ‘Bancomext está de regreso’. Ahora, ¿cómo puedes decir que a dos años de distancia esa ha sido una buena o mala decisión?, pues con el crecimiento del financiamiento, porque si fuera un banco que no tuviera objeto, si realmente no tuviera sentido, entonces no estaría prestando, no estaría cubriendo necesidades y algo que creo es evidente, es que el banco sí ha venido cubriendo necesidades”.

Las empresas necesitan incentivos para reinvertir

En parte, señala, ha ayudado que en México no existe suficiente financiamiento y sobre todo no existe financiamiento bancario.

Lamentablemente, una parte muy importante del financiamiento de las empresas viene de los propios proveedores. Muchas de las empresas se financian, suena muy elegante decir con los

proveedores, pero la verdad es que se financian al pagarles tarde y no hay un financiamiento como tal de proveedores; hay el atraso en el pago a los proveedores, te dieron un servicio hoy y se los pagaste en 180 días”.

Añade: “Si en México hubiera créditos hipotecarios a cuatro años nadie pediría una hipoteca, porque no se puede pagar una casa en cuatro años; pero si los créditos hipotecarios son a 20 o

25 años pues se puede contratar la casa. Lo mismo pasa en el negocio de las industrias: si a veces para comprar una maquinaria se daban créditos de corto plazo, la gente no compraba la maquinaria; si se les dan plazos largos para invertir, la gente se anima. Lo que necesitamos es animar a las empresas mexicanas, generar incentivos para que reinviertan y crezcan y más en este ambiente de tasas bajas”.

El director del **Bancomex** menciona que otra prueba de que el camino elegido es el correcto es la reciente emergencia meteorológica en Los Cabos, Baja California. Recuerda:

“Cuando se te viene un tema como el huracán en Los Cabos, y tenemos una cartera muy importante, de 3 mil 300 millones de pesos, de los cuales más o menos 3 mil 100 serán directos y como 200 a través de la banca comercial, o sea que claramente la mayoría han sido a grandes desarro-

llos hoteleros, a campos de golf, a marinas, claramente la mayoría han sido en directo. Pero cuando vino el huracán lo primero que dijimos aquí en discusiones internas fue: una prórroga automática de seis meses de capital e intereses, ni para platicar. Aunque siempre sale aquel que dice, muy banquero ¿no?: ‘oye no, que sea conforme te lo pidan’. No, genérico, por qué vamos a escatimar, el banco no va a perder porque simplemente dejes de cobrar seis meses capital e intereses. Lo vas a cobrar en seis meses, no tienes un problema de rentabilidad, pero a tu cliente le das un aire distinto, le das oxígeno.

“El cliente, en lugar de preocuparse en platicar con nosotros, más bien lo que debe hacer es hablar con su aseguradora, limpiar los escombros rápidamente, que le evalúen los daños, buscar

a las constructoras que van a arreglar su propiedad y que se despreocupe de nosotros. Es una manera de evitar que en dos meses el cliente deba declararse en moratoria o que no te quiera pagar. Además, les hemos ofrecido financiamiento porque sabemos que van a necesitar dinero para reponer los cuartos, sabemos que a corto plaza la ocupación va a ser baja. Entonces, cuando el banco te responde y reacciona también evitas que caigan en cartera vencida, porque reconociste que va a ser un problema temporal, les das la liquidez necesaria y después vamos a salir todos. El tema de cartera vencida tiene que ver con tu análisis del crédito, con el entorno internacional, pero en algunos casos puede tener que ver con tu flexibilidad para reaccionar”.

Fecha 21.10.2014	Sección Economía	Página cp-26
----------------------------	----------------------------	------------------------



El director general del Bancomext, Enrique de la Madrid Cordero, entrevistado por *La Jornada* en sus oficinas ■ Foto **Cristina Rodríguez**