

El consejo de los expertos

PARA JUAN CARLOS y Luis Perezcano, el financiamiento fue la fórmula que los ayudó a alcanzar su meta: aumentar

el número de sucursales de su restaurante especializado en costillas de cerdo, Texas Ribs.

Cuando decidieron iniciar con este negocio, a finales de 2005, los hermanos tenían claro su objetivo: ser mucho más que un restaurante con un par de

sucursales. “Ya teníamos experiencia en la administración del negocio, pues durante casi 13 años fuimos los franquiciatarios maestros de Tony Roma’s para México”, dice Juan Carlos, director general de la firma.

Para conseguir un préstamo, lo mejor es buscar asesoría financiera. Fue así como los dueños del restaurante Texas Ribs lograron su objetivo. **ANDREY VALENCIA GÓMEZ**

“Así como logramos administrar 16 unidades de una franquicia, queríamos lograr el mismo éxito con un concepto que nosotros mismos habíamos creado”, agrega Luis, director de Finanzas y Desarrollo de Negocios de Texas Ribs.

Más que deseos

Pero metas tan ambiciosas no sólo se consiguen con buenas intenciones. La realidad es que se necesita dinero. “En 2005, cuando terminamos el contrato con Roma Corp. (dueña de la marca Tony Roma’s), éramos propietarios de dos restaurantes, uno en Acapulco y otro en Metepec (Estado de México), y ya teníamos otro local en La Isla, una plaza que estaban terminando de construir en la ciudad de Acapulco”, recuerda Luis.

Y las cosas parecían marchar bien. Sin embargo, algunas dificultades económicas del negocio les impidieron seguir con la construcción del segundo local en Acapulco. “Fue en ese momento (agosto del 2006) cuando decidimos salir



Fotografía: Adán Gutiérrez

Juan Carlos y Luis Perezcano, de Texas Ribs

a tocar las puertas de la banca comercial”, dice el director de Finanzas.

El objetivo era inyectar entre \$4 y \$5 millones para capital de trabajo, que les permitiera fortalecer la operación del negocio. Así que los emprendedores se pusieron a trabajar para poner toda su documentación en orden: estados financieros, acta constitutiva, declaraciones de impuestos, solicitudes de crédito, reportes del Buró de Crédito y comprobantes de domicilio.

“Pensamos que como ya teníamos dos restaurantes operando sería más sencillo conseguir capital. Pero estábamos equivocados, pues acudimos a seis instituciones bancarias y en todas nos cerraron las puertas”, afirma Juan Carlos. “Era la primera vez que pedíamos un crédito y lo hicimos sin asesoría, quizá eso explica las negativas que recibimos”.

Ante esta situación, se acercaron a la consultora ArCcanto, especializada en Pymes, en búsqueda de asesoría financiera para replantear su caso ante los bancos y conseguir el dinero que necesitaban. “Si bien logramos terminar el restaurante en Plaza La Isla con recursos generados por las otras dos sucursales, aún nos resultaba indispensable obtener financiamiento para capital de trabajo”, asegura Luis. Un par de meses después, en octubre pasado, llegó la buena noticia: Banorte les había otorgado \$1.1 millón, a una tasa del 17% anual.

Para estos emprendedores, la experiencia de conseguir capital no ha sido sencilla. Pero están convencidos de que en el financiamiento está la oportunidad

que las empresas buscan para alcanzar sus metas. “Para nosotros el crédito ha marcado la diferencia entre abrir un restaurante por año, y no una sucursal cada dos o tres años como lo habríamos conseguido con recursos propios”, aseguran.

Pero eso no es todo. A principios del 2009, BBVA Bancomer les otorgó una línea de arrendamiento por \$2 millones para maquinaria y equipo, que les servirá para equipar el nuevo Texas Ribs que tienen planeado inaugurar en mayo de este año en la Colonia Del Valle, de la Ciudad de México. “Y seguramente no será el último financiamiento que pidamos”, adelantan los empresarios.

Es un hecho: a pesar de que la situación económica mundial es complicada, que el crédito está restringido y los bancos están más que cautelosos, “siguen dando financiamiento a las empresas, sin importar el tamaño”, asegura Gerardo Flores, coordinador del Comité PYME de la Asociación de Bancos de México (ABM).

Las pequeñas y medianas empresas pueden acceder a

“Para nosotros, el financiamiento ha marcado la diferencia entre abrir un restaurante por año y no una sucursal cada dos o tres años”.

créditos desde \$10,000 y el monto máximo es determinado según el tamaño y la capacidad de pago de cada compañía. “La banca mexicana está sana y tiene las condiciones necesarias para atender la demanda de las empresas”, reitera Flores. ■

8 REQUISITOS PARA SOLICITAR UN CRÉDITO BANCARIO

- 1 Ser una empresa con un mínimo de dos años de operación.
- 2 El principal accionista de la firma debe ser mayor de 25 años y menor de 70.
- 3 Contar con un historial crediticio con registros favorables.
- 4 Comprobar ingresos a través de declaraciones de impuestos, estados financieros o estados de cuenta bancarios.
- 5 Definir el destino del crédito, así como el plazo de pago. Un tip: nunca financies maquinaria u otro activo fijo con créditos a corto plazo.
- 6 Evaluar el flujo de efectivo de tu negocio para calcular correctamente tu capacidad de pago.
- 7 Tener a la mano la declaración anual de impuestos de la empresa.
- 8 Contar con un aval o una garantía hipotecaria.