

Negocios

El Nuevo Día

Martes, 2 de septiembre de 2014

www.elnuevodia.com

A financiar con la ayuda de los clientes

●●● Académico recoge la historia de cómo lo hizo una empresa local en su libro sobre modelos para levantar capital

Marie Custodio Collazo

mcustodio@elnuevodia.com

Twitter: @MCustodioEND

En medio de las sacudidas que ha recibido la economía local y global, y las limitaciones en el acceso al crédito, hay empresas que han logrado nacer y crecer alrededor del mundo, e incluso en Puerto Rico.

Este es el tema que desarrolló en su más reciente libro el empresario y profesor **John Mullins** quien visitó la Isla recientemente, invitado por Grupo Guayacán, como mentor de su programa de aceleración de negocios y para presentar dicho texto. “The Customer-Funded Business: Start, Finance, or Grow Your Company with Your Customers’ Cash” discute las estrategias que implementaron diferentes empresas, entre ellas la puertorriqueña Rock Solid, para generar el capital partiendo de sus propios clientes, en lugar de recurrir a inversionistas.

“Creo que el mundo de los fondos de inversión de riesgo se apoderó de la agenda de financiamiento en las últimas dos generaciones. Lo han hecho por buenas razones, han creado compañías fabulosas, con valorizaciones fabulosas, pero la realidad es que la mayoría de las compañías de crecimiento rápido no empiezan con dinero de inversionistas, empiezan con dinero de los clientes, y de eso no se habla y hay que hablarlo”, explicó Mullins sobre su motivación para escribir el libro.

CINCO MODELOS. El profesor de London Business School detalló que la estrategia de capitalización a través



John Mullins, profesor de London Business School y autor del libro “The Customer-Funded Business”.

de los clientes se puede dividir en cinco modelos, que no son nuevos y se pueden identificar tanto en empresas viejas como en las más recientes.

El primero, explicó, consiste en un modelo en el que el negocio se encarga de conectar proveedores de productos o servicios con los consumidores, y cobra una comisión. Esto le permite generar ingresos sin tener inventario o una infraestructura compleja, que fue lo que hicieron los fundadores de Airbnb, por ejemplo.

Un segundo modelo es el de pagar por adelantado, en el que los clientes pagan un depósito o el costo total de la mercancía y la compañía, entonces, manufactura el producto. Es bastante conocido, y uno de los

ejemplos más comunes es el de las computadoras Dell, que el cliente las ordenaba y pagaba al momento. Al igual que este, el tercer modelo, el de suscripción, permite que los negocios tengan un flujo de efectivo por adelantado, mientras mantienen el control de los pagos a sus proveedores.

Luego, están las estrategias que utilizan, muchas veces, compañías en la industria de la moda, que crean demanda por sus productos con un modelo que limita la disponibilidad de la mercancía. Aunque, aclaró, que no ha sido muy exitoso a largo plazo, mencionó que empresas como la española Zara, han logrado buenos resultados así.

El último modelo, dijo, es el de transicionar de servicios a productos, que es el caso de la puertorriqueña Rock Solid Technologies. Mullins explicó que al ofrecer servicios, la empresa tiene un cliente que ya está dispuesto a pagar por lo que tienen que ofrecer, y le permite ir desarrollando un producto que puede vender a otros clientes.

EVITAR DISTRACCIONES. Para Mullins, los modelos de negocios capitalizados por los mismos clientes representan menor riesgo para los empresarios porque les permite mantener el enfoque en construir su negocio. Comentó que buscar capital externo se convierte en una distracción porque tiene que dedicar tiempo y energías a enamorar a los inversionistas en vez de estar creando su proyecto.

PASE A LA PÁGINA 41

“No creo mucho en la suerte. Creo que cada uno se construye la suya propia. La clave de nosotros estuvo en encontrar un buen producto y capitalizar en ello”

Richard Christiansen
Presidente de QWS



PASE A LA PÁGINA 39

HOY

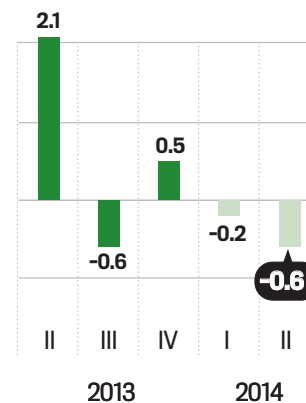
MERCADO LABORAL Vislumbran aumento en la demanda de estadísticos **Página 38**

ECONOMÍA Recomendaciones fragmentadas **Página 40**

EMPRESAS Y EMPRENDEDORES Alianzas para reactivar la economía **Página 43**

PIB DE BRASIL

Evolución trimestral (en %)



FUENTE: IBGE • GRÁFICA: AFP

T-Mobile sigue ampliando su agresiva oferta

La proveedora lanzó un nuevo programa de “rescate”

T-Mobile anunció un nuevo programa en el que sus clientes pueden “rescatar” a sus amigos y colegas que todavía están en otras compañías y a la vez reciben un beneficio por hacerlo.

Desde el viernes pasado, cuando un cliente de T-Mobile en planes Libérate/Simple Choice, “le lance un salvavidas a un cliente de la competencia” y lo rescate para que se libere de las reglas de las otras compañías celulares, ambos pueden recibir un año completo de data LTE ilimitada en la red 4G LTE de T-Mobile, sin costo adicional.

Los clientes de Simple Choice de T-Mobile que ya tienen un plan de data 4G LTE ilimitada recibirán un crédito de \$10 mensuales durante un periodo de 12 meses.

T-Mobile explicó que sus clientes sólo necesitan reportar su obra de rescate a <https://es.referral.t-mobile.com/>. Para hacerlos, necesitarán tener a la mano su número de T-Mobile y el número del amigo que esté transfiriendo su cuenta, según informó la proveedora.

Acude a Brasil Fomento Industrial

La Compañía de Fomento Industrial participará en el Congreso Económico Iberoamericano, a celebrarse en las ciudades de Sao Paulo y Brasilia en Brasil, desde hoy, martes, hasta el jueves 4 de septiembre.

“Este encuentro nos ofrece la plataforma idónea para establecer relaciones de negocio entre Puerto Rico y la economía más grande de Suramérica. A corto y largo plazo, existe el potencial de desarrollar un intercambio comercial efectivo, con énfasis en el sector industrial, entre ambos países”, indicó **Antonio Medina Comas**, director ejecutivo de la Compañía Fomento Industrial.

El Congreso contará con líderes empresariales de los sectores farmacéutico, tecnológico, financiero, energético, entre otros, y estará centrado en promover ante empresarios e inversionistas de la región las ventajas competitivas que ofrece Puerto Rico.

John Mullins y su visión empresarial

El reconocido profesor y autor resaltó el alto calibre de varias compañías en Puerto Rico

VIENE DE LA PORTADA DE NEGOCIOS

“Mientras más dinero pones temprano en un negocio, más probabilidad tiene de fracasar”, afirmó Mullins. Explicó, por ejemplo, que el “plan A” de cualquier empresa, usualmente, está mal, pero si ya recibió el dinero para eso, es bien probable que ignore las señales de alerta y continúe desarrollando un producto o servicio que no será exitoso. Mientras que cuando depende de los clientes, se puede dar cuenta rápido si no va a funcionar y hacer ajustes o cambiar de dirección con menos pérdida.

“La mejor razón (para usar un modelo capitalizado por los clientes) es que reduce de forma significativa el riesgo. Y reduce el costo de fallar también. Fallar es una fuente de aprendizaje importante para los emprendedores, pero lo que quieres hacer es fallar rápido y sin que te cueste mucho. Una estrategia basada en financiamiento de clientes te obligará a darte cuenta, temprano, si los clientes te van a comprar o no”, expresó.

Mullins aclaró en varias ocasiones que obtener capital de fondos de inversión o inversionistas ángeles no es malo, pero que debe ser reservado para un momento en el que la empresa esté más madura y le genere mayor valor a sus fundadores. De la misma manera, reconoció que hay algunos tipos de negocio que sí necesitan una inyección de capital grande al principio, pero reiteró que en la mayoría de los casos se puede empezar con el apoyo de los clientes.

No obstante, destacó que los modelos para levantar capital con los clientes no tienen que limitarse a negocios en etapas tempranas, sino que se puede aplicar también en negocios existentes para crecer o reinventarse.

SOBRE PUERTO RICO. Mullins ha estado en la Isla en cinco ocasiones, invitado por Grupo Guayacán para ofrecer un taller de fin de semana a los participantes del programa de aceleración de empresas. Fue en una de



SUMINISTRADA

Uno de los casos reseñados en el libro es el de Rock Solid.

esas visitas que conoció al equipo de Rock Solid, una empresa nativa de tecnología, y a otras tantas que cataloga como excepcionales.

Según sus observaciones aquí y en sus presentaciones alrededor del mundo, en Puerto Rico hay compañías con visiones y estrategias avanzadas, que comparan de forma favorable con la actividad empresarial que ocurre en otras partes del mundo.

“He visto mucho progreso en las compañías que conozco en Puerto Rico. No creo que estén atrasadas, veo empresarios que están a la vanguardia en sus campos, y el GVA (Guayacán Venture Accelerator) es un programa excelente, al nivel de lo que veo en otros países”, puntualizó el profesor.

LA DIFERENCIA DEL CROWDFUNDING

▣ El profesor John Mullins aclaró que los modelos de negocios capitalizados por los clientes no son igual a lo que se conoce como “crowdfunding”, una estrategia para levantar capital que ha ganado popularidad entre los startups.

▣ Su opinión sobre el “crowdfunding” es similar a la que tiene sobre la búsqueda de inversionistas, y es que estas compañías consumen tiempo y energía que deberían estar enfocados en desarrollar el negocio.

▣ Además, de que obliga a las compañías a cumplir con las entregas de productos que, quizás, en el camino descubren que no es muy efectivo.

¿QUÉ ESPERAS?
¡APROVECHA ESTA
GRAN OFERTA!

dish
PUERTO RICO.

¡SUSCRÍBETE A DISH Y TU SERVICIO DE TV TE PODRÍA SALIR GRATIS!

UNA VEZ SEAS CLIENTE DE DISH, PODRÍAS RECIBIR HASTA \$500 EN CRÉDITO RECOMENDANDO A TUS AMIGOS.

Es muy fácil:

- Llámanos para pedir tus códigos y dáselos a tus amigos.
- Al suscribirse, cada uno de ellos también recibirá \$50 en crédito.
- Puedes recomendar 10 amigos y recibir \$500 en crédito, y tu servicio podría salir gratis.

Comienza a disfrutar desde hoy la mejor tecnología del mercado con la mayor cantidad de canales HD, al mejor precio.



\$50
EN CRÉDITO

POR CADA AMIGO QUE RECOMIENDES Y SE SUSCRIBA A DISH*



\$500
EN CRÉDITO

AL RECOMENDAR 10 AMIGOS



LLÁMANOS Y SUSCRÍBETE A DISH.

1-888-494-0630

dishpuertorico.com/dishamigo



LLAMA



CONÉCTATE



VISÍTANOS

*Reciba un crédito de \$5 al mes por 10 meses. El nuevo cliente recibe un crédito de \$50 en su primera factura.

**El servicio anual puede exceder \$500 basado en paquetes de programación y servicios.

Ver certificado para fecha de vencimiento. Cantidad máxima de 10 referidos por año calendario. Los certificados no deben ser publicados en ningún sitio de cupones, foro, blog o tablero de anuncios, ya sea público o privado. El certificado puede ser desactivado y la elegibilidad de referido puede ser revocada. Otras restricciones aplican. Oferta sujeta a cambios sin previo aviso. El certificado debe ser presentado al momento de realizar la orden antes de la instalación y activación. Visite dishpuertorico.com/dishamigo para más detalles.

Todos los precios, tarifas, cargos, paquetes, programación, características, funciones y ofertas están sujetos a cambios sin previo aviso. Pueden aplicarse impuestos sobre la venta locales y estatales. Pueden aplicarse cargos de reembolso estatales. Programación disponible en viviendas unifamiliares localizadas en Puerto Rico. Toda la programación de DISH, y cualesquiera otros servicios proporcionados, se encuentran sujetos a los términos y condiciones de los contratos Promocionales y Residenciales de Clientes, los cuales están disponibles en solicitud. El equipo y la programación se venden por separado. El cliente debe suscribirse a un mínimo de programación. Pueden aplicarse restricciones e impuestos adicionales. © 2014 DISH Network Puerto Rico L.L.C. Todos los derechos reservados.