

Emprendedores



finanzas

Un crédito para montar una franquicia

MUNDOPAN

“Aportar recursos propios hace más fácil cualquier operación”

Tras años cinco años de experiencia en el reparto a domicilio de pan y otros artículos de primera necesidad (huevos, leche, bollería...), Mundopan decidió dar un salto hacia adelante en 2010, desarrollando su negocio mediante la creación de una franquicia. La empresa comenzó trabajando en el entorno de los municipios madrileños de Rivas-Vaciamadrid, San Fernando de Henares y Coslada. Sus principales clientes son las viviendas unifamiliares situadas en lugares con difícil acceso a la compra de estos alimentos básicos, pan esencialmente, que se depositan en unos buzones específicos diseñados por la propia

“Acudimos a la entidad de siempre, ya nos conocía como cliente”

compañía. “Consideramos la posibilidad de expandirnos, dar el salto a otros sitios. Vimos que el negocio era viable y replicable y decidimos lanzar el modelo en régimen de franquicia”, puntualiza Roberto Pomedá, cofundador y director comercial de la empresa. Así, Mundopan solicitó un ICO de 30.000 euros con Bankia, que completó con recursos propios.

“Era para contar con una parte más de circulante con la que poder acometer las inversiones necesarias, dar a conocer la marca fuera del ámbito local, etc.”, precisa Pomedá. Sin embargo, la expansión fue más rápida de lo previsto. “Teníamos un plan de unas siete franquicias por año, pero hoy son 26. Para no perder el tren y asumir las necesidades de los nuevos franquiciados y las inversiones precisas, en 2011 pedimos un ICO Inversión de otros 60.000 euros. Lo hicimos para no tener que depender sólo de los recursos propios de la empresa para seguir creciendo”. Con estos fondos, la compañía pudo encargar los buzones

necesarios para que los franquiciados suministrasen a sus clientes, además de realizar reformas en sus instalaciones –acondicionamiento de oficinas, mobiliario...– y adaptarlas al aumento de plantilla generado. Si la compañía no tuvo demasiada dificultad para acceder a esta financiación, fue gracias a:

Contar con recursos propios. “El objetivo al pedir la financiación no era cubrir todas las necesidades de inversión, sino compaginarlo con unos recursos propios”, matiza su director comercial. Así se logran dos cosas: mostrar implicación y rebajar la cantidad solicitada, haciendo más fácil que el banco dé luz verde a la operación.