

CCN NEWSFLASH


Financiamiento de nueva empresa o ampliación de negocios en los Estados Unidos

#160 noviembre - diciembre de 2022 | 1 de diciembre 2022

En general, hay dos formas de obtener capital para la puesta en marcha o la ampliación de un negocio en los Estados Unidos, ya sea mediante financiamiento de deuda o financiamiento de capital. El financiamiento de deuda implica un crédito en el que el acreditado debe pagar al acreditante el monto principal del crédito más los intereses, y el financiamiento de capital implica la venta de participación social en el negocio a los inversionistas a cambio de la inyección de capital en el negocio.

Los factores clave a considerar para determinar la mejor opción de financiamiento son el tamaño del negocio, la naturaleza del negocio, la oportunidad de mercado al que se pretende entrar, el potencial de crecimiento sustancial del negocio y los costos relacionados con el financiamiento. En el caso de una empresa pequeña, por lo general, los fundadores desean mantener el control total de la empresa y, por lo tanto, no desean otorgar participación social a un inversionista para financiar total o parcialmente la puesta en marcha o la expansión del negocio. Por otro lado, si los fundadores pronostican que su negocio será un negocio de alto crecimiento tal que probablemente se hará público en el futuro, entonces, si no inicialmente, los fundadores en la mayoría de los casos dependerán en última instancia del financiamiento de capital, incluso en algunos casos con financiamiento de capital de riesgo. Por lo general, el financiamiento de capital es más costoso que el financiamiento de deuda.

Las empresas de capital de riesgo pueden ser fundamentales para el éxito de una empresa nueva, no solo al proporcionar el capital necesario, sino también debido a su experiencia en brindar asistencia estratégica, como la presentación de socios, empleados y clientes clave en el negocio, así como como facilitando alianzas estratégicas. Sin embargo, tales acuerdos de financiamiento no son fáciles de obtener, ya que los capitalistas de riesgo son muy selectivos en sus inversiones, centrándose en criterios tales como ciertos sectores industriales específicos, la etapa de la empresa de nueva creación (es decir, si se encuentra en su etapa inicial, en un punto en el que ha mostrado progreso en la construcción de su modelo de negocio y demostrando su potencial para crecer y generar ingresos, o en una etapa posterior en la que la empresa ha logrado ingresos significativos y tracción). Por lo general, los capitales de riesgo querrán invertir en nuevas empresas que ya han mostrado una tracción significativa,




como tener prototipos de productos en funcionamiento, adopción temprana por parte de los clientes o ingresos significativos.


En el caso de la puesta en marcha de una empresa por parte de fundadores extranjeros, además de la planeación empresarial y patrimonial requerida, se debe implementar una planeación previa adecuada para sentar las bases para el posible financiamiento de la deuda. Al planear con anticipación y tomar medidas como abrir una cuenta bancaria en los Estados Unidos o financiar la compra de una casa o un automóvil en los Estados Unidos, los fundadores individuales pueden establecer historial crediticio y aumentar su capacidad para obtener un crédito de un banco para comenzar su negocio. Si los fundadores extranjeros no cuentan con historial crediticio en los Estados Unidos, es posible que no califiquen para un crédito en términos favorables, y sus opciones pueden estar limitadas a obtener un crédito pequeño a una tasa de interés alta o una tarjeta de crédito para pequeñas empresas con altas tasas de interés. En tales casos, se deben explorar mejores opciones, tal como el uso por fundadores de más de sus reservas de efectivo disponibles para financiar, al menos en parte, la puesta en marcha de su negocio, o el uso de bienes inmuebles u otros activos en los Estados Unidos como garantía para un crédito en condiciones más favorables.

Una opción de financiamiento de deuda específica que los fundadores que inician una pequeña empresa podrían considerar es un crédito de la Administración de Pequeñas Empresas (Small Business Administration, SBA), en montos que van desde \$30,000.00 a \$5,000,000.00 de dólares. Si bien los requisitos son estrictos y el proceso de aprobación requiere mucho tiempo, los créditos de la SBA están diseñados específicamente para que las pequeñas empresas tengan éxito y, por lo tanto, son más flexibles en aspectos como la inversión de capital requerida del acreditado, la disponibilidad de fondos para capital de trabajo y el plazo de madurez. Un microcrédito de la SBA es otra opción de financiamiento de deuda para los fundadores de pequeñas empresas. El programa de microcréditos ofrece créditos a corto plazo de hasta \$50,000.00 dólares en capital de trabajo que se pueden utilizar para iniciar o hacer crecer un negocio.

Los créditos de la SBA están disponibles para pequeñas empresas propiedad de ciudadanos estadounidenses y residentes permanentes legales, así como para no residentes. De acuerdo con la SBA, el financiamiento está disponible para empresas que son propiedad y están controladas en un 51% por no ciudadanos, siempre que dichas personas se encuentren legalmente en los Estados Unidos. Sin embargo, cada acreditante tiene la discreción de determinar si otorgar un crédito o no a un no ciudadano.

En el caso de un negocio que requiere la experiencia especial de un individuo para que el negocio tenga éxito, una opción de financiamiento de capital es que los fundadores inviten a





dicho individuo a ser propietario de capital del negocio a cambio de su participación como socio industrial conforme a la experiencia especial del individuo. Para esta opción se debe realizar una adecuada planificación de la estructura de las aportaciones de capital de cada inversionista. Dependiendo del impacto del impuesto sobre la renta para la persona que presta los servicios, tal vez una combinación de aportaciones de capital y créditos de los fundadores principales sería una estrategia adecuada.

Si el financiamiento de deuda específico no está disponible para los fundadores que constituyan una pequeña empresa que prefieran el financiamiento de deuda, aunque el financiamiento de capital no sea su primera opción, se deben explorar ciertas opciones de financiamiento de capital posiblemente viables. Una de esas opciones de financiación de capital es buscar personas de alto patrimonio neto, conocidas como inversionistas ángeles, que estén dispuestas a financiar pequeñas empresas emergentes a cambio de participar en el capital social. Dichos inversionistas potenciales podrían ser familiares o amigos, teniendo en cuenta que información sobre posibles inversionistas ángeles se puede obtener de otros empresarios, contadores, abogados, redes de inversionistas ángeles o capitalistas de riesgo.

En el caso de las empresas estadounidenses, ya sean grandes o pequeñas, que ya tienen un negocio establecido y desean ampliar sus operaciones, hay más opciones disponibles para el financiamiento de dicha ampliación, como el financiamiento de cuentas por cobrar, créditos de capital de trabajo, créditos a plazo para pequeñas empresas, y créditos para equipos.

Contacto:

Daniel Cavazos

Socio

dcavazos@ccn-law.com

Marissa S. Rodríguez

Socia

msandoval@ccn-law.com