

Financiamiento a la medida

A

PABLO GONZÁLEZ Cid le gustan los retos. Desde que abrió en 1999 la primera sucursal de Café Punta del

Cielo en la Ciudad de México, su empresa no ha dejado de crecer. Gracias a la calidad de sus productos, extendió la presencia de su marca en todo el país a través de la apertura de más puntos de venta y la comercialización de café procesado (molido y para

beber) en cadenas de autoservicio como Wal Mart y Comercial Mexicana.

Para 2005, la firma adoptó un modelo de franquicia con el que abrió un total de 12 unidades en la capital mexicana y el interior de la República. Además, intro-

Café Punta del Cielo es un buen ejemplo de que un crédito puede convertirse en sinónimo de crecimiento. Entérate cómo lo hizo.

ANA PAULA HERNÁNDEZ ALDAY

dujo sus productos a restaurantes y aerolíneas, y abrió una nueva área de negocios con la instalación de cafeteras en hoteles de Grupo Brisas y Grupo Posadas.

La empresa partió con una inversión inicial de \$1 millón. Durante los primeros ocho años, el crecimiento anual de la empresa fue del 20%. "Pero cuando creces con tu propio flujo, sangras el negocio y empiezas a financiarte por medio de proveedores o escatimas en algunas áreas clave para lograr tus metas", comenta el emprendedor, quien a mediados de 2007 supo que era momento de solicitar un crédito.

Elige la opción ideal

González Cid creía que un crédito era cosa de "ciencia ficción", debido a que si bien había tocado las puertas de varios bancos nunca se concretaba. Fue en ese momento que la consultora financiera ArCanto le ofreció diseñarle un "traje a la medida".



Pablo González Cid,
de Café Punta del Cielo

Fotografía: Carlos Aranda

CÓMO SACARLE JUGO AL DINERO

- Si existen opciones de financiamiento a la medida. Las Sofomes pueden diseñarte una con base en tu perfil y requerimientos.
- Busca asesoría en las instituciones financieras o acércate a un consultor especializado.
- Obtén el capital que necesitas a través de la suma de pequeños créditos que, en conjunto, cubran tus necesidades.
- Inyecta recursos a tu empresa para crecer y liquida los pagos con la generación de nuevos ingresos.
- Aprovecha los contratos de arrendamiento, pues con ellos obtienes beneficios fiscales y no desembolsas capital.

El primer paso fue definir claramente cuál iba a ser el destino de los recursos. "Sabía que necesitaba maquinaria y capital de trabajo para abrir más tiendas", señala el emprendedor.

Lo siguiente era presentarse ante la entidad financiera indicada. La elegida fue una Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (Sofom) —este tipo de institución ofrece créditos para capital de trabajo, arrendamiento financiero y factoraje, enfocados a micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes).

Para solicitar el crédito, se integró un expediente para avalar el flujo de efectivo del negocio y su participación en el mercado a través de estados financieros, manuales de operación, declaraciones fiscales, historial crediticio, garantías y proyección de ventas.

Para González Cid, la parte más complicada fueron las garantías que debía presentar, "pues no fue sencillo determinar qué bienes comprometer para garantizar el pago del préstamo". Dos meses después, en octubre de 2007, Café Punta del Cielo obtuvo su primer crédito con el Grupo Financiero Mifel.

Juan Carlos Sierra, presidente de la Asociación de Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Asofom), asegura que por su naturaleza no regulada y bajos costos de operación, las Sofomes pueden otorgar créditos con tasas de interés competitivas. "Se trata de la mejor opción de financiamiento para el desarrollo de un negocio", dice. Y no sólo eso. También ofrecen asesoría especializada y personalizada, respuesta rápida, menos trámites y costos en compara-

ción con otro tipo de instituciones financieras.

Invierte los recursos correctamente


Una vez autorizada su solicitud, y 60 días después, Café Punta del Cielo recibió el financiamiento. Meses más tarde se concretaron nuevos créditos con Banorte y Credicam —una Sofom especializada en arrendamiento puro y financiero—. Todos en pesos mexicanos y con una tasa preferencial fija.

El financiamiento fue dirigido en un 100% a nuevos proyectos. "Esto significa que nos enfocamos en el crecimiento de la empresa para generar flujos adicionales y cumplir con nuestras obligaciones. Nunca usamos el crédito para renovar las oficinas o cambiar las camionetas de reparto", asegura el emprendedor.

González Cid afirma que las llaves que le abrieron las puertas del financiamiento fueron: tener un estado financiero sano, presentar proyecciones de crecimiento realistas y contar con asesoría financiera. "El apoyo de ArCanto es como tener un departamento de finanzas en *outsourcing*", explica. "No implica un costo elevado y es un servicio que se paga solo, pues sus honorarios dependen de los resultados alcanzados".

Para Café Punta del Cielo, la inyección de recursos ha sido redituable: 10 puntos porcentua-

les más de crecimiento anual al cierre de 2008. Éste es el resultado de un aumento del 23% en las ventas de las tiendas, un 28% más en el sector hotelero y un 30% más en la división de ventas a supermercados. Además de la apertura de 42 tiendas el año pasado, 25 franquiciadas y 17 propias. La meta para 2009 es finalizar con 30 unidades más.

Hoy, la compañía tiene abiertas tres líneas de crédito adicionales. La primera, para arrendamiento de maquinaria, fue aprobada en diciembre de 2008 y con un plazo de 36 meses. La segunda, a pagar en cinco años, para la apertura de nuevas tiendas. Y una tercera, para capital de trabajo, que es de tipo revolviente. 



"El crédito fue dirigido en un 100% al desarrollo de nuevos proyectos".