

Opciones de Financiamiento

Usted hace parte del equipo directivo de una empresa de dos años de existencia que acaba de lanzar su primer producto al mercado: Una plataforma para restaurantes que mejora exponencialmente la capacidad de los estos para conectarse con los clientes. El mercado de restaurantes es muy grande a nivel internacional; En Estados Unidos existen más de 600,000 restaurantes.

La empresa ha logrado financiar el desarrollo de sus productos a través de fondos de cofinanciación gubernamentales y una campaña de crowdfunding, llegando al punto en que las ventas de sus productos comenzarán en tres meses. A pesar de esto, las ventas esperadas aún no son suficientes para pagar salarios adecuados y es posible que no aumenten a un nivel en el que gane lo suficiente como para vivir durante un año aproximadamente. La pregunta ahora es si debe financiar el negocio únicamente a partir de las ventas y ganancias generadas internamente o si debe buscar financiamiento de capital ángel o de riesgo. Las siguientes son tres opciones para financiar a la empresa:

Bootstrapping

Si continúa en su camino actual, desarrollando la empresa a través de los ingresos y las ganancias (bootstrapping), las estadísticas dicen que tiene un 75% de posibilidades de estar en el negocio en cinco años. Usted será el propietario de toda la compañía y probablemente pueda hacer que la empresa crezca lentamente a largo plazo; tal vez incluso creciendo a un tamaño mayor en unos 25 a 30 años y poder retirarse cómodamente de la venta de la compañía.

Financiación angel

Una segunda opción es buscar aproximadamente \$ 1 millón de fondos privados de inversionistas individuales (ángeles). Podría gastar el dinero en más desarrollo de productos y ventas en América del Norte. Hay un 50% de posibilidades de tener éxito con esta estrategia, pero tendría otros inversionistas con usted que probablemente querrían vender en aproximadamente 15 años. Es posible que gane varios millones por vender su negocio, permitiéndole jubilarse en 15 años.

Capital de riesgo

También ha escuchado que obtener financiamiento de capital de riesgo es una opción. Los capitalistas de riesgo probablemente apoyarán a la compañía con \$ 10 millones de financiamiento durante los próximos años, ya que usted invierte en múltiples productos nuevos y canales de venta en todo el mundo. Existe un 20% de probabilidad de que esta estrategia tenga éxito y, si lo hace, podría vender su parte en 7 años por aproximadamente \$ 10 millones. Pero tendrá socios comerciales muy activos que efectivamente serán dueños de la mayoría de su

compañía y que podrían retirarlo de la gerencia si el negocio no está progresando de la forma en que creen que debería.
¿Qué opción prefieren y por qué?