

Agenda
CONFIDENCIAL

Luis Soto

■ **Finrural, “venden camello”**

El director general de la Financiera Rural, Enrique de la Madrid, y el director de los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA), Rodrigo Sánchez Mújica, se han enfrascado en una interesante discusión sobre el papel que deben desempeñar esas dos instituciones que pretenden a la llamada “banca del subdesarrollo”.

A raíz de que un grupito de senadores del PRI, tripulados por el “Jefe de Jefes”, presentó —29 de septiembre pasado— una iniciativa para crear el Sistema Nacional de Banca de Desarrollo en donde propone, entre otras cosas, convertir a la Financiera Rural (antes Bandidal, perdón Banrural) en Sociedad Nacional de Crédito, Banco de Desarrollo, para que pueda captar recursos públicos, contratar deuda con garantía del gobierno federal, y pasarle algunos programas y fondos de financiamiento que tiene la Sagarpa, además de coordinarse con FIRA, el director de la Finrural, Enrique de la Madrid, se ha dedicado a “vender el camello”, o lo que es lo mismo, a destacar lo que esa institución ha hecho, y lo que podría hacer si la convierten en banco de primer piso, como sugieren los senadores del PRI, quienes por cierto en temas financieros son bisoños, según la opinión de los “agroyuppies”. Los malos señalan que De la Madrid ha hecho circular la versión de que el Banco Nacional de Fomento Agropecuario (como proponen los legisladores que se la-

me Finrural), podría absorber a FIRA, lo que en la iniciativa de ley referida no se propone.

Ayer comentamos en esta columna las declaraciones del director de FIRA, Rodrigo Sánchez Mújica, quien reconoció que es urgente y necesario fortalecer a la banca de desarrollo, pero advirtió que sería un error muy costoso convertir a Finrural en banco de primer piso. “Sería muy difícil que una misma institución manejara ambos rubros de manera coordinada”, dijo a nuestro colega Héctor A. Chávez Maya. Y agregó: “Debemos tener una mayor coordinación (FIRA y Finrural); no creo que sea correcto que debamos andar peleándonos por los mismos clientes. Lo

que ya está bancarizado se debe quedar ahí, y Financiera Rural debe ir a atender a aquellos que no tienen acceso al crédito con esquemas innovadores, seguros, que no le causen quebrantos en el futuro al país.” O lo que es lo mismo: ¡Pónganse a trabajar!

Ayer, el director de Financiera Rural respondió: Más que convertirse en un banco para poder captar recursos públicos, buscamos adoptar un modelo de Unión de Crédito que le permita fondear más barato para poder hacer una oferta más accesible a sus acreditados. Dicen los que saben que para empezar las uniones de créditos son organismos privados; y para acabar pronto, recuerdan lo costoso que le salió las contribuyentes ese modelito de las uniones de crédito que se multiplicaron en miles, en la época del señor licenciado don Carlos Salinas de Gortari, Pedro Aspe y Óscar Espinosa. ¡Cuando Pedrito quería ser candidato presidencial, pues! En cuanto a que emitiendo papel de banco de desarrollo con aval de gobierno federal para ofrecer tasas de interés más atractivas que las actuales, como afirmó De La Madrid, sus detrac-

tores responden: “De lengua me como un taco.”

Siguiendo con la promoción del “camello”, el director de Finrural afirmó orgulloso: “Gracias a la Financiera Rural se ha podido apoyar a muchas empresas grandes (como Grupo Maseca, a quien le dieron un ‘crédito puente’ por 250 millones de dólares, que después los dueños de esta compañía quisieron convertir en ‘crédito periférico’ al año 2019) para salir adelante de las

situaciones críticas. De no haber contado con el apoyo, muchas habrían quebrado.” ¿Y los pequeños productores que no atiende Finrural, apá?, pues es que éstos no tienen con qué garantizar sus créditos, hijito.

Queriendo presumir que “el camello hablaba”, De la Madrid afirmó que actualmente de cada peso prestado, Finrural ha recuperado 97 centavos, y continúa realizando gestiones de los tres centavos pendientes. Los “agroyuppies”, que algo saben del campo y del financiamiento, se atreven a desmentirlo y aportan los siguientes elementos: Al cierre de junio el índice de cartera vencida era del 7 por ciento; en julio se ubicó en 7.3 por ciento y a estas alturas del año debe andar por ahí del 8 por ciento; y si le quitan el maquillaje podría elevarse hasta el 14 por ciento.

La discusión de la comentada iniciativa, presentada por María de los Ángeles Moreno, Carlos Lozano, Fernando Castro, Heladio Ramírez López, Francisco Labastida y otros, es uno de los asuntos importantes a los que se refería el “Jefe de Jefes”, sobre el cual hay que estar muy atentos, pues no vaya a ser que estos legisladores bisoños vayan a “chamaquearse” a la Secretaría de Hacienda, para desquitarse de la “chamaqueada” que les puso el doctor Carstens con el incremento al IVA. ¡Cuál “chamaqueada”, si final-



Fecha 05.11.2009	Sección Política	Página 30
----------------------------	----------------------------	---------------------

mente nos gustó el aumento!, responde el gobernador de Hidalgo, Miguel Osorio Chong. ¿Pues no dijo el "Jefe de Jefes" que no les gustaba?, preguntan los espectadores. ¡Organícense, organícense, grita "Bety"!

Agenda previa

A pesar de que pudo haber perdido licencia al cargo, Óscar Villalobos Chávez presentó esta semana su renuncia como secretario de Fomento Social de Chihuahua para buscar la candidatura priista al gobierno de la entidad. En círculos locales se le considera el aspirante con mayores posibilidades de alcanzar la nominación tricolor. Entre sus contrincantes más

fuertes, el propio Villalobos Chávez mencionó a César Duarte, exlíder de la Cámara de Diputados; al diputado federal Héctor "El Teto" Murguía, y a Fernando Rodríguez Moreno.

"Al que me pongan le voy a ganar y no con descalificaciones sino con trabajo, como lo he hecho siempre." Como parte de sus fortalezas, Villalobos Chávez se considera una persona competitiva, confiable y con experiencia social, política y profesional, además de contar con una pulcra "hoja de vida". ☒

Siguiendo con la promoción del "camello", el director

de Finrural afirmó orgulloso: "Gracias a la Financiera Rural se ha podido apoyar a muchas empresas grandes (como Grupo Maseca, a quien le dieron un `crédito puente´ por 250 millones de dólares, que después los dueños de esta compañía quisieron convertir en `crédito periférico´ al año 2019)"