

FINANCIACION DE NUEVOS PROYECTOS

Siempre pensamos en el capital riesgo o los préstamos bancarios. Pero existe otra forma de financiar el desarrollo de una empresa, una vía interna (orgánica), más complicada de llevar a cabo, pero con grandes ventajas. Se llama **bootstrapping**, y es la financiación ideal de cualquier compañía.

Uno de los asuntos más cruciales que afrontan las empresas startups en sus primeras etapas de desarrollo es la financiación, conseguir ese dinero tan necesario para que la compañía pueda triunfar. Y, normalmente, se habla de tres únicas vías para obtener ese capital:

1. Acceder a capital semilla/capital riesgo (según la etapa de madurez)
2. Pedir un préstamo bancario
3. Apoyarse en amigos y familiares para que apuesten por nuestra aventura (o por medio de la comunidad en general, mediante el crowdfunding).

Si, más complicada de conseguir es la cuarta alternativa de financiación que, sin embargo, es la más tradicional y la que presente un devenir más natural: la autofinanciación. O, como se le denomina en inglés, **bootstrapping**. Así pues, bajo el término de **bootstrapping** hacemos referencia a la financiación de las actividades de la startup con sus propios ahorros y los ingresos generados con su facturación, en lugar de depender de financiación externa en forma de inversiones de capital o préstamos.

Ventajas del bootstrapping

Los aspectos positivos del **bootstrapping** son dos y están más que claros: el emprendedor mantiene el control total sobre su negocio y se evita hipotecar el futuro de la compañía ante una valoración de los inversores demasiado exagerada o un préstamo imposible de devolver.

Sobre el primer punto, conservar la independencia de la gestión puede ser fundamental, especialmente cuando se trata de ideas individuales que no se desea acaben siendo copiadas/robadas/usurpadas por un consejo de administración impuesto por los accionistas. Igualmente, se garantiza que la hoja de ruta dibujada en la mente del fundador se mantendrá inalterable sin presiones externas para acelerar el ritmo de ventas o pivotar de forma anómala el proyecto.

En cuanto a la segunda ventaja, la de no hipotecar el futuro, la conclusión es bien sencilla: al no tener que preocuparse de contentar a los fondos deseosos de rentabilizar su inversión o de devolver los intereses de cualquier préstamo, el emprendedor puede centrarse en lo verdaderamente importante, la gestión de su propio negocio. Igualmente, mediante el **bootstrapping** se evitan burbujas, especulaciones y despilfarros, ya que no existe más capital que el generado orgánicamente por la propia empresa.

Inconvenientes del bootstrapping

Pero si tan bueno es el **bootstrapping**, ¿por qué apenas hay startups que opten por esta vía, en detrimento de buscar a la desesperada inversión de los fondos semilla? La respuesta es contundente: para que la autofinanciación funcione no sólo hay que tener un producto viable y comercializado, sino muchos clientes.

Y es que, puesto que el crecimiento paulatino de la empresa depende de los ingresos generados con la facturación hay que fidelizar una cartera de clientes importante desde el principio. Un factor que, especialmente en los proyectos tecnológicamente más complejos, no siempre es posible.

Igualmente, optar por el **bootstrapping** exige un nivel de compromiso mucho mayor que cualquier otra vía, ya que -en sus primeras etapas- se debe reinvertir todos los recursos generados para mejorar el producto o servicio. Esto supone tener que renunciar a los beneficios generados desde el primer momento hasta conseguir consolidar el proyecto en el mercado. O lo que es lo mismo: trabajar sin cobrar hasta que la empresa tenga un flujo de caja suficiente y esté asentada en su sector.

En Resumen, el **bootstrapping** es un término procedente del inglés que hace referencia a empezar algo sin recursos o con muy pocos recursos. En el área de los negocios, significa ejercer alguna actividad emprendedora con poco o nada de capital, es decir, emprender únicamente con los medios que se tienen al alcance (un garaje, un teléfono antiguo, etc.), dentro de lo positivo destaca:

1. Es una alternativa a la dificultad de acceso a la financiación externa.
2. Al autofinanciar el proyecto este no dependerá financieramente de terceros, y el endeudamiento de la empresa será mínimo.
3. Incentiva la cultura del ahorro.
4. Desarrolla la creatividad, dado que los recursos son limitados y hay que conseguir que sean suficientes.

Por el contrario, en lo negativo estaría:

1. La falta de financiación puede limitar el crecimiento del proyecto por falta de inversión.
2. Reduce el tiempo de maduración en la creación y gestión de proyectos, dado que es necesario que estos generen rápidamente ingresos.

3. Dificulta el acceso a determinadas operaciones comerciales que requieren disponer de un margen financiero.
4. Hace más permeable el proyecto o la empresa a las oscilaciones del mercado y de la situación económica.

Quando se habla de **bootstrapping**, en las principales escuelas de negocios citan a un experto en innovación, Guy Kawasaki, quien diseñó lo que podríamos llamar el decálogo de la autofinanciación. Un modelo de consejos que todo emprendedor debe conocer antes de invertir sus ahorros en un proyecto:

1. *Céntrate en la caja, no en la rentabilidad.*
2. *Planifica de abajo a arriba.*
3. *Primero entrega y luego prueba.*
4. *No existe el equipo “con experiencia”.*
5. *Empieza como empresa de servicios.*
6. *Pon foco en la función, no en la forma.*
7. *Escoge bien tus batallas.*
8. *Siempre ve escaso de personal.*
9. *Ve directo al cliente.*
10. *Posiciónate contra el líder.*