

Hacia el año 2009 acudió a nuestras instalaciones de ACEFISA, el gerente de la empresa INOXIDABLES DEL CIDACOS, SAT (nombre ficticio). Curiosamente, no conocíamos mucho a esta persona. Y días antes en una conversación informal nos los encontramos y le preguntamos cómo le iba. Contestó que tirando. Y le manifestamos que, bueno, había que tirar, pero con cabeza y programando las cosas con suficiente antelación. Estas palabras lo dejaron pensativo y fueron el motivo de que días más tarde nos visitara.

Resultaba que su empresa había hecho importantes inversiones en maquinaria e instalaciones en 2007. Y estaba preocupado porque en 2008 habían bajado las ventas y en 2009 se estaban desplomando. Le preocupaba la imposibilidad de poder hacer frente a la importante deuda bancaria que arrastraba desde 2007 y cuyo vencimiento era a tres años y medio.

Había intentado renegociar la deuda con las entidades financieras sin éxito.

Le comentamos la posición de los bancos: todavía tenía reservas y estaban cómodos por lo que se negaban a refinanciar. Lo que había que hacer era un estudio serio de la empresa a medio y largo plazo para poder demostrarles que la refinanciación hoy era ya precisa y conveniente para el éxito futuro.

Tras duras negociaciones con el pool bancario durante varios meses de luchas, fue posible firmar la refinanciación de la empresa. Ahora, en 2016 ya ha satisfecho más del 70% de las deudas que tenía. Y ha podido iniciar con el dinero disponible durante los últimos años un plan de búsqueda de mercados y ampliación de productos. Pero eso es otra historia.....