

Bootstrapping

¿Qué es el bootstrapping?

En un concepto de origen anglosajón que expresa la idea de “iniciar un negocio con pocos recursos” o “emprender únicamente con los medios que hay a tu alcance”. Básicamente es emprender un negocio desde cero con el mínimo capital requerido para invertir, el cual proviene normalmente de ahorros personales.

Si bien **bootstrapping** tiene sus ventajas, no siempre es la mejor decisión. Existen mercados donde la velocidad para invertir capital en producto y crecimiento genera economías de escala y *network effects* que son vitales para que la startup sea sostenible en el tiempo.

Ventajas e inconvenientes del bootstrapping

Entre las principales ventajas del bootstrapping se encuentran las siguientes:

- **Alternativa a la dificultad de acceso a la financiación externa.**
- **No dependes de terceras personas.** Además de ser quien controle en todo momento el rumbo de tu negocio, los beneficios no tendrás que dividirlos y podrás ir innovando según lo que tú creas oportuno. Tampoco deberás capital a nadie, eliminando así una de las máximas preocupaciones de los emprendedores.
- **Aprendizaje.** Al empezar desde cero y sacar al mercado tu producto tan pronto, podrás ir descubriendo si realmente estás solventando una necesidad y qué línea de negocio debes seguir para atraer a más clientes. Además, puedes ir mejorando el producto o servicio constantemente.
- **Focalización.** Cuanto menos tienes, menos puedes gastar. Un error común entre los emprendedores es intentar abarcar muchas cosas en la primera fase y dejándolas casi siempre a medias. Al no disponer de muchos recursos, nos centramos en lo prioritario y no en gastar.
- **Fomento de la creatividad.** Con pocos recursos, tendremos que innovar para conseguir lo mismo que lograríamos si tuviésemos más capital.

Eso sí, también presenta algunos **inconvenientes**. Ya hemos dicho que esta práctica no está orientada a empresas que requieran una inversión inicial importante. Además, al no tener financiación externa y centrarnos en lanzar el producto para generar ingresos, el periodo de maduración en la creación y desarrollo de estos es menor. Tampoco podremos llevar a cabo aquellas operaciones comerciales que nos obligan a disponer de un margen financiero.

Algunos casos de empresas que arrancaron Bootstrap son: GoPRO, Mailchimp, Canva, entre otras.