

VALORES Y DINERO

NADbank continúa proyectos pese a violencia

La infraestructura en la región norte sigue creciendo, a pesar de los recientes sucesos, aseguran los directivos del banco.

Nadbank no detiene proyectos pese a violencia

La infraestructura en la región, sobre todo en Ciudad Juárez, sigue creciendo y los nuevos proyectos no han parado

JORGE GARCÉS Y HÉCTOR CAMACHO,
DIRECTIVOS DEL BANCO DE AMÉRICA DEL NORTE

Eduardo Huerta
EL ECONOMISTA

EL BANCO de Desarrollo de América del Norte (Nadbank) no ha detenido los proyectos de infraestructura que tiene en el norte de México por la violencia registrada en la región, afirmaron Jorge Garcés y Héctor Camacho, director gerente y director adjunto, respectivamente.

Los directivos comentaron que la infraestructura en la región, sobre todo en Ciudad Juárez continúa creciendo y no se observa por el momento un decremento en el desarrollo de nuevos proyectos.

El Nadbank es una institución financiera bilateral de los gobiernos de Estados Unidos y México que realizan proyectos de desarrollo de infraestructura limpia en los dos lados de la frontera. Los directivos comentaron que a la fecha tienen 142 proyectos en 213 municipios mexicanos y 25 condados de Estados Unidos.

• **¿Cuánto ha financiado el banco?**

JG: El año pasado prestamos para proyec-

tos alrededor de 211 millones de dólares. Es la cifra más alta y por tercer año consecutivo es récord. Con lo que suman más de 511 millones de dólares dedicados al crecimiento los últimos años, sobre todo de temas relacionados con la calidad del agua y **pavimentación**.

Queremos llegar este año a 100 millones de dólares de financiamiento y en el mediano plazo a más de 3,000 millones de dólares de apoyo a proyectos productivos

• **El reto en la frontera ¿cuál es?**

HC: Es la edificación de infraestructura limpia. Los últimos años 82% de las necesidades de agua potable de la región se han suplido, pero ahora nos enfocaremos en la **pavimentación** que tiene un impacto en la calidad del aire, ya que existe un rezago de 50% en la **construcción** de calles.

• **¿No es poco el dinero prestado?**

JG: Siempre queremos más, queremos llegar en el mediano plazo a colocar 3,000 millones de dólares. Se requiere que existan los proyectos. El dinero lo hay. Se re-

Continúa en siguiente hoja



Fecha 24.08.2010	Sección Valores y Dinero	Página 2-9
----------------------------	------------------------------------	----------------------

quieren que los proyectos estén listos, ejecutables y en infraestructura que tenga un impacto ambiental.

• **¿Qué les falta a las autoridades locales?**
 HC: Tenemos grandes retos a la hora de promover un proyecto, ya que muchas veces los presidentes municipales saben que tienen una necesidad de infraestructura, pero les faltan muchos elementos. El 99% de los mandatarios no sabe por dónde empezar.

Se nos acercan pero les falta el proyecto completo, la factibilidad jurídica, la técnica, las garantías, por lo que el comenzar un préstamo puede llevar varios años.

FALTA VOLUNTAD

Ambos directivos coincidieron en que otro gran problema es la voluntad política para llevar a cabo esquemas que ayudarán a la comunidad, pero que serán vistos después del mandato de la autoridad local.

Ejemplificaron que en Estados Unidos, los funcionarios comienzan esquemas de desarrollo que muchas veces se terminan en una o dos administraciones posteriores a las suyas.

Los directivos comentaron que uno de los rubros a los que quieren atender en el futuro son los relacionados con **energía renovable**, limpia, **eólica**, **solar**, **hidro-**

eléctricas, que son proyectos de un mayor costo que podrían ser otorgados en coordinación con la banca comercial

Al referirse a la diferencia que tienen con las instituciones financieras privadas, ésta radica en que ofrecen tasas de interés mucho menores.

Ejemplificaron que el Nadbank puede ofrecer un préstamo a Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE) más 200 puntos base, mientras que sus competidores lo hacen con TIIE más 800 puntos.

Además, agregaron los directivos del banco de América del Norte, a los gobiernos locales se les ayuda en el proceso con apoyo técnico y orientación durante la edificación del proyecto.

“Existen localidades en las que comenzamos el apoyo o la orientación, y llegamos a la conclusión de que en tres o cuatro años la entidad tendrá la capacidad para llevar a cabo la inversión”, explicó Héctor Camacho.

Explicaron que el pago de los créditos otorgados por los gobiernos locales está respaldado por la participaciones federales que reciben, pero deben mejorar sus procesos de cobro de agua y de predial para tener más y mejores recursos propios.

ehuerta@eleconomista.com.mx

 El 99% de los mandatarios no sabe por dónde empezar”.

 En el mediano plazo queremos colocar US\$300,000 millones”.

Fecha 24.08.2010	Sección Valores y Dinero	Página 2-9
---------------------	-----------------------------	---------------



Los grandes retos. Los presidentes municipales tienen necesidad de infraestructura, pero no saben promover sus proyectos, dijeron los representantes del banco. FOTO EE: HUGO SALAZAR.