

► **Inversión**

1.455

compañías

fuero n constituidas y domiciliadas en Guayaquil, de enero a junio de 2009, según la Superintendencia de Compañías.

● **Banca privada - captaciones**

Depositos, en millones de dólares

Fecha	A la vista	A plazo
Enero-09	8.674	3.817
Febrero-09	8.765	3.795
Marzo-09	8.628	3.751
Abril-09	8.728	3.744
Mayo-09	8.789	3.785
Junio-09	8.690	3.758

● **Banca privada - colocaciones**

Cartera de crédito, en millones de dólares

Fecha	Comercial	Consumo
Enero-09	4.560	2.827
Febrero-09	4.529	2.820
Marzo-09	4.340	2.776
Abril-09	4.231	2.730
Mayo-09	4.155	2.778
Junio-09	4.174	2.734

○ **Banca pública**

Cartera de crédito

Fecha
Enero-09
Febrero-09
Marzo-09
Abril-09
Mayo-09
Junio-09

FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

EMPRENDEDORES EN GUAYAQUIL

La crisis también da oportu

Julissa Villanueva Barahona

Redacción Guayaquil

Si hay crisis, ¿por qué algunos crecen en sus negocios?, la respuesta podrá encontrarla conociendo las historias de dos guayaquileños con los que seguramente ya ha estado relacionado, aunque indirecta-

mente, en su diario vivir. ¡Advertencia!, no encontrará descubrimiento alguno, solo soluciones al alcance de todos.

Constancia, preparación, vocación y sencillez son parte de aquella dosis que sacó del anonimato a Carlos Álvarez, "El Capi", que impuso una nueva marca a las hamburguesas con la que salió de su bancarrota; y a Jorge Luis Bohórquez, quien hizo que el negocio de la música sea rentable. Am

ron sus historias a estudiantes de la Semana del Emprendedor más casos exitosos y entre ellos más foránea KFC que, en lugar de locales, los expande en Guayaquil, de emprendedores.

Perfiles

► **CARLOS ÁLVAREZ**

► PROPIETARIO DE "EL CAPI"

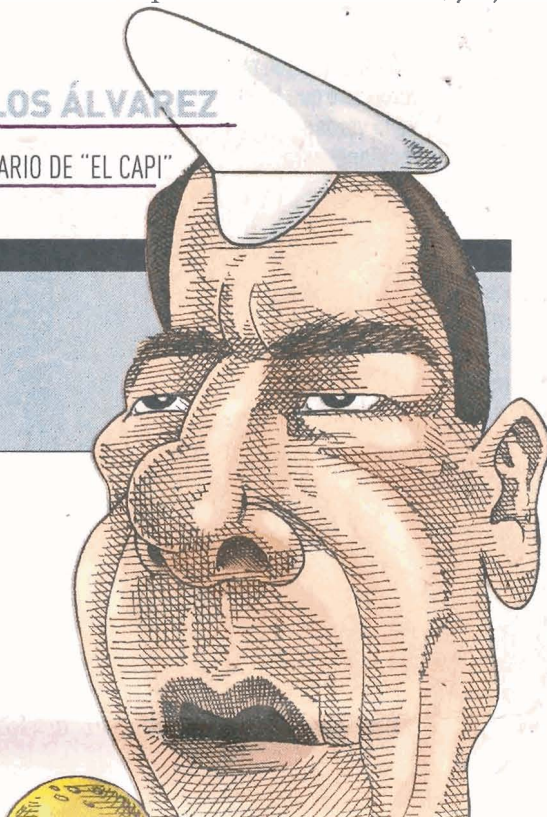
► **JORGE LUIS BOHÓRQUEZ**

► GERENTE DE BORKIS ENTERTAINMENT

Las hamburguesas lo sacaron de la quiebra

Después de aquellas farras nocturnas en la zona rosa, luego de las jornadas de estudio en la Universidad de Guayaquil o a la salida del trabajo en el sector del edificio Las Cámaras, un negocio donde se venden hamburguesas detiene a fiesteros exhaustos, estudiantes lánguidos y trabajadores apurados en su camino a casa.

Cada local, siempre con numerosos comensales, se distingue por un kepi (gorra de marino) junto a letras que dan forma a dos palabras convertidas en un referente en el mundo de la ham-



El intrépido que sacó la música a firma

Si en época de crisis económica es difícil hacer un negocio, vivir de la música es una tarea ardua. Al menos ese era el comentario que escuchaba Jorge Luis Bohórquez en el 2001 cuando llegó a Ecuador luego de dos años y meses de dedicarse a la composición, arreglos, producción y grabación de sonido en Miami (Estados Unidos).

Para entonces ya había tomado la decisión de no heredar la administración de la empresa familiar fundada en el sector de plásticos de su ciudad natal. Allí trabajó hasta los 28 años, pese a

Guayaquil, Sábado 1 de Agosto de 2009

Optaciones ● **Banca privada - colocaciones**
 dólares Cartera de crédito, en millones de dólares

A plazo	Fecha	Comercial	Consumo
3.817	Enero-09	4.560	2.827
3.795	Febrero-09	4.529	2.820
3.751	Marzo-09	4.340	2.776
3.744	Abril-09	4.231	2.730
3.785	Mayo-09	4.155	2.778
3.758	Junio-09	4.174	2.734

● **Banca privada - colocaciones**
 Cartera de crédito, en millones de dólares

Fecha	Vivienda	Microempresa
Enero-09	1.316	811
Febrero-09	1.327	796
Marzo-09	1.325	774
Abril-09	1.294	755
Mayo-09	1.234	749
Junio-09	1.234	772

FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS • EXPRESO

► **Finanzas**

85,85

millones de dólares

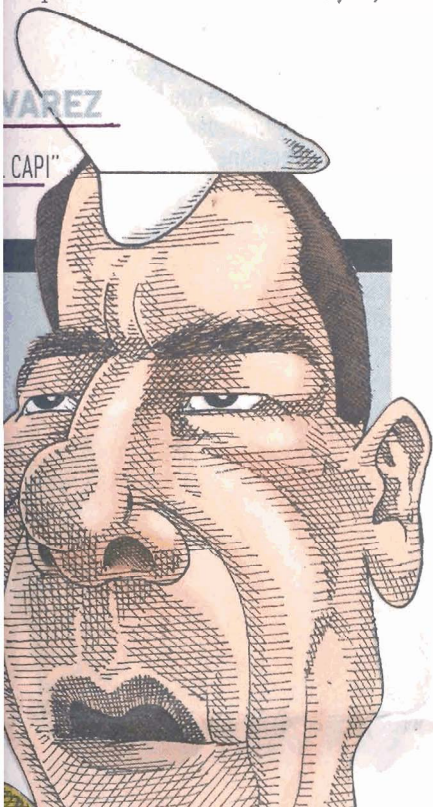
es lo depositado en las Cooperativas de Ahorro y Crédito en Guayaquil, a mayo de 2009. (Superintendencia de Bancos).

mbién da oportunidades

en su diario vivir. ¡Advertencia!, no
 rará descubrimiento alguno, solo so-
 es al alcance de todos.
 stancia, preparación, vocación y sen-
 on parte de aquella dosis que sacó del
 nato a Carlos Álvarez, "El Capi", que
 o una nueva marca a las hamburgue-
 la que salió de su bancarrota; y a Jor-

ge Luis Bohórquez, quien hizo que el nego-
 cio de la música sea rentable. Ambos conta-
 ron sus historias a estudiantes de la Espol,
 en la Semana del Emprendedor. Pero hay
 más casos exitosos y entre ellos está la fir-
 mas foránea KFC que, en lugar de cerrar lo-
 cales, los expande en Guayaquil, una ciudad
 de emprendedores.

Ecuador es un país que desarrolla
 su diario vivir en un ambiente
 complicado financiero o político.
 Saber cómo afrontarlo y resurgir
 está en la actitud personal.



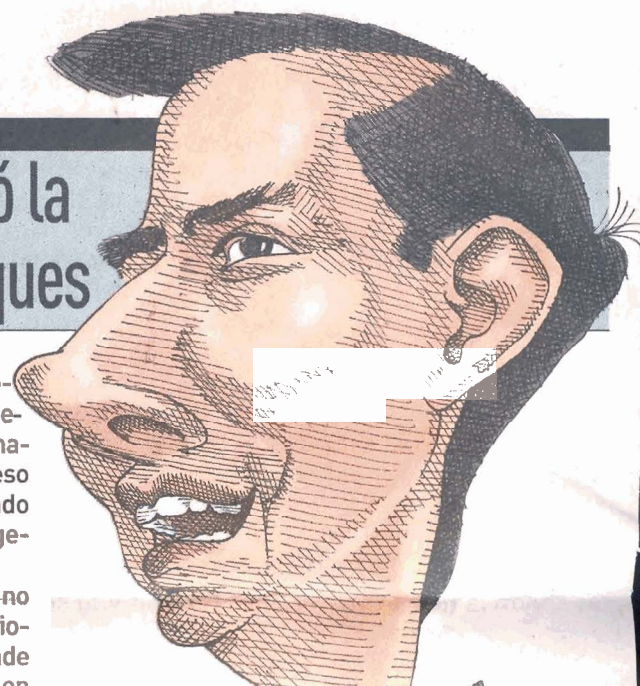
► **JORGE LUIS BOHÓRQUEZ**

► GERENTE DE BORKIS ENTERTAINMENT

El intrépido que eligió la música a firmar cheques

Si en época de crisis económica es difícil mante-
 ner un negocio, vivir de la música suena a quime-
 ra. Al menos ese era el comentario que escucha-
 ba Jorge Luis Bohórquez en el 2000, a su regreso
 a Ecuador luego de dos años y medio estudiando
 composición, arreglos, producción, piano e inge-
 niería de sonido en Miami (Estados Unidos).

Para entonces ya había tomado la decisión de no
 heredar la administración de la empresa relacio-
 nada al sector de plásticos de su padre, en donde
 trabajó hasta los 28 años, pese a ser graduado en



el sector del edificio Las Cañaras, un negocio donde se venden hamburguesas detiene a fiesteros exhaustos, estudiantes lánguidos y trabajadores apurados en su camino a casa.

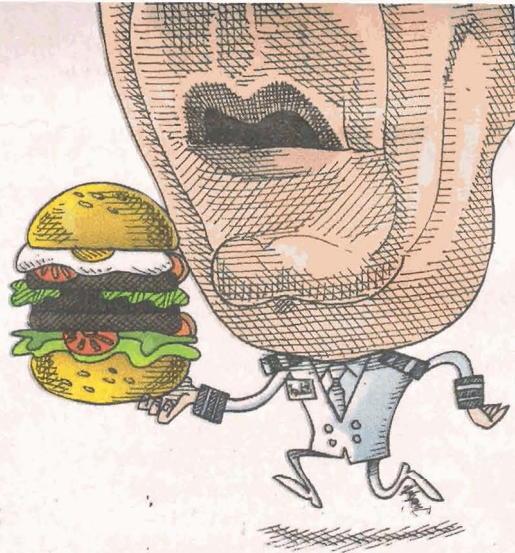
Cada local, siempre con numerosos comensales, se distingue por un kepi (gorra de marino) junto a letras que dan forma a dos palabras convertidas en un referente en el mundo de la hamburguesa en Guayaquil: El Capi. Cuando a su propietario, Carlos Álvarez, se le pregunta ¿cómo logra vender tanto en época de crisis?, su respuesta parece paradójica: "El Capi nació en crisis".

En efecto, luego de toda una vida dedicada a la distribución exitosa de cerveza, actividad que heredó de su padre, ese negocio culminó abruptamente en el 2000. La crisis económica iniciada un año antes con el congelamiento bancario más la caída del gobierno dejaban como consecuencia la transición monetaria del sucre al dólar. No había trabajo. Las deudas crecían en el hogar de Álvarez. Tenían necesidades.

Entre esas noches de insomnio ideó la forma de montar un negocio en sociedad con un amigo. El de comida era el más conveniente, pero ¿de qué tipo? Las hamburguesas eran las más recomendadas, pero había un problema: a Carlos Álvarez le hacía daño comerlas, a excepción de las que expendían cadenas estadounidenses.

Entonces comenzó a investigar a qué se debía aquello: estudió la química de la carne molida y llegó a la conclusión de que ciertas especias utilizadas en Ecuador para aliñarla no son aptas para todos. Creó su propia fórmula, "no inventé nada", aclara, "solo tomé los ingredientes adecuados y los mezclé en porciones estudiadas".

Pero el negocio no prosperó: la sociedad se disolvió. Sin embargo, Álvarez decidió intentarlo de nuevo: prestó \$ 700 e invirtió \$ 400 en una carreta e ingredientes; con los \$ 300 restantes pagó deudas. Él mismo aliñaba la carne y compraba las especias de mejor calidad. Pero debía bauti-



zar aquella carreta, ubicada en la Av. Francisco de Orellana y Miguel H. Alcívar. "El Capi" fue en honor a su padre, un capitán de la Marina Mercante, de quien aprendió a ser constante. Hoy da trabajo a 60 familias, tiene siete locales (entre Guayaquil, Samborondón y una en Salinas) y está por abrir otros dos, en Los Ceibos y el área comercial de Villa Club; además dos fábricas.

Álvarez, un emprendedor que tuvo que aprender leyes, contabilidad y química, no cree en las franquicias, porque estas pueden morir en manos de quienes no luchan hasta el final. Su expansión tiene otro modelo: contratar administradores a quienes les paga un sueldo y utilidades del negocio a su cargo. "Así se esmeran más", dice.

Por ahora los locales atienden de 11:00 a 03:00, pero hay un proyecto para atender las 24 horas diversificando la oferta con desayunos y almuerzos light. Lo logrado en 9 años es bastante, reconoce Álvarez y se anima aconsejar a los jóvenes: estudien, insistan siempre en su proyecto y no le teman a las crisis, son una oportunidad.

da Jorge Luis Bohórquez en el 2002 a Ecuador luego de dos años y meses de composición, arreglos, producción y grabación de sonido en Miami (Estados Unidos).

Para entonces ya había tomado la decisión de heredar la administración de la empresa fundada por su padre, pero se inclinó por irse a trabajar hasta los 28 años, pese a ser un buen estudiante. Se graduó de la Universidad de Administración de Negocios en la ciudad de New York. Casi a "regañadientes" regresó a Ecuador de su progenitor, pero a los 30, ya con una experiencia en la empresa que fundó Borkis Entertainment, se contrataba en su país natal decepcionado por no haber cumplido con lo que le había ofrecido su padre. "Me casé ese año y estaba chiro. ¿Por qué no preguntaba, lo más obvio era regresar a Ecuador con mi papá, pero ¿otra vez ir a firmar un contrato? Pero surgió una oportunidad", recuerda.

En una de sus charlas musicales en un espacio universitario en el 2003, a Bohórquez le entregó un demo de una canción que le había escrito en Miami. Él había gran futuro, desempolvó la canción que había escrito en Miami y fue un éxito: descubría a Jorge Luis Bohórquez la confianza en aquella que empezó a explorar en su vida secundaria en el colegio Nuevo Mundo. Integró el Grupo "Los Intrépidos", se le dio el nombre "Mercedes", "No te lo creo narizón".

Borkis Entertainment despuntó en Ecuador donde pocos emergen, al menos en el momento, pulsando, además, a Daniel Betancourt, un talento reconocido a gran escala en el país.

Los estudios en administración de empresas catapultaron a Bohórquez, quien comenzó sus inicios, con muchos obstáculos, pero aprendió a saber afrontar cada crisis. "Descubrí que no está en ganar premios, sino en defender tu vocación", dice.

Hoy no solo maneja la representación

AMELIA ANDRADE | EXPRESO



REAPERTURA. El gerente general de KFC en Ecuador, Francisco Tello, estuvo presente en la reapertura del local en Portete y la 17. El renovado edificio es de dos pisos y su capacidad es de 250 clientes.

La firma KFC le apoya la expansión en Guayaquil

La noche del martes el gerente general de KFC en el país, Francisco Tello, daba un anuncio que generaba asombro: de los 80 países donde está KFC, Ecuador se ubica en el puesto número 4 en ventas.

Aquella noticia se la hizo pública al tiempo en que se oficializaba la reapertura del renovado local -el número 75- ubicado al suroeste de Guayaquil, en Portete y la 17. Se trata de un edificio de dos pisos, con capacidad para atender a más de 250 clientes.

El negocio del pollo frito es otro de los que ha logrado surgir, sin problemas, en medio de un ambiente económico difícil. Por ejemplo, un local que esté ubicado estratégicamente en una avenida muy transitada realiza,

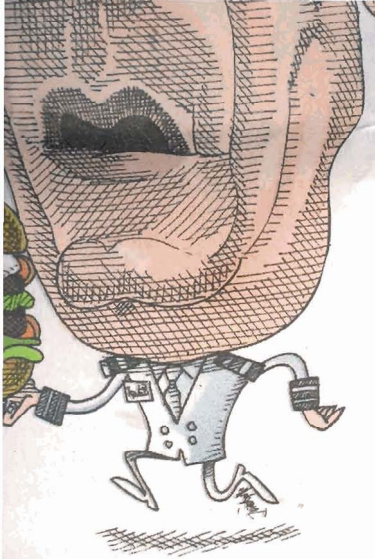
en promedio (facturas)

El primer paso es el pago del impuesto público en los primeros años de funcionamiento, lo que no es permitido.

Son 75 locales en Ecuador, de ellos, 15 son de consumo interno. "Acepta bien los negocios", asegura.

El renovado local se instaló en un edificio rehabilitado por el poder público urbano.

"Esa es una gran oportunidad", dice. A pesar de que



da Jorge Luis Bohórquez en el 2000, a su regreso a Ecuador luego de dos años y medio estudiando composición, arreglos, producción, piano e ingeniería de sonido en Miami (Estados Unidos).

Para entonces ya había tomado la decisión de no heredar la administración de la empresa relacionada al sector de plásticos de su padre, en donde trabajó hasta los 28 años, pese a ser graduado en Administración de Negocios en la University of New York. Casi a "regañadientes" recibió el apoyo de su progenitor, pero a los 30, ya como gerente de la empresa que fundó Borkis Entertainment, se encontraba en su país natal decepcionado por un artista al que auspició y que no cumplió acuerdos. "Me casé ese año y estaba chiro. ¿Qué hago?, me preguntaba, lo más obvio era regresar a trabajar con mi papá, pero ¿otra vez ir a firmar cheques? pero surgió una oportunidad", recuerda.

En una de sus charlas musicales a estudiantes universitarios en el 2003, a Bohórquez se le acercó un joven que le entregó un demo para que escuchara su música. Esa voz lo cautivó y supo que en él había gran futuro, desempolvó la letra de una canción que había escrito en Miami: "Prisionero" y fue un éxito: descubrió a Jorge Luis del Hierro. Él le devolvió a Bohórquez la confianza a su vocación, aquella que empezó a explorar en la época de la secundaria en el colegio Nuevo Mundo, donde integró el Grupo "Los Intrépidos", siendo el autor de "Mercedes", "No te lo creo narizón" y "Playa Azul".

Borkis Entertainment despuntaba en un negocio donde pocos emergen, al menos en Ecuador impulsando, además, a Daniel Betancourt, otro joven talento reconocido a gran escala en el país.

Los estudios en administración de empresas lo catapultaron a Bohórquez, quien reconoce que sus inicios, con muchos obstáculos, le han permitido saber afrontar cada crisis. "Descubrí que el éxito no está en ganar premios, sino en lograr caminos; en defender tu vocación", dice.

Hoy no solo maneja la representación de Del



Hierro y Betancourt, quienes son la imagen de grandes empresas, sino de los mismos Intrépidos, quienes lanzaron hace poco una nueva versión de Playa Azul por cumplir 15 años de lanzarlo al mercado musical. Ahí imparten clases de música y le dan la pauta a los jóvenes que parte de dos puntos: la preparación y sencillez.

Esta última la aprendió de un compañero de clases en Miami, de mayor edad, con el que Bohórquez pretendía "alardear" de haber escrito canciones que pegaron en Ecuador. ¿Por qué estás aquí?, le preguntó: porque quiero aprender a tocar guitarra, le respondió. ¿Y qué canciones escribiste? -la pregunta la lanzó como antesala a su repertorio en Los Intrépidos- "Escribí el Gran Varón, de Willie Colón"; Conciencia, de Gilberto Santa Rosa; y estoy preparando a un grupo al que llamaré Son By Four para que cante algo nuevo: A puro Dolor...". Aquella contestación lo dejó mudo, era Omar Alfano. Moraleja: con crisis o sin ella, la sencillez y vocación son primordiales. "Así hoy no firmo cheques, pero soy músico", finaliza orgulloso.

irreta, ubicada en la Av. Francisco Miguel H. Alcívar. "El Capi" fue en dre, un capitán de la Marina Mer- n aprendió a ser constante. Hoy da familias, tiene siete locales (entre mborondón y una en Salinas) y es- ros dos, en Los Ceibos y el área co- la Club; además dos fábricas.

empresario que tuvo que aprend- tabilidad y química, no cree en las orque estas pueden morir en ma- s no luchan hasta el final. Su expan- o modelo: contratar administrado- les paga un sueldo y utilidades del argo. "Así se esmeran más", dice. los locales atienden de 11:00 a y un proyecto para atender las 24 ando la oferta con desayunos y al- Lo logrado en 9 años es bastante, rez y se anima aconsejar a los jóve- insistan siempre en su proyecto y las crisis, son una oportunidad.

MELIA ANDRADE || EXPRESO



en la reapertura del local

La firma KFC le apuesta a la expansión en Guayaquil

La noche del martes el gerente general de KFC en el país, Francisco Tello, daba un anuncio que generaba asombro: de los 80 países donde está KFC, Ecuador se ubica en el puesto número 4 en ventas.

Aquella noticia se la hizo pública al tiempo en que se oficializaba la reapertura del renovado local -el número 75- ubicado al suroeste de Guayaquil, en Portete y la 17. Se trata de un edificio de dos pisos, con capacidad para atender a más de 250 clientes.

El negocio del pollo frito es otro de los que ha logrado surgir, sin problemas, en medio de un ambiente económico difícil. Por ejemplo, un local que esté ubicado estratégicamente en una avenida muy transitada realiza,

en promedio, 7.000 transacciones (facturas) a la semana.

El primer local de KFC en el mercado ecuatoriano abrió sus puertas al público en junio de 1975. Esos 34 años de permanencia del país han permitido que la cadena se expanda.

Son 75 locales los que hay en el país, de ellos 31 están en Guayaquil. "El consumidor ecuatoriano a todo nivel acepta bien el producto que le ofrecemos", aseguró Tello.

El renovado local de Portete y la 17 se instala en un sector que fue identificado por el proyecto de regeneración urbana.

"Esa es una esquina con mucho potencial", indicó el gerente de la cadena. A pesar que tomaron algunos

años de negociaciones para adquirir el inmueble que constaba de varios solares, ahora es parte de la empresa.

Dicho local ofrece aquel pollo con la receta tradicional del coronel Sanders que dio la vuelta al mundo. Allí hay una isla donde se ofrecen los postres de la casa y helados de cono.

El proceso de expansión de la compañía "es un reto grande que tiene la empresa, porque Ecuador mantiene el más alto nivel de recordación del país y de toda la región del Caribe y Latinoamérica", indicó satisfactoriamente Tello.

Innovar y satisfacer el gusto de los clientes es primordial para esta cadena estadounidense de comida rápida, que logró fortalecerse por la fidelidad de consumidores ecuatorianos.

Ofrecer buen servicio, un ambiente fresco, lleno de vida y de colores es lo que continuará proponiendo KFC que próximamente abrirá un nuevo local en Esmeraldas. A ellos no les llega la crisis. (CAA)