

Steve Pesenti
Robert M. Johnson
John Mullins

TCN-21-001
January 2021

Instrumentos de financiación para empresas emprendedoras

Introducción

Pese a la creciente atención que se presta hoy en día al bootstrapping y al uso de financiación de clientes para financiar nuevas empresas, muchas de ellas, ya se traten de una start-up o de un plan para hacer crecer un negocio ya existente, necesitarán una inyección inicial de capital para financiar los activos fijos, el capital circulante y los gastos de explotación necesarios para aprovechar la oportunidad. Si bien el emprendedor hará previsiones sobre tales costes y sobre el flujo de efectivo y la rentabilidad futuros, estas previsiones serán inciertas. Cualquier método de financiación propuesto debe tener en cuenta estas incertidumbres.

Los proveedores de financiación, tanto de deuda como de capital, exigen un rendimiento de su capital, pero tienen expectativas diferentes en cuanto al nivel y la certidumbre del rendimiento. Por consiguiente, aceptar financiación en forma de préstamo bancario o inversión de capital impone distintos tipos de obligaciones a la empresa. El modelo de obligaciones representado por la combinación y el tipo de deuda y capital debe ajustarse a los rendimientos de explotación previstos de la compañía.

El paquete de financiación también debe adaptarse al emprendedor. El emprendedor es la clave para materializar la oportunidad, de modo que el paquete debe ofrecerle incentivos adecuados, tanto en términos de ganancias financieras potenciales como de libertad para hacer crecer el negocio. Por tanto, la cuestión central en la financiación de un negocio emprendedor es determinar la estructura financiera óptima. ¿Cómo puede adaptarse a las necesidades de la empresa, manteniendo al mismo tiempo los incentivos adecuados para motivar al emprendedor?

Comprender la estructura financiera y los instrumentos financieros adecuados reviste una gran importancia. En primer lugar, conocer el tipo de financiación que será necesaria facilitará la recaudación de fondos. No se perderá tiempo persiguiendo a las personas equivocadas. En segundo lugar, una buena estructura inicial puede evitar muchos problemas más adelante. Una empresa puede verse en apuros simplemente por tener el tipo de financiación equivocado. Renegociar la financiación puede implicar una cantidad significativa de tiempo de gestión — que, de otro modo, podría dedicarse al desarrollo de la empresa— y también puede resultar costoso en última instancia.

Steve Pesenti fue investigador asociado en la London Business School. Robert M. Johnson fue ponente de Iniciativa Empresarial en la London Business School. John Mullins es catedrático asociado de Prácticas de Gestión en la London Business School.

Esta nota técnica se redactó por primera vez en el 2004 por Steve Pesenti y Robert M. Johnson, y posteriormente fue actualizada por John Mullins en el 2021. Las notas técnicas de la London Business School se elaboran únicamente como base para el debate en clase y no pretenden servir de respaldo, fuente de datos primarios o ilustración sobre una gestión eficaz o ineficaz.

© 2021 London Business School. Todos los derechos reservados. Ninguna parte de este caso puede reproducirse, almacenarse en un sistema de recuperación o transmitirse en cualquier formato o por cualquier medio —electrónico, de fotocopia, de grabación o de otro tipo— sin el permiso escrito de la London Business School.