Nilza Rojas Eschmann

Texto, Aplicación

Descripción generada automáticamente

***Res: 1:***

NOTCO.firma de tecnología alimentaria dirigida por Matías Muchnick

***Tipos de fondos levantados:***

* la compañía parte con un financiamiento del tipo “***BOOTSTRAPPING”***
* Luego escalaron ***a PARTNER* ESTRATÉGICO “CENCOSUD”**
* **Y hoy finalmente**, obtiene un financiamiento del tipo “**Venture Capital**” la cual cierra por US$85 millones con el fin de llevar sus productos al mercado estadounidense. De los inversionistas **L CattertonPartners, la de inversión Future Positive -del cofundador de Twitter, Biz Stone- y la firma gigante de capital de riesgo, General Catalyst.**
* De acuerdo a [TechCrunch](https://techcrunch.com/2020/09/09/competing-with-both-perfect-day-and-beyond-meat-chiles-notco-raises-85-million-to-expand-to-the-us/amp/?__twitter_impression=true" \t "_blank), esta operación valora a la firma chilena en unos US$ 300 millones, una cifra equivalente a lo que vale Blumar o la Clínica Indisa. “Venimos trabajando esta ronda de financiamiento en los últimos cinco meses, algo que nos tocó en plena pandemia. Esto partió en San Francisco, con los mejores inversionistas de Silicon Valley”, dice Matías Muchnick, CEO y uno de los tres cofundadores de Notco

***Res 2:***

***Ventajas financiamiento:*** “***BOOTSTRAPPING”*** les permitió avanzar con un diseño propio sin deuda, que luego lo pusieron el mercado para financiar el escalamiento.

**Desventaja:** le significo un mayor tiempo en el diseño y puesta del producto.

**Ventaja*financiamientoPARTNER* ESTRATÉGICO:** validación del producto en el mercado a una escala productiva masiva.

**Desventaja:**Al tener solo un socio estratégico de compra su poder de negociación en el precio estaba limitado

**Ventaja*financiamiento***“**Venture Capital**”: este tipo de financiamiento les permito crecer a gran escala posicionando su producto en EEUU y latino América

***Desventajas:*** Perdieron parte del control de la empresa.

***Res 3.*** *Consideramos que elPARTNER* ESTRATÉGICO (Cencosud), fue el financiamiento que les genero el mayor impacto, ya que les permitió poner su producto (NOTMAYO) en el mercado una escala productiva, y finalmente de esta forma poner a prueba el producto en cuanto a la aceptación. Por otra les permitió generar una imagen de respaldo debido al nivel del socio estratégico.

***Res 4. Ninguna.***