

EDICIONES ESPECIALES
Entrepreneur[®]

www.SoyEntrepreneur.com

250 opciones de financiamiento

Dinero para hacer negocios

sólo
\$25
pesos

La guía para
encontrar el
capital que
necesitas

- ✓ Consíguelo
- ✓ Cuídalo
- ✓ Multiplícalo



50 Fondos estatales

Tips para obtener un préstamo

Organiza tus pagos

Aprende a administrar el dinero

EDICIONES ESPECIALES \$25.00



¡Nunca Dejes De Crecer!

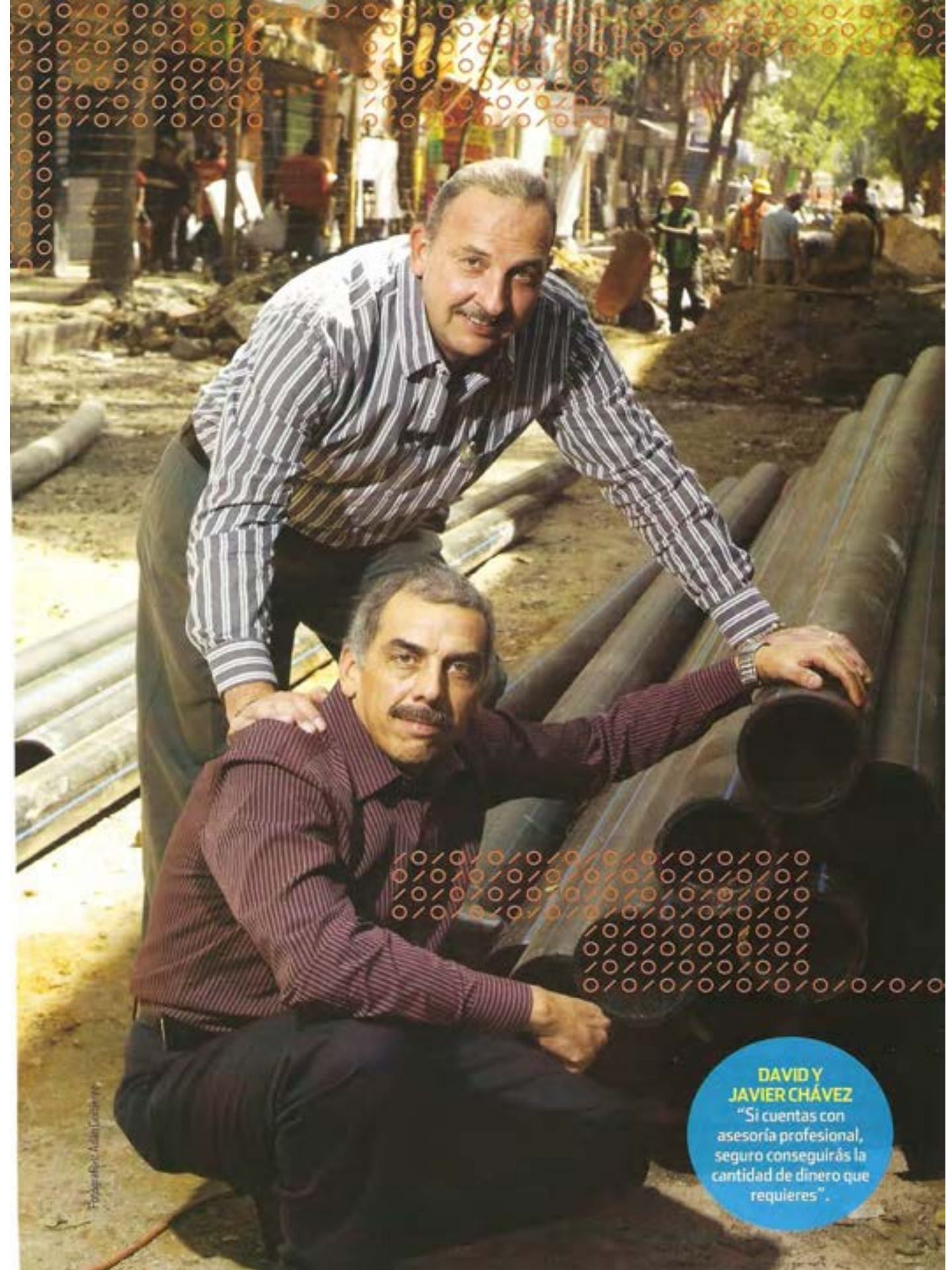
Constructora Virgo encontró en la asesoría integral y personalizada el camino más corto para conseguir capital. Descubre cómo tú también puedes utilizar el crédito para llevar a tu negocio hasta donde te lo propongamos.

Laura Suárez Samper

EL 5 DE JUNIO DEL 2006, en el Bosque de Chapultepec en la Ciudad de México, ocurrió un desastre natural e inesperado. En sólo 15 minutos, el Lago Mayor perdió la tercera parte de su volumen de agua debido a una grieta profunda de seis metros, que convirtió una de las postales más representativas del Distrito Federal en un gran lodazal.

En pocos días, Constructora Virgo ya trabajaba en el relleno y restauración del fondo de concreto del lago. "Por obras como ésta nos conocen como la empresa S.O.S", dice Javier Chávez, Director General de la compañía.

Fundada en 1972, por el padre de Chávez, Constructora Virgo es un buen ejemplo de cómo una empresa familiar puede crecer en un giro difícil y competido. En el mercado de obras



**DAVID Y
JAVIER CHÁVEZ**
"Si cuentas con
asesoría profesional,
seguro conseguirás la
cantidad de dinero que
requieres".

hidráulicas y sistemas de agua no sólo hace falta conocimiento (know how) y tecnología, sino un respaldo de capital tan sólido como para afrontar los altos costos de arranque de un proyecto de grandes dimensiones.

“Llegó un punto en que técnicamente podíamos construir un puente por un valor de \$250 millones, pero financieramente no”, cuenta el ejecutivo. Con tasas anuales de crecimiento superiores al 20% en un inicio, Virgo encontró al compañero ideal para una “empresa gacela”: una consultora especializada en financiamiento para Pymes.

Se trata de ArCanto, una compañía que actúa como un director de finanzas externo y que, desde agosto del 2005, acercó créditos a la constructora por \$27 millones a través de la banca. “Hay que buscar ayuda especializada”, aconseja Chávez. “Si cuentas con asesoría profesional, seguro conseguirás la cantidad de dinero que requieres, así como agilidad para completar los trámites y los tiempos de respuesta ideales para tu negocio”.

A pesar de que el gobierno federal, a través de Nacional Financiera, pone a disposición de todas las Pymes el Programa Nacional de Garantías para que les sea más sencillo solicitar un crédito, “Virgo no lo usó, recurrió sólo a los avales de sus socios”, explica Arturo Merino, Socio Director de ArCanto.

Al inicio, esta empresa no quería créditos, pero después de buscar asesoría en una aceleradora para consolidar su crecimiento, escucharon de ArCanto, Banca de Inversión Pyme, “cuando

PROFESIONALIZA TU NEGOCIO

El gran reto para Virgo era mantenerse en el mercado sin que los acelerados ritmos de crecimiento representaran un riesgo para la empresa. Javier Chávez explica que la receta para conseguirlo tiene dos ingredientes: disciplina interna y una relación cercana con el asesor financiero.

Desde el 2003, el equipo directivo convirtió a la empresa familiar en un corporativo con mayor control y transparencia sobre sus procesos internos y proyectos. Así fue como la compañía alcanzó, tres años después, la certificación del Sistema de Gestión de Calidad ISO 9001:2000. “Al momento de solicitar el primer crédito con ArCanto, nosotros ya habíamos hecho la tarea”, afirma.

nos platicaron sobre sus planes de crecimiento, los convencimos de que lo que realmente necesitaban era salir a buscar capital”, platica. De esta forma, lograron conseguir en su primer financiamiento un total de \$3.5 millones.

La clave de este tipo de consultoría es el análisis profundo del riesgo y de las garantías ofrecidas.



De esta manera, se facilita el acceso a diferentes tipos de préstamos disponibles como créditos bancarios y fondos estatales. Con el financiamiento facilitado por medio de ArCanto, Virgo aceptó obras que requerían mayor presupuesto: pasó de proyectos de \$15 millones hasta de \$60 millones.

Además, la inyección financiera incrementó su número de contratos de un 40% en el 2005 a un 89% al año siguiente. Entre los proyectos más importantes desarrollados por la constructora está el rescate del Centro Histórico y la Zona Rosa de la Ciudad de México. También se encuentra la planta potabilizadora Los Berros del Sistema Cutzamala de la Comisión Nacional del Agua (CNA).

CLAVES:

1. Busca ayuda profesional. En general, el departamento de finanzas de una Pyme no tiene el conocimiento ni los contactos necesarios para acceder rápidamente a las instituciones financieras adecuadas. Por eso, contacta asesores especializados.

2. Planifica tus inversiones. A fines de cada año y con las proyecciones del siguiente ejercicio en mano, los ejecutivos de Virgo hacen las solicitudes de crédito que requieren para hacer las obras que tienen en la mira.

3. Elige créditos que permitan hacer pagos anticipados. Así, evitarás penalizaciones que eleven el costo del financiamiento. Claro, primero haz una buena planificación para asegurarte que contarás con el flujo suficiente de ingresos.

PREPÁRATE PARA MÁS FINANCIAMIENTO

Una vez en la ruta del crédito –con préstamos en moneda nacional a uno y dos años–, la primera regla que estableció la constructora fue el cumplimiento de todos los compromisos adquiridos. A punto de finalizar el año, Virgo ha pagado el 80% de los créditos que solicitó para el 2008.

“Este respeto que hemos ganado, permite que año con año aumentemos el monto de los préstamos”, comenta Chávez. Para el 2009, la compañía espera un incremento de entre un 50% y un 100% en sus créditos. Incluso en tiempos de crisis financiera, el emprendedor se muestra confiado, pues el Estado, su principal cliente, ya anunció que la infraestructura será uno de los motores para impulsar la economía del país.

La meta de la constructora para el próximo año es crecer un 20% y desarrollar obras de mayor importancia como la construcción de puentes y drenaje profundo. “Ahora queremos jugar en las grandes ligas”, concluye el Director General. ●

