



Trabajo de Investigación Final

“Nuevas fuentes alternativas de financiación para
emprendedores”

Facultad De Administración y Negocios

Licenciatura en Administración de Empresas

Autores:

- **Muñoz, Federico Nahuel** **L.U. 1027288**
- **Najun, Santiago** **L.U. 1026141**
- **Urquiza, Sacha Nicolás** **L.U. 1028516**

Tutora:

- **De Arteche, Mónica**

Tabla de Contenidos

Abstract	5
Abstract	6
Agradecimientos.....	7
1. Justificación	8
1.1 Presentación del Tema	8
1.2 Problemática	8
1.3 Área.....	9
1.4 Pregunta	9
1.5 Objetivos	9
2. Marco Teórico	11
2.1 Diferentes perspectivas del Emprendedor	11
2.1.1 El Emprendedor como persona.....	11
2.1.2 El Emprendedurismo como forma de vida	12
2.1.2.1 El emprendedor según el inversor	13
2.1.2.2 El emprendedor según el emprendedor	13
2.1.2.3 El emprendedor según el estado	13
2.1.3 Cómo se financian los proyectos a la hora de emprender	15
2.1.4 Tipos de emprendimientos.....	15
2.1.5 Financiación tradicionales	16
2.1.6 Nuevas alternativas y metodologías de financiación.....	17
2.2 Introducción al Crowdfunding como método de financiación alternativo	17
2.2.1 ¿De dónde proviene y qué es el Crowdfunding?	17
2.2.2 Plataformas	18
2.2.3 Desarrollando el concepto de Crowdfunding	20
2.2.4 Pasos a seguir para crear una campaña de Crowdfunding.....	24
2.3 Introducción a las Incubadoras de Negocios	29
2.3.1 Definición de Incubadoras	29
2.3.2 Inicios de las Incubadoras.....	29
2.3.3 Función y objetivo de las incubadoras	30
2.3.4 Procedimientos a seguir para formar parte de una incubadora.....	31
2.3.4 Incubadoras líderes en el Mercado	32
2.3.5 Capital Semilla	34
2.3.6 Tendencias de las Aceleradoras.....	35
2.3.6 Casos de Éxito	36
2.4 Inversores Ángel - Cristóbal Colón, Broadway y Google	38

2.4.1	Introducción al término Inversor Ángel	38
2.4.2	Formas de Contactar a un Inversor Ángel	38
2.4.3	Proceso de Selección de Inversores Ángeles e implementación el proyecto	39
2.4.4	Indicadores Económicos sobre Inversores Ángel.....	39
2.4.5	Casos de éxito de Inversiones Ángeles.....	40
3.	Metodología de investigación	42
3.1	Introducción: Paradigma cualitativo y cuantitativo	42
3.2	Tipos de Investigación	43
3.3	Instrumentos de Investigación	44
3.3.1	Encuestas	44
3.3.2	Análisis de documentos	44
3.3.3	Entrevistas	44
3.4	Cuadro de relación: variables, dimensiones e indicadores	47
4.	Trabajo de campo.....	48
4.1	Encuestas.....	48
4.2	Entrevistas.....	54
4.2.1	Jacques Chauvin, Inversor ángel.(E1)	54
4.2.2	Gerente financiero de banco de primera línea (E2).....	55
4.2.3	CEO de una PYME agropecuaria (E3)	55
4.2.4	Mariano Lo Care (E4).....	56
4.2.5	Gonzalo Olmedo (E5).....	56
4.2.6	Lourdes Rivas (E6).....	57
4.2.7	Matías Doublier (E7).....	57
4.2.8	Gráficos de Osgood	61
4.3	Análisis de documentos	63
4.3.1	Análisis del trabajo de Sergio Postigo.....	63
4.3.2	Estadísticas kickstarter	63
4.3.3	Estadísticas Wayra.....	64
4.3.4	Artículo de diario.....	64
4.4	Análisis del trabajo de campo	64
5.	Conclusión e implicancias finales.....	69
5.1	Conclusión	69
5.2	Implicancias	70
6.	Anexos	72
6.1	Anexo 1 - Encuestas.....	72
6.2	Anexo 2 - Entrevistas.....	81

6.3 Anexo 3 - Análisis de Documentos	108
6.3.1. Sergio Postigo.....	108
6.3.2 Estadísticas Kickstarter.....	109
6.3.4 Estadísticas Requisitos financiación Banco Provincia	111
6.3.5 Anexo 5: Artículo de La Nación.....	111
7. Bibliografía	116

Abstract

El objetivo del siguiente trabajo de investigación es evaluar mediante distintas herramientas cuál es la mejor alternativa para los emprendedores a la hora de realizar un proyecto.

Para tal fin hemos delimitado y establecido diferentes objetivos para el análisis de la situación actual en Argentina.

En el marco teórico hemos incluido a diversos autores expertos sobre el emprendedurismo y hemos investigado sobre lo que implica la financiación en sí a la hora de emprender. Además hemos citado a especialistas del Crowdfunding, inversiones ángeles y aceleradoras de negocios para poder corroborar esto con las investigaciones de campo.

En el trabajo de campo se procedió a realizar una triangulación entre los paradigmas cualitativos y cuantitativos. Decidimos realizar encuestas a especialistas en financiaciones tradicionales (préstamos bancarios y financiación familiar) y a expertos en financiaciones alternativas, es decir Crowdfunding, inversores ángel y aceleradoras. Por otro lado, realizamos encuestas para todos aquellos que emprendieron o tienen ganas de emprender, buscando así recopilar información relevante sobre la manera de financiación. Además se analizaron documentos sobre autores expertos.

Una vez relevada la información se procedió al análisis de la misma con el objeto de conocer la relación entre el tipo de emprendimiento y la manera de financiación.

Palabras Clave: emprendedor, emprendedurismo, financiación tradicional, Crowdfunding, inversores ángel, aceleradoras, financiación alternativa.

Abstract

The purpose of this investigation is to evaluate, with different tools, which is the most convenient way for entrepreneurs to be financed when developing a project. With this aim, we have delimited and established different objectives in order to analyze the actual environment for entrepreneurs in Argentina.

Regarding the theoretical framework we have included expert and specialized authors in order to explain the actual context in which entrepreneurs move on by the time of starting a new project. Moreover, we have quoted some authors which have investigated Crowdfunding, business accelerators, business angel investors in order to corroborate the field research.

On the field research we have proceeded to make a triangulation between qualitative and quantitative paradigms. We interviewed specialists in traditional financing (banking loans and “friends and family” loans) and experts in alternative financing, meaning, Crowdfunding, business angel investors, and business accelerators. On the other hand, surveys were made for those who have started a new project or would like to go about one, trying to collect relevant information about the way they did or would finance their business. Documents from expertise have been reviewed and analyzed to add information about this matter.

Once this information was relieved we proceeded to analyze it, with the aim of discovering the relation between type of entrepreneurship and the way of financing it.

Key words: entrepreneur, entrepreneurship, startup, financing, alternative financing, traditional financing, Crowdfunding, Business Angels, accelerators.

Agradecimientos

En primer lugar quisiéramos agradecer a nuestra tutora Dra. Mónica De Arteche por todo el apoyo y ayuda brindado durante la realización de este trabajo. Además queremos agradecer a todos los encuestados y entrevistados por su gran aporte y dedicación que nos dieron con lo que respecta a este tema. En especial a Matías Doublie quien nos ha abierto las puertas al mundo emprendedor y nos ha permitido conocer muchas aristas del mismo y a Jacques Chauvin por su dedicación.

1. Justificación

1.1 Presentación del Tema

Describir y estudiar las nuevas fuentes de financiación alternativa para emprendedores.

1.2 Problemática

El emprendedor, para realizar su propio proyecto, debe buscar una fuente de financiación que le permita cumplir con dicho objetivo. Hay maneras tradicionales por las cuales se puede lograr financiar un proyecto como por ejemplo fondos personales, de amigos o familiares, financiación de bancos comerciales, alianzas limitadas de innovación y desarrollo, programas de préstamos y subvenciones del gobierno o capital de riesgo; no obstante en los últimos 10 años surgieron nuevas alternativas para que el emprendedor pueda lograr financiarse de una manera diferente con sus respectivos beneficios y contras.

Hoy en día, las ideas innovadoras que rompen con los esquemas de negocios tradicionales, se caracterizan por un alto perfil de riesgo por lo tanto no siempre son aceptadas por los inversores. A causa de ello, los emprendedores que buscan financiarse, deben encontrar maneras alternativas para ello o pagar altas tasas de interés.

Basándonos en lo descrito anteriormente desarrollaremos en este trabajo tres métodos de financiación alternativos a los tradicionales, los cuales serán:

- Inversores ángel: Individuos predispuestos a realizar un aporte a proyectos innovadores que tienen mucho riesgo inicial a cambio de un retorno basado en un retorno.
- Incubadoras de proyectos: Organizaciones que recolectan ideas de proyectos, las desarrollan y hacen lo posible para que el nuevo proyecto se convierta en una exitosa empresa.
- Crowdfunding: Posibilidad de encuentro de inversores/emprendedores basado en las tics y la web, que permite a personas aportar dinero a cambio de un beneficio correspondiente con el proyecto a desarrollar.

Finalmente contrastamos la información obtenida de estos métodos con respecto al método de financiación más tradicional: Los préstamos bancarios.

1.3 Área

El trabajo estará delimitado a las nuevas metodologías de financiación de emprendimientos en Buenos Aires Argentina. Se analizará exclusivamente las Aceleradoras, los inversores ángel y el Crowdfunding.

1.4 Pregunta

1. ¿Qué impacto tiene el Crowdfunding, los inversores ángel e incubadoras en la financiación de nuevos emprendimientos? ¿Son estas alternativas de financiación mejores que la financiación tradicional? ¿Para qué tipos de emprendimientos sirven estas alternativas?

1.5 Objetivos

- Describir nuevas formas alternativas para que los inversores puedan financiar sus proyectos.
- Evaluar cómo impacta el contexto argentino a la hora de emprender y solicitar financiación.
- Identificar una matriz que permita evaluar cuál es la mejor opción que tiene un emprendedor a la hora de llevar a cabo su proyecto teniendo en cuenta el momento de madurez de su emprendimiento..

“El emprendedor siempre busca el cambio, responde a él y lo utiliza como oportunidad”

Peter Drucker

2. Marco Teórico

2.1 Diferentes perspectivas del Emprendedor

2.1.1 El Emprendedor como persona

Hoy en día, el emprendedor que desea comenzar con un proyecto nuevo se ve limitado por ciertos factores limitará su forma de actuar. Poder financiarse para poder llevar a cabo un proyecto es un dilema y un tópico de investigación debido a la diversidad de opiniones que existen actualmente.

Comencemos describiendo a qué nos referimos cuando hablamos de los Emprendedores.

Los emprendedores no son los que únicamente generan un buen proyecto y generan ganancias, sino que lo son aquellos que reinvierten en el sistema para así mejorarlo (Sorman, 1995). Cardozo (2004) describe que el emprendedorismo en sí, se entiende como una disciplina que analiza la creación de nuevas empresas y el surgimiento de nuevos empresarios. Sin embargo, se pueden encontrar otras definiciones más complejas sobre este tema. Zahra y George (2002) utilizan una amplia definición del término incluyendo la creación de nuevas empresas orientadas al crecimiento y a la generación de empleo, los pequeños negocios y microemprendimientos que pueden promover el autoempleo, el entrepreneurship “dentro” de las organizaciones en la forma de emprendimiento corporativo (intrapreneurship), la renovación estratégica y los cambios de acciones derivados de ideas generadas dentro de la organización. Se puede interpretar, que según distintos autores, los emprendimientos son generalmente pequeñas o medianas empresas en sus inicios. Purrington y Bettcher (2001) hicieron un estudio con 200 empresas de las más grandes de Estados Unidos de América y sacaron sus conclusiones sobre cuales habían surgido mediante emprendimientos. El 50% de las empresas, aproximadamente habían surgido por emprendedores; igualmente según Cardozo (2004) hoy en día se toma como entrepreneurship a aquellas empresas pequeñas y medianas. Por otro lado, Chiarisi (2001) expone que existen barreras culturales para realizar emprendimientos pero que por otro lado está el espíritu emprendedor, y acota que si el espíritu emprendedor está vigente, este puede sortear cualquier tipo de barrera cultural. Cabe aclarar que como bien menciona Stevenson (1999) hay diferentes puntos de vista para interpretar al emprendedor, entonces él divide según las corrientes de pensamiento que las originaron, separando aquellas que ven a la disciplina como una función económica de aquellas otras que hacen hincapié en el emprendedor y sus características personales.

2.1.2 El Emprendedurismo como forma de vida

Se puede ver una cronología de cómo fue evolucionando el término de emprendedorismo según los distintos grandes autores. Jean Baptiste Say (1803) incluye en la definición de emprendedorismo a todos los factores de la producción. La tierra de uno, el trabajo de otro y el capital de un tercero y produce un producto. Mediante la venta de un producto en el mercado, paga la renta de la tierra, el salario de sus empleados, interés en el capital y su provecho es el remanente. Intercambia recursos económicos desde un área de baja productividad hacia un área de alta productividad y alto rendimiento. Joseph Alois Schumpeter (1934) adiciona el concepto de innovación de mercados, de productos, factores de innovación e innovación organizacional. Stevenson (1999) se enfatizó en la creación de riqueza y dio respuesta a las discontinuidades económicas. Galbraith (1987) comenta sobre Say, un autor que escribió y teorizó sobre el emprendedorismo:

Sus antecedentes como hombre de negocios llevaron a Say a resaltar el bien definido e incluso decisivo papel del empresario; el individuo que concibe la empresa o se hace cargo de ella, descubre y explota la oportunidad, y encarna la fuerza motriz de las transformaciones y mejoras de la economía. Al exponer estas ideas anticipó entre otras, la de Joseph Schumpeter. (pg. 89).

Actualmente Cardozo (2004) menciona que aún no existe una coincidencia entre los autores sobre si el “entrepreneurship” es una disciplina formada. Por otro lado, Watson, Hoghart y Nicholas (1998) plantean que los análisis del fracaso o éxito de los emprendimientos han sido basados en enfoques de características financieras tomados de modelos para empresas ya establecidas. Este enfoque sería entonces inapropiado para el análisis de viabilidad de nuevos emprendimientos, en los cuales las habilidades y aspiraciones del emprendedor también son muy importantes. Igualmente, a contraposición de estos fundamentos Afinkle y Deeds (2001) establecieron que según hechos en la historia varios autores sostuvieron que el profesor Myles Mace fue el procreador de la historia desarrollada de la teoría entrepreneurship. De él en adelante fueron surgiendo cursos brindados por Peter Drucker, se creó la primera revista académica dedicada a la publicación de investigaciones sobre pequeños negocios y entrepreneurship. Ya por 1980, se realizó la primera conferencia sobre investigaciones específicas en entrepreneurship, dejando este tema establecido teóricamente. Fue en la mencionada Babson College.

Babson es una universidad pionera en lo que respecta al emprendimiento. Casi hace medio siglo Babson inventó la metodología para la educación de emprendedores. Hoy, Entrepreneurial Thought and Action está ubicado en el centro de experiencias de Babson. En

la comunidad colaborativa, mediante la flexible y permisiva innovación, que es además integrada con programas curriculares y extracurriculares, los estudiantes experimentan el mundo tal cual lo es. Ganando experiencia para convertirse en líderes que le den nueva forma al mundo.

Zanetti (2012) lanza un artículo que establece distintas perspectivas en las cuales se puede visualizar a un emprendedor. Se lo puede ver desde el punto de vista del mismo emprendedor, según el estado, según el inversor, según la escuela de negocios. Cabe aclarar que da distintos puntos de vista para detallar qué es un emprendedor para distintas figuras, ya sea un inversor ángel, según una escuela de negocios, según los organismos públicos, según los mismos inversores y según la web. Las distintas perspectivas según el autor son:

2.1.2.1 El emprendedor según el inversor

Para el inversor o Business ángel, el emprendedor es alguien con capacidad de trabajo y sacrificio, que no está demasiado enamorado de su idea como para poder aceptar la intervención del grupo inversor, que tiene tolerancia al riesgo y que tiene una fuerte visión. Pero el inversor busca este perfil de emprendedor porque quiere poner su dinero en su proyecto y sacarlo lo antes posible con una alta rentabilidad. Busca alguien que sea buen candidato para trabajar para su dinero, y no necesariamente para sí mismo.

2.1.2.2 El emprendedor según el emprendedor

Un emprendedor de éxito es una fuente inagotable de sabiduría sobre su modelo de negocio. Casi exclusivamente, quien posee una empresa rentable dará consejos referidos a su manera muy particular de tener éxito, y si bien muchos de estos consejos podrían considerarse de sabiduría universal, no todos ellos lo son. Es por eso que cuando se busca el consejo de quien ha recorrido este camino, debe evaluarse también si el modelo de negocio y la personalidad del emprendedor están en consonancia con las propias ambiciones, deseos y personalidad.

2.1.2.3 El emprendedor según el estado

Tener una empresa rentable se trata de generar valor a unos clientes que están dispuestos a pagar un precio que supere los costes de producir ese valor. Para el estado y las instituciones públicas esta definición es secundaria (aunque necesaria), y centran la mayor parte de su atención en aquello que hace que una empresa sea una persona jurídica, que cumpla las leyes, y que aporte lo que corresponda al fisco. Pero pensar que tener una empresa está ligado a abrir una sociedad o darse de alta como autónomo es como creer que ser padre es saber cómo

apuntar al niño en el registro civil. Una empresa se empieza mucho antes de estar dada de alta, y de hecho debería darse de alta solamente cuando esté preparada a facturar una buena suma de dinero. La forma jurídica es lo último de lo que habría que ocuparse (aunque sí que es importante, obviamente).

Estas definiciones fueron dadas por Mariana Zanetti (2012) quien es ingeniera industrial recibida de la Universidad de Buenos Aires y además tiene un MBA (Master in Business Administration). Esto nos permite tener un panorama amplio de los distintos espectros en los cuales un emprendedor está involucrado. Se considera a ésta como una definición flexible de emprendedorismo.

Mark Casson (1991) ha mencionado que a lo largo de la historia, la palabra emprendedor fue virando en su significado. Se dice que el originador de este término fue Richard Cantillon (1697) y definió a este término como la persona que paga un cierto precio para revender un producto a un precio incierto, por ende tomando decisiones acerca de obtención y uso de recursos, admitiendo consecuentemente el riesgo en el emprendimiento.

Actualmente hay autores que establecen otras definiciones de lo que es un emprendedor. Autores como Andrés Freire, que es un egresado en Economía en la Universidad San Andrés y un conocido emprendedor en el ámbito de los negocios. Cofundó junto a Santiago Bilinkis el proyecto de OfficeNet el cual fue adquirido por una empresa Multinacional tiempo después de su fundación. Para Andy Freire (2004) las 2 definiciones de lo que significa emprendedorismo son las siguientes:

Un emprendedor es una persona que detecta una oportunidad y crea una organización (o la adquiere o es parte de un grupo que lo hace) para financiar su proyecto. El proceso emprendedor comprende todas las actividades relacionadas con detectar oportunidades y crear organizaciones para concretarlas. Algo interesante para destacar es que a la hora de emprender un proyecto hay 3 pilares fundamentales a considerar:

- Proyecto
- Capital
- Emprendedor

En este trabajo se focalizará en investigar principalmente el capital con el cual se puede financiar la organización.

2.1.3 Cómo se financian los proyectos a la hora de emprender

A la hora de financiarse hay alternativas tradicionales y alternativas no tradicionales. Antes de demostrar todas las maneras posibles de financiación debemos definir qué es dicho término. Financiación es la acción y efecto de financiar (aportar dinero para una empresa o proyecto, sufragar los gastos de una obra o actividad). La financiación consiste en aportar dinero y recursos para la adquisición de bienes o servicios. Es habitual que la financiación se realice mediante créditos o préstamos (quien recibe el dinero, debe devolverlo en el futuro).

Según su plazo de vencimiento:

- Financiación a corto plazo: es aquella cuyo vencimiento o el plazo de devolución es inferior a un año. Algunos ejemplos son el crédito bancario, el línea de descuento, financiación espontánea, etc.
- Financiación a largo plazo: es aquella cuyo vencimiento (el plazo de devolución) es superior a un año, o no existe obligación de devolución (fondos propios). Algunos ejemplos son las ampliaciones de capital, autofinanciación, fondos de amortización, préstamos bancarios, emisión de obligaciones, etc.

Según su procedencia:

- Financiación interna: reservas, amortizaciones, etc. Son aquellos fondos que la empresa produce a través de su actividad (beneficios reinvertidos en la propia empresa).
- Financiación externa: financiación bancaria, emisión de obligaciones, ampliaciones de capital, etc. Se caracterizan porque proceden de inversores (socios o acreedores).

Según los propietarios:

- Medios de financiación ajenos: créditos, emisión de obligaciones, etc. Forman parte del pasivo exigible, porque en algún momento deben devolverse (tienen vencimiento).
- Medios de financiación propia: no tienen vencimiento a corto plazo.

2.1.4 Tipos de emprendimientos

Hisrich, Peters & Shepherd (2005) analizan las distintas variables y tipos de nuevos emprendimientos que existen en el mercado. Según los autores, esto se puede dividir en tres

categorías: Una empresa de estilo de vida es de propiedad particular y suele lograr únicamente un crecimiento modesto debido a la naturaleza del negocio, a los objetivos del emprendedor y al limitado dinero dedicado a la investigación y el desarrollo. Este tipo de empresas se las denominará como emprendimientos tradicionales.

El segundo tipo de empresa, la empresa fundacional, se crea a partir de la investigación y el desarrollo y sienta las bases de una nueva área de negocio.

El último tipo de nuevas empresas es conocido como emprendimientos de alto potencial y es el que recibe el mayor interés de la comunidad inversora y una mayor notoriedad. Aunque la empresa puede empezar siendo una empresa fundacional, su crecimiento es exponencialmente más rápido. Estas empresas también se conocen como “gacelas” y son parte íntegra del desarrollo económico de una zona.

2.1.5 Financiación tradicionales

Hisrich et al. (2005) mencionaron además que hay varias formas de emprender a la hora de realizar un proyecto. Las resumió en una tabla muy interesante que analiza y encara distintas variables como el período de tiempo, los costos de la misma y el control que tenías sobre este tipo de financiación.

Fuente de financiación	Período de tiempo		Costos			Control		
	A corto plazo	A largo plazo	Deuda con intereses fijos	Deuda con intereses variables	Porcentaje de Beneficios	Capital Propio	Alianzas	Derechos de voto
Personal		X				X	X	X
Familiares y Amigos	X	X	X	X		X	X	X
Bancos comerciales	X		X	X			X	
Préstamos gubernamentales	X	X	X	X			X	
Capital de riesgo		X				X	X	

Figura 1. Fuentes de financiación por variables. Fuente: Hisrich, Peters & Shepherd (2005)

Los autores destacan, a la vez, un problema en la actualidad sobre las decisiones de los bancos sobre préstamos. Menciona que un problema que tiene el emprendedor actualmente consiste en saber cómo tiene que obtener un préstamo del banco. Los bancos, al ser entidades burocráticas pero que a la vez tienen un alto grado de rentabilidad suelen ser muy cautos a la

hora de prestar dinero, sobre todo a nuevas empresas, porque quieren evitar incurrir en préstamos morosos. Estas decisiones se toman en función de información cuantificable y juicios de valor por los responsables de la concesión y el comité de análisis de préstamos después de un cuidadoso análisis.

2.1.6 Nuevas alternativas y metodologías de financiación

Gracias a los avances de la tecnología han surgido nuevas fuentes de financiación que antes no eran posibles. Entre ellas están las incubadoras, los inversores ángeles y el Crowdfunding.

Por un lado tenemos las incubadoras. Según el Ministerio de la Producción, Ciencia y Tecnología (2014) esta modalidad sirve para contener, promover y perfeccionar ideas y proyectos para hacer de ella un proyecto sustentable y duradero en el tiempo. El Club de Inversores ángeles (2014) establece que “Un grupo de inversores ángeles típico invierte en un rango de \$50.000 a \$500.000 por negocio, dependiendo de cuántos miembros del grupo estén interesados en la empresa. A pesar de que no existen dos grupos de ángeles que funcionen de manera exacta, la mayoría de los grupos de ángeles mantienen un foco regional o local para maximizar la habilidad de los miembros de involucrarse en el crecimiento de sus inversiones. A menudo los grupos de ángeles tienen sitios de Internet que proveen instrucciones para la presentación de planes de negocios.”

El Crowdfunding según Martín (2014) se basa en la idea de que personas con dinero que confían en personas con ideas y juntos trabajan para sacar un proyecto adelante.

2.2 Introducción al Crowdfunding como método de financiación alternativo

2.2.1 ¿De dónde proviene y qué es el Crowdfunding?

Guenther (2012) explica que “El Crowdsourcing” es un neologismo de la palabra “Crowd” que en inglés significa multitud o masa de gente; y “outsourcing” que hace referencia a la externalización.

Brabham (2013) opinó similar a Guenther (2012) en que el Crowdsourcing aparece a mediados del 2006 cuando fue impuesto por Howe en un artículo de la revista Wired titulado “The rise of Crowdsourcing“. En dicho artículo, Howe explica que gracias a los avances de internet y la posibilidad de realizar transacciones online, la brecha entre emprendedores profesionales y aficionados se había reducido.

Para Howe (2006) la definición de Crowdsourcing consiste en tomar la tarea que tradicionalmente era desempeñada por un empleado designado y externalizarla hacia un indefinido, generalmente gran número de personas en una especie de foro grupal. El Crowdsourcing consiste en aprovechar la fuerza de las masas gracias al uso de alguna plataforma en internet. Brabham (2013) también explica que bajo el concepto del Crowdsourcing podemos encontrar distintos tipos según el motivo de la junta colectiva a través de internet. Como por ejemplo:

- **Crowdfunding:** financiación colectiva, es llevada a cabo por personas que realizan una red para conseguir dinero u otros recursos, se suele utilizar Internet para financiar esfuerzos e iniciativas de otras personas u organizaciones. Según Guenther (2012), que es una especialista en materia de emprendedurismo centrada en el Crowdfunding, dijo en su charla en TED nueva Zelanda que el concepto de Crowdfunding fue creado bajo el siguiente razonamiento: un peso para una persona no es mucho. Sin embargo, si cien millones de personas aportan un peso, entonces ya son cien millones de pesos.
- **Crowdcreation:** uso de la plataforma para realizar un brainstorm masivo y a partir de ahí crear algo masivamente.
- **Crowd Voting:** Una encuesta en internet a gran escala.
- **Crowd Wisdom:** sabiduría colectiva, como por ejemplo Wikipedia.

En el presente trabajo, se profundizará únicamente el concepto del Crowdfunding ya que el foco del mismo es analizar las distintas formas de financiar un proyecto.

2.2.2 Plataformas

Para lograr llevar a cabo una campaña de Crowdfunding, es necesario hacerlo a través de una plataforma en internet o de llegada masiva.

Muchos autores explican el tema de plataforma como el medio por el cual los usuarios exponen sus proyectos. Pero hay una autora Alemana experta en marketing en internet, Damus, quien se destacó mediante un trabajo de investigación acerca de las plataformas de crowdfunding.

Damus (2014) explicó en su libro “Online Crowdfunding platforms” sumando conjuntamente junto con otros sitios de internet como <http://www.crowdacy.com/tipos-de-crowdfunding>, que hay 4 tipos distintos de plataformas de Crowdfunding. Ellos son:

- **Donation based:** Los backers no reciben nada más que un gran agradecimiento.

- **Reward based:** Los Backers reciben un bien que será producido con el dinero que se recibe de los backers. La única diferencia con el retailing es que se paga antes de recibir las recompensas.
- **Equity Based:** Los Backers son inversores que reciben parte del equity a cambio del capital ofrecido.
- **Lending Based:** Los backers prestan su dinero con intención de recuperarlo con un interés determinado en un momento futuro.

En el presente trabajo de investigación trabajaremos únicamente con Reward based Crowdfunding debido a su amplia jerarquía en cuanto a usuarios y volumen de dinero generado. A su vez, es que más difiere con respecto a los inversores ángel y aceleradoras. Thorpe (2014), en su curso online de Crowdfunding, solo nombra tres categorías ya que une Lending Based y Equity Based en una sola categoría.

Damus (2014) luego profundiza que dentro del Reward Based Crowdfunding hay dos modelos de ingresos por el cual se basan las plataformas de Crowdfunding.

- A todo o nada: Utilizada por la gran mayoría de las plataformas donde se establece el monto solicitado y una fecha límite. De no llegar al monto requerido dentro del lapso de tiempo no se realizará la transacción. Esto se conoce como “provisión point mechanism”.

Si se cumple con el monto, la plataforma cobra una pequeña comisión que varía según el portal entre un 5% y un 10%.

- Todo suma: Todas las donaciones se recibirán sin importar si se llega al monto solicitado. En este caso la comisión será mayor.

A continuación se podrá observar una figura que representa gráficamente en qué deriva el término genérico de Crowdsourcing y cuál es la información relevante sobre este método.

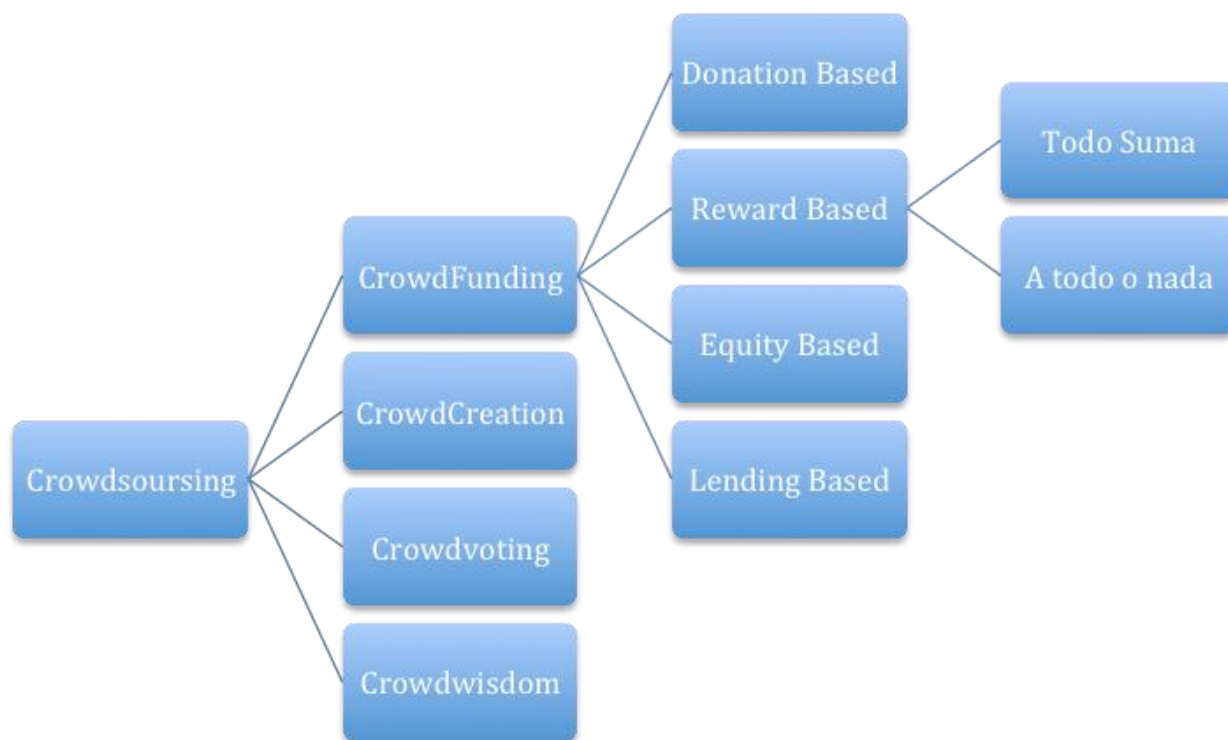


Figura 2. Resumen plataformas. Fuente: elaboración propia

En su trabajo de investigación, Damus (2014) también critica a las plataformas diciendo que deberían pensar en extender su rol de mediador para así poder mantener, monitorear y sostener la motivación de los usuarios que están participando de esta metodología. Esto es así debido a los numerosos casos de plagio o de proyectos a los cuáles se los apoyó y nunca cumplieron con las recompensas prometidas. Laemmermann (2012) también critica este aspecto de las plataformas ya que no protegen a los proyectos del plagio. En su reporte cita a Rubin, autor de Indiegogo donde él mismo dice *“nos preguntan constantemente qué tipo de protección brindamos hacia los proyectos a lo que respondemos que nosotros no somos responsables sobre esos asuntos”* (Laemmermann, 2012, p. 12).

2.2.3 Desarrollando el concepto de Crowdfunding

El Crowdfunding es un concepto nuevo que ha generado mucha repercusión en los últimos años.

Según Rivera Butzbach (2012) la financiación colectiva no es nada nuevo pero si lo es su popularización y extensión global y masiva. Esta afirmación se puede respaldar con un gráfico proporcionado por Google Trends que muestra el interés a lo largo del tiempo en materia de “Crowdfunding“:

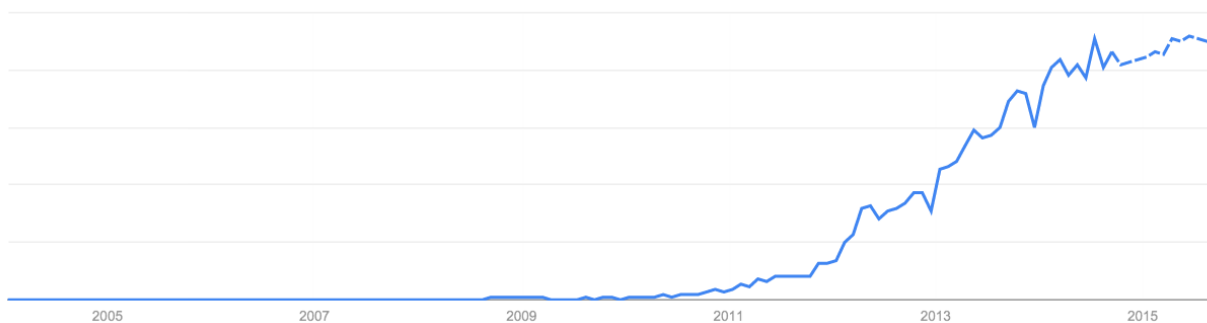


Figura 3. Búsqueda en Google Trends: “Crowdfunding“. Fuente: <http://www.google.com.ar/trends/>

Este gráfico fue extraído de la siguiente fuente: www.google.com/trends - Las muestras fueron realizadas en el mes de Septiembre de 2014. Esto nos refleja el interés de la gente en la internet sobre la búsqueda de este término en Google. Como se puede notar, a partir del 2011 se popularizó mucho este formato de financiación.

Hay muchos autores que opinan sobre que crece día a día. Según Gunning (2014) Licenciada en Administración con 30 años de experiencia, el Crowdfunding es la forma por la cual personas, asociaciones y organizaciones pueden juntar dinero de la gente sin tener como intermediario a un banco. Helm (2011) que es experta en marketing y negocios en internet, en una de sus conferencias en la universidad de tecnología Ilmenau, Alemania. Sostuvo que el Crowdfunding no puede ser visto como una mera compra de un producto, ni la mera donación para un proyecto ni la mera explotación de los medios sociales. Sino que es una práctica de financiación que abarca todas esas cosas. *(En conferencias en la universidad de tecnología Ilmenau, Alemania.)*

Laemmermann (2012) en su reporte acerca de la historia del Crowdfunding, menciona que la primera plataforma documentada de Crowdfunding es “Artist Share” (2003) y que nace luego de que la banda Británica Marillion logró pre-financiar su gira por los Estados Unidos juntando US\$ 60.000 a través de los fans.

Camelio tomó la idea de la banda y así logró fundar Artist share, la primer plataforma donde los fans apoyan a los proyectos artísticos de los Estados Unidos. El sitio web es el siguiente: <http://www.artistshare.com>.

Young (2013) resalta la importancia de este nuevo concepto ya que considera lo siguiente:

“Representa un cambio radical en la forma de capitalizar los emprendimientos actuales. Los emprendedores y la gente de negocios ya no necesitan acudir a los famosos “préstamos de familia y amigos“. Ya no necesitan acudir a los bancos y

exponer sus bienes como garantía para los préstamos. Ya no deben lanzarse hacia conceptos riesgosos como lo son los capitales de riesgo y grupos ángeles. Hoy cualquiera puede ir directamente al público y obtener su financiación en unas pocas semanas“. (p. 14).

Young (2013) junto con Cunningam (2012), no solo se queda con esa explicación sino que pasa a detallar cuales son las ventajas y desventajas del Crowdfunding desde su punto de vista.

	Young (2013) p. 15	Cunningam (2012) p. 70
V E N T A J A S	<ul style="list-style-type: none"> • Riesgo financiero mínimo. Se basa en esta teoría planteando que el común denominador de las plataformas no exige un pago monetario para subir los proyectos a la web. Por lo que si uno se auto gestiona la campaña de Crowdfunding no tendrá ningún costo más que el tiempo que le llevó armar el contenido. <p>Es evidente que las organizaciones que se dedican a armar las campañas de Crowdfunding como pueden ser www.crowdfundingPRcampaigns.com y www.crowdfundingplanning.com entre otras, se cansan de enseñar a los usuarios como las campañas apoyadas por estas organizaciones tienen una probabilidad de triunfar mucho más elevada que las campañas caseras.</p> <p>En este caso habría un costo financiero, a pesar de lo que plantea Young pero esto sería optativo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Demanda activa: es posible que sea una de las principales ventajas que ofrece esta modalidad. Young (2013) plantea que los donantes son un foco interesado en el producto que uno ofrece que han donado ya que les gusta la gran mayoría de las características del producto ofrecido. Pero seguramente muchos tendrán ideas para mejorarlo aún más. <p>De esta manera, cuando antes se debía pagar dinero para que unas pocas personas prueben el producto antes de lanzarlo y den un feedback relativo, hoy se puede capitalizar la opinión de cientos o miles de personas totalmente gratis.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mantener el control: esta forma de financiación no significa que uno pierda el control de la organización. 	<ul style="list-style-type: none"> • Directo al foco: Los emprendedores pueden obviar a los financiadores tradicionales que no sean rentables. • Comunicación: Una de las principales ventajas de esta modalidad es que genera un interés público en el producto. Por lo que no solo es un método de financiación de bajo costo sino que también es una herramienta de comunicación. • Validación: Los clientes se crean y se validan solos. • Control: Permite mantener el control financiero. • Sin techo: Las campañas no tienen topes. Por lo que si la campaña supera el monto solicitado, recibirán mucho más de lo esperado. Un claro ejemplo puede ser el caso de E-papper con su pebble watch donde su meta era conseguir \$100.000 y finalizó la campaña con USD10.000.000. O peor aún, el reciente caso de la Cooles Collest que solicitó \$50.000 y rompió todos los records en kickstarter llegando a una suma de U\$S 13.300.000. • Vuelta al ruedo: La mayoría de las campañas de crowdfunding no llegan a conseguir financiación. Pero eso no

	<ul style="list-style-type: none"> • Dueño al 100%: uno se financia por donaciones o a cambio de recompensas pero siempre sigue siendo el dueño de la organización. 	<p>implica que tomen todo el feedback recibido y vuelvan a intentarlo un tiempo después.</p>
DESVENTAJAS	<ul style="list-style-type: none"> • “Trabajo Continuo“: El autor compara el Crowdfunding con un préstamo bancario y, a pesar de la gran ventaja que uno financia su proyecto a un costo realmente bajo, concluye que el Crowdfunding demanda mucho tiempo. Esto es así ya que se debe estar disponible para responder consultas las 24 horas, los 5 días de la semana para no perder el apoyo de los donantes. • “Falta de guías“: El autor explica que al ser un concepto relativamente nuevo no hay suficiente información sólida disponible para instruirse de cómo es que funciona realmente este sistema. • “Alta exposición“: En este punto el autor compara el comportamiento de los consumidores ante la compra de un libro en una librería y la pre-compra de un libro en una campaña de Crowdfunding. Profundiza relatando que en una librería, el consumidor se tiene que arreglar con la lectura de la parte introductoria y la pequeña biografía del autor para ver si adquiere el libro. Por otro lado, en una campaña de Crowdfunding el autor debe relacionarse de manera más profunda con los donantes, mostrando una biografía amplia y manteniendo un contacto directo con los donantes. • “No es profesional“: Al no haber una relación contractual directa como en la mayoría de las formas de financiación. Los donantes pueden ser exigentes por demás y demandar de forma persuasiva avances o entregas de los productos. • “No siempre funciona“: La realidad es que la gran mayoría de las plataformas funcionan bajo el modelo de ingresos “A todo o nada “por lo que si no se llega al monto determinado en la fecha límite, toda la campaña habrá sido en vano. 	<ul style="list-style-type: none"> • Es difícil conseguir el 100% del monto solicitado. • Muchos jugadores: Cuando el resto de los métodos suelen haber dos partes, el que solicita la financiación y el inversor. En este método hay muchos inversores, a veces demasiados. Y lidiar con todos ellos al mismo tiempo puede ser estresante. • Expuesto: Requiere muchísima transparencia y exposición pública.

Figura 4. Ventajas y desventajas del Crowdfunding. Fuente: elaboración propia

Teniendo en cuenta las afirmaciones de los autores citados anteriormente, podemos entonces resaltar que uno de los atributos principales de esta nueva modalidad es que las personas que antes no podían tener acceso a grandes préstamos para llevar a cabo sus grandes proyectos, hoy en día tienen la oportunidad de acudir a esta vía para lograr sus objetivos. Aunque en la

actualidad no sólo los pequeños emprendedores están utilizando esta revolucionaria vía de financiación. En un reciente artículo publicado por Johnson (2014) ella explica lo siguiente:

“El Crowdfunding, antes visto como una forma novedosa que tenían las start-ups para juntar apoyo para dudosos proyectos, hoy es un método muy aceptado para asegurarse fondos. No solo empresas desconocidas están recurriendo a sitios como Kickstarter, Indiegogo y Quirky para asegurar algo de capital, sino que productores ya establecidos los utilizan para probar las aguas a la hora de lanzar nuevos productos y analizar la respuesta de los consumidores.” (p.33)

La opinión de Johnson (2014) también coincide con la de Car (2014) Quien realiza una investigación periodística donde se centra en la industria de los bienes raíces y cómo esta industria también se quiere sumar a la ola de financiación en masa.

2.2.4 Pasos a seguir para crear una campaña de Crowdfunding

Por simple que parezca, armar una campaña de Crowdfunding exitosa depende de muchas variables. Según cada autor puede variar los pasos recomendados a seguir para una campaña de Crowdfunding. Algunos son más profundos que otros pero en definitiva la gran mayoría sostiene la misma base.

La CCO (Crowdfunding Crowdsourcing organization) recomienda seguir con ciertos pasos básicos que no aseguran el éxito pero si eliminan en una gran medida los riesgos asumidos en la campaña. Estos pasos son:

Etapas Pre-Lanzamiento

1. Elegir la Plataforma

Este es un punto clave ya que vimos que hay muchas plataformas de Crowdfunding y cada una posee características distintas.

Hay dos principales modelos de ingresos plataformas, a su vez también hay diferentes tipos de plataformas donde cada una tiene sus particularidades. Las principales son:

- **Kickstarter:** Es una de las plataformas más importantes dentro de la industria del Crowdfunding. Esta plataforma busca financiar proyectos creativos de cualquier rubro. Ya sean películas, diseños, juegos, libros, álbumes musicales y tecnología. Lo que no permite este sitio es financiar caridades o utilizarlo para financiación personal. Tampoco exigen parte del Equity de los proyectos. Dada la importancia de esta plataforma dedicaremos un segmento para describirla de manera más profunda.

- Indiegogo: Mientras que los proyectos en Kickstarter deben ser aprobados, este sitio está abierto a prácticamente cualquier proyecto. Por poner un ejemplo en este sitio hasta se financió una pareja que no podía concebir un bebé para que realicen un proyecto de fertilización artificial. Por esa razón Indiegogo tiene una mayor escala en cuanto a proyectos y como Kickstarter, tampoco ofrecen parte del equity de los proyectos a los inversores/donantes.
- Quirky: Esta plataforma es utilizada por desarrolladores de productos principalmente y no es solo de Crowdfunding ya que se suele utilizar el Crowdwisdom donde los usuarios colaboran con ideas en los proyectos y en el desarrollo de los productos en masa.
- Invested.in: Es una plataforma que te permite crear tu propia plataforma de Crowdfunding mientras esponsoras su software.

Estas son las principales de muchas de las plataformas que se utilizan diariamente, por lo que no es sencillo identificar qué tipo de plataforma es la más adecuada para lanzar la campaña de Crowdfunding.

2. Obtención de la documentación pertinente

Es importante que antes de lanzar la campaña se cuente con todas las habilitaciones, permisos, certificaciones, etc. Ya que por más de que se cuente con el dinero si la actividad no se realiza dentro del marco legal, se perderá el proyecto.

También se debe contar con una cuenta bancaria a la cual se transferirán los fondos recibidos.

3. Conocerme

Muchos proyectos que fracasan lo hacen ya que no tienen en claro que es lo que realmente ofrecen. Es decir, no saben explicar qué necesidad concreta están satisfaciendo. Para evitar este tipo de inconvenientes es recomendable realizar un CANVAS y armar toda la campaña en base al mismo.

4. Definir los recursos - Dinero/tiempo

Para financiar un proyecto de manera colectiva, es necesario establecer el monto de dinero que se necesita y el plazo para reunirlo. En la mayoría de los sitios, de no reunir el monto requerido en el plazo de tiempo establecido se devuelve el dinero a los donantes y el proyecto no recibe la financiación.

Hay muchas herramientas dentro de las plataformas que pueden resultar útiles a la hora de armar un presupuesto. Como por ejemplo reubenpressman.com/kickstarter.

5. Investigación

Ver las campañas pasadas y analizar si otra persona lanzo algún proyecto similar y analizar su resultado. Esto sirve para determinar que estrategias seguir y cuales evitar según mi proyecto.

6. Armar una página web atractiva

Sin un sitio web creíble ningún inversor/donante se animará a poner mucho dinero en el proyecto. Si lo que se busca es captar a muchos donantes entonces debemos garantizar que el proyecto es real y brindar todas las herramientas posibles que aumenten la credibilidad.

7. Recompensas

En algunos casos, hay que decidir cuál es el monto de cada financiación, desde colaboraciones pequeñas hasta sumas de dinero más importantes. Se recomienda ofrecer recompensas específicas para los donantes más generosos, y así lograr estimular mayores donaciones. Primero se debe lograr convencer al usuario para que aporte para el proyecto y luego estimularlo con recompensas.

Por ejemplo, describiremos el sistema de recompensas que presentó Alison en Kickstarter, una joven artista que necesitaba fondos para lanzar su nuevo CD. Alison subió un video ha solicitado un monto de 2000 dólares ofreciendo las siguientes recompensas:

- 1 Dólar – un enorme agradecimiento y seguimiento exclusivo del proyecto.
- 5 Dólares o más – ella colocará su nombre en su página de internet.
- 10 Dólares o más – se les enviará un tema exclusivo cuando salga el álbum.
- 30 Dólares o más – recibirán una copia digital del álbum una semana antes de su lanzamiento.
- 40 Dólares o más – Recibirán una copia física firmada del álbum antes de su lanzamiento.
- 50 Dólares o más – Su nombre se encontrará dentro de la caja del CD físico.
- 100 Dólares o más – recibirán el álbum firmado junto con stickers y remera de la artista.
- 300 Dólares o más – junto con el CD firmado ella le hará otro CD exclusivo con 5 temas en versión acústica de ella a elección.
- 500 Dólares o más – ella escribirá una canción a pedido del donante.

Gracias a este sistema de recompensas que llevó a cabo Alison, ella recibió casi 9000 Dólares en unos pocos días. Es decir el 450% de lo que solicitó.

8. Difusión

Una parte importante de este proceso es la difusión de la idea. En esta instancia los nuevos medios digitales y las redes sociales juegan un papel fundamental ya que como vimos anteriormente, Crowdfunding representa la fuerza de las masas. Cuanto más alcance tenga el

proyecto, más fuerte será el apoyo recibido mediante esta fuente. La clave es socializar el proyecto en redes sociales, blogs, sitios web, listas de correo electrónico y contactos personales.

Logrando involucrar a los posibles donantes al proyecto. Esta instancia es clave para obtener colaboradores ya que de no reunir el 100% o más del dinero solicitado en la fecha límite, no se recibirá nada de lo donado anteriormente. De manera contraria, si se logra el monto objetivo en el plazo estipulado, se recibe el dinero para desarrollar la idea.

Etapas de Lanzamiento

A esta etapa solo llegan los proyectos que llegaron al monto solicitado y tienen que comenzar con

la parte operativa.

1. Generar ruido

Se debe acudir a todos los recursos de publicidad. A priori se debe identificar el segmento y a partir de ahí identificar qué canales de comunicación son los más recomendables para llegar a los mismos.

2. Se Social

Tener una presencia constante en las redes sociales ayuda no solo a captar nuevos clientes potenciales, sino también a que los existentes te recuerden.

3. Tener contacto con los donantes

Ir mostrando las actualizaciones de la campaña, que avances se fueron realizando y de ir madurando, enseñar los prototipos por fotos. Guenther (2012) explica que no solo debe ser solo una plataforma sino que es importante crear un vínculo de comunidad.

Etapas Post Lanzamiento

1. Agradecer

Una vez finalizada la etapa de desarrollo del producto y obtenido el formato final listo para la venta se debe agradecer a los donantes que hicieron el proyecto posible.

2. Enviar fechas de lanzamiento

Mostrar cuando se van a poner los productos a la venta al público.

3. Cumplir con lo prometido

Si se llevó a cabo un sistema de incentivo por recompensas, enviar todo lo acordado a los donantes.

4. Abrir una tienda

Ya obtenido el Producto, abrir una tienda al público.

2.3 Introducción a las Incubadoras de Negocios

2.3.1 Definición de Incubadoras

Tener una idea o algún proyecto de negocio es fundamental para un emprendedor, luego de completar ese primer paso, hay un arduo recorrido que es mejor hacer en compañía (Barragán, 2013). Para ello se han creado las incubadoras de empresas, unas organizaciones que acompañan al emprendedor en unos momentos de incertidumbre, asesorando y alimentando su proyecto empresarial para que crezca en dirección al éxito.

Perezcano (2011) dice que las incubadoras de empresas o incubadoras de negocios son programas designados para acelerar el desarrollo exitoso de nuevas empresas. La incubadora facilita a sus empresas incubadas acceso a servicios y recursos de negocios, y libera tiempo y recursos de los emprendedores para que se dediquen al proceso productivo de su compañía. Según un estudio de la Universidad de Michigan, el 87% de las empresas que se gradúan de un programa de incubación logran viabilidad de largo plazo.

2.3.2 Inicios de las Incubadoras

En una publicación realizada por Stein (2007), la primera incubadora de empresas de la que existen registros es la de Batavia, Nueva York, Estados Unidos creada en 1959. Esta fue fundada por el Alcalde Frank Mancuso Watertown. Es entonces en los Estados Unidos donde esta herramienta de desarrollo económico se origina y fortalece. A finales de década del 70 la Economic Development Administration (EDA) y la National Science Foundation (NSF) establecen los primeros programas de incubación. Esto también fue mencionado por Tijssena Robert (2005). En 1985 se crea la National Business Incubation Association, organización privada de incubadoras de empresas y en 1999 Stein (2007) estimó que estos programas llegaron a 800 miembros aproximadamente. Relevamientos hechos de sus programas indican que, después de 5 años, el 45% de los proyectos apoyados se tornaron comerciales, el 42 % se encontraban buscando la viabilidad del emprendimiento. Este es el período de mayor auge, en el que comienza un interés inusitado por este tipo de mecanismos; Según Allen & McCluskey (1990), de National Business Incubation Association “[...] las comunidades empiezan a fundar incubadoras de empresas como una herramienta específica para alcanzar sus metas de desarrollo”.

Stein (2007), además cita a Tornatzky (2003) quien opina que en la actualidad el movimiento de incubadoras de empresas a nivel mundial llega a más de 5000 incubadoras de diversos

tipos, por lo que se considera que este movimiento está alcanzando madurez. Esta información fue provista por NBIA, (2006). En Latinoamérica según Perú Incuba, (2003), el movimiento de incubadoras ha ganado velocidad a partir de la década del 90, especialmente en Brasil, donde hay una centena de incubadoras de empresas, en su mayoría dedicadas a empresas intensivas en conocimiento. En el Perú, considerando el papel fundamental de las telecomunicaciones para el proceso de desarrollo de los países y la importancia creciente de las incubadoras, la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) aprobó en 1998 el Proyecto "Incubadoras de Empresas", con el objetivo de contribuir a la implantación de incubadoras de empresas en países en desarrollo, orientadas a las telecomunicaciones y su convergencia con la informática. Esto fue informado por CODESI (2006). En septiembre de 1999 el Grupo Asesor al Desarrollo de las Telecomunicaciones, decidió iniciar el Proyecto para la Región América. Siendo la primera incubadora de empresa de base tecnológica peruana la Incubadora de Empresas del INICTEL (1999).

El concepto de incubadora de negocios nació en una vieja fábrica seccionada para hospedar muchas pequeñas compañías, incluyendo un criadero de pollos.

Bunnel y Van der Linden (2012) comentan que los originadores del término “incubadora” pasaban mucho tiempo fuera, tratando de despertar el interés entre los inversores y atraer compañías al centro así, que, a manera de broma, por todos los pollos que había, comenzaron a llamarla ‘La Incubadora.’” La Incubadora de Negocios había nacido. La incubadora nació como una solución familiar, no como una escuela para empresas. Bunnel et al. (2012) sugieren que a pesar de los inicios, muchos creerían pensar que la “incubadora” fue el resultado del pensamiento revolucionario de la Wharton School of Business o quizás del MIT. Para nada. Fue simplemente la inteligente solución de una familia para convencer a inquilinos no demasiado grandes para que se mudaran en su gigantesco edificio. Pero sí, se robó su apodo de la crianza de pollos y sirvió como solución para poder empezar nuevos emprendimientos eficientemente, es decir con la menor cantidad de recursos posible.

La Incubadora de Negocios se ha convertido desde entonces en la referencia para las empresas nuevas en crecimiento. De hecho, el modelo puede ahora encontrarse alrededor de todo el mundo.

2.3.3 Función y objetivo de las incubadoras

El sitio Entrepreneur (2010) establece que estos centros de incubación se encargan de evaluar la viabilidad técnica, financiera y de mercado de un plan, proporcionar servicios de asesoría

legal, desarrollar los planes de mercadotecnia y ventas e incluso, aportar con espacio físico, equipo, logística y hasta acceso a financiamiento y capital semilla.

La asistencia que estos departamentos entregan tiene tres etapas. En primer lugar, la Pre-incubación, donde se le brinda al emprendedor una orientación para el desarrollo de su empresa; luego, la incubación, que es el tiempo en que se revisa y da seguimiento a la implantación, operación y desarrollo del negocio y de todos los procesos y por último, la Post-incubación, que va después de haber puesto en marcha el negocio, con el fin de mejorarlo continuamente.

2.3.4 Procedimientos a seguir para formar parte de una incubadora

1. Planear una idea de negocios.
2. Acudir a una incubadora de negocios.
3. Entrevistarse con el representante de la incubadora.
4. Clarificar la idea conforme a la entrevista.
5. Elaborar un resumen de los objetivos y características de la empresa.
6. Retroalimentación entre el empresario y el asesor para delinear el plan de negocios (este proceso tarda de una a dos semanas).
7. Evaluación ante un comité de selección de proyectos.
8. Análisis del proyecto por el comité.
9. Si el proyecto se aprueba, ingresa a un proceso de incubación. Si el proyecto se rechaza se sugieren adecuaciones y se regresa a la elaboración del resumen.
10. En el proceso de incubación se recibe asesoría en aspectos administrativos, legales, contables, financieros, diseño, imagen, estrategias de mercado y comercialización. En caso de contemplar la exportación de productos, la incubadora también proporciona orientación en aspectos de comercio internacional.
11. Al concluir el plan de negocios la empresa comienza operaciones y recibe asesoría por el tiempo arreglado.

Ministerio de la Producción (2014) informó que quienes ingresan a las Incubadoras obtienen como beneficio: vinculaciones y alianzas estratégicas para su impulso, desarrollo, consolidación o potenciación.

Las Incubadoras pueden ofrecer servicio tales como:

	<ul style="list-style-type: none"> • Asesoramiento legal.
	<ul style="list-style-type: none"> • Espacio físico para la realización de reuniones o para la instalación del emprendimiento.
	<ul style="list-style-type: none"> • Participación en ferias y exposiciones.
	<ul style="list-style-type: none"> • Vinculación Comercial.
	<ul style="list-style-type: none"> • Búsqueda de financiamiento (público o privado -Red de Inversores-).
	<ul style="list-style-type: none"> • Tutorías en Negocios.

Figura 5. Servicios incubadoras. Fuente: Ministerio de la Producción

2.3.4 Incubadoras líderes en el Mercado

Wayra (2014) es una incubadora del sector TIC que seleccionan ideas y proyectos innovadores. Una vez seleccionado, coincidiendo con el inicio de los servicios de aceleración, Wayra financiará con una cantidad entre 30.000 y 70.000 dólares en función de la valoración del proyecto en términos de su nivel de maduración y necesidad. A cambio, Wayra recibirá participación en el capital de tu sociedad, bien directamente o a través de una opción o cualquier otra forma de financiación que se acuerde. Adicionalmente, Wayra y las demás entidades de su grupo de empresas firmaran contigo acuerdos de derechos preferentes para la comercialización y/o adquisición de los productos, servicios y/o innovaciones registradas o registrables resultantes de tu compañía.

NXTP Labs (2014) es un programa de aceleración y fondo de inversión en early-stage. El foco son compañías de tecnología en países hispanohablantes que buscan oportunidades regionales y globales. Proveemos capital semilla, servicios de consultoría, asesoramiento

directo, entrenamientos y, más importante, acceso a una red de mentores de primer nivel en América Latina, Estados Unidos y Europa.

Quasar, es una compañía fundada por Freire (2014) y es un “Company Builder”. La empresa busca asociarse con excelentes emprendedores para fundar nuevas empresas. Busca identificar los emprendedores más brillantes de Latinoamérica, darles ideas de negocio sólidas, y aportarles capital inicial, “know how”, network de contactos y “track record” para construir los Mercado Libre, Officenet, Globant, Despegar, etc. de esta década.

El término “company builder” es complementario a las incubadoras y los VCs y puede seguir ayudando a destrabar los problemas del ecosistema emprendedor actual.

Coaching

En un paper desarrollado por Fernández (2009), según Du Toit (2007) el sentido que proporciona el coach durante el proceso, asistiendo y facilitando las actividades del ejecutivo, permite eliminar los impedimentos que le obstaculizan en el paso de una fase a otra.

Servicios de consultoría

Según Gestipolis (2002) La consultoría de empresas es un servicio al cual los directores de empresas pueden recurrir si sienten necesidad de ayuda en la solución de problemas. El trabajo del consultor empieza al surgir alguna situación juzgada insatisfactoria y susceptible de mejora, y termina, idealmente, en una situación que se ha producido un cambio que constituye una mejora.

Wayra (2014) establece que hay distintos focos de inversión para este tipo de empresas.

Debajo se encuentran alguno de ellos:

- B2B (Business to business) Son negocios que se realizan entre dos empresas.
- Social Media son todos los emprendimientos que se dedican a las redes sociales que la gente consume.
- Online Marketing and Advertising está relacionado a los emprendimientos que se orientan a realizar campañas de marketing y publicidad en la red masivamente como el corazón del negocio.

- Media and Entertainment hace referencia a todos los emprendimientos que buscan centrar su negocio en productos multimedia que logran entretener a los usuarios / clientes.
- E-Commerce and Marketplace son aquellos emprendimientos que se dedican a la compra y venta de artículos en la red.
- Internet Consumer está ligado a algún modelo de negocio que tenga un ingreso directamente relacionado con internet.
- Mobile son todas las aplicaciones de cualquier tipo que se adapten a los dispositivos móviles ya sean tabletas o celulares y que satisfagan cualquier tipo de necesidad.
- Games son aquellos emprendimientos que se dedican directamente a juegos.

Podemos notar que la mayoría de los emprendimientos a los cuales apuntan hoy en día estas empresas incubadoras es del tipo tecnológico. Esto se puede deducir a que es un mercado en auge que está en pleno crecimiento y se están descubriendo muchas cosas. *“La internet comercial produjo un círculo virtuoso, que es un sistema de negocios con retroalimentación positiva. Cada elemento alimenta a otro generando un rápido desarrollo y, con frecuencia mucha especulación”* (Hanson, 2001, p.7).

2.3.5 Capital Semilla

Luego de definir este tipo de negocio, hay bastantes palabras que podemos rescatar que son claves, como por ejemplo capital semilla o seed capital. El capital semilla es un financiamiento inicial que se requiere para crear una actividad empresarial, consolidarla o para la creación de una microempresa (Soto, 2014). Es la cantidad de dinero que se requiere para crear una empresa y financiar actividades en las fases de inicio y puesta en marcha, y sirve para apoyar los primeros gastos hasta que el negocio se empieza a mantener por sí.

Es financiación para autónomos o pequeños negocios que se requieren inicialmente, ya que está orientado principalmente a nuevos negocios y empresas en etapa de inicio y generalmente que traten temas innovadores, productos que no se encuentren en el mercado o servicios innovadores, con grandes oportunidades de crecimiento y que se pueden utilizar también para abordar nuevos nichos.

Mediante el capital semilla se busca promover y apoyar la generación de nuevas iniciativas de negocio, y se suele realizar a personas naturales o jurídicas que van a iniciar una actividad o no llevan en ella más de un año.

El capital semilla se puede utilizar para: estudios de mercado, recursos humanos, administración y ventas, publicidad y promoción, nuevas estrategias de venta, innovación, proteger la propiedad intelectual en marcas y patentes, crear prototipos, lanzar los productos y servicios, compra de activos y capital de trabajo, etc. Generalmente cubre los gastos de creación del negocio o empresa hasta que se generan los suficientes beneficios para cubrir los gastos. No se utiliza para comprar acciones ni pagar deudas, sino principalmente para lo indicado anteriormente.

Existen muchas opciones de capital semilla, siendo esta una de las fuentes de financiación más interesantes para negocios o microempresas que buscan financiación antes de iniciar la actividad, sobre todo si tienen una idea innovadora y de gran crecimiento potencial.

Los emprendedores y empresas que inician requieren nuevas vías de financiación con respecto a las tradicionales. Donde cada vez es más complicado acceder a préstamos o financiación para poder llevar a cabo los negocios, el capital semilla es otra más de las vías de financiación para las personas que quieren crear negocios o empresas y no cuentan con los recursos necesarios para ello.

2.3.6 Tendencias de las Aceleradoras

Según Google (2014) se pudieron extraer los siguientes datos de lo que implica la búsqueda de dichos términos y qué impacto tienen en la sociedad.

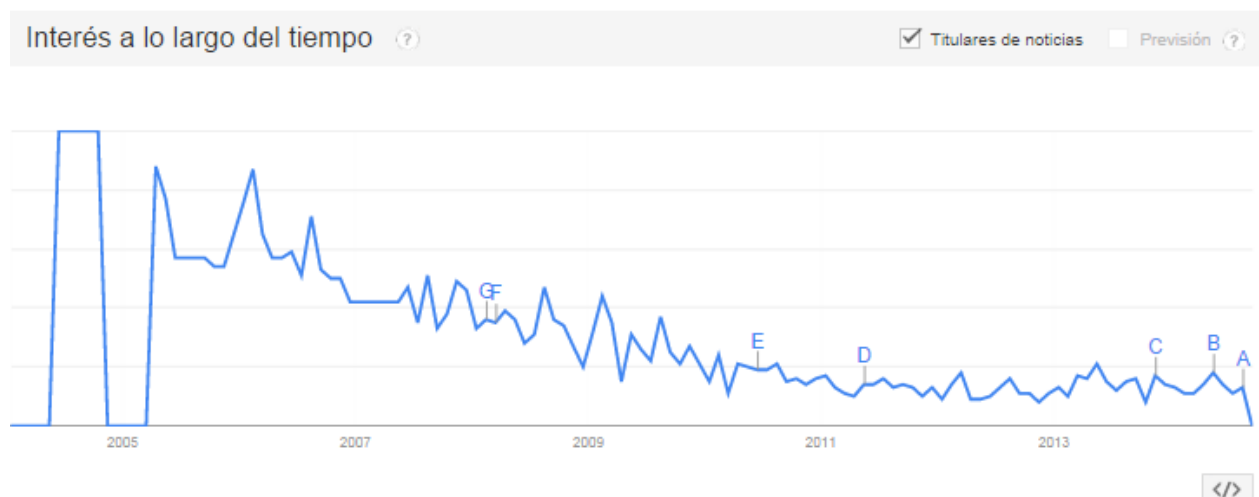


Figura 6. Interés a lo largo del tiempo “aceleradoras”. Fuente: www.google.com/trends

2.3.6 Casos de Éxito

Muchos emprendedores que buscaban realizar un negocio y ser considerados por estas organizaciones que se dedican a “acelerar” y encaminar a estos emprendedores lograron a través del tiempo y el esfuerzo convertirse en casos exitosos que hoy en día cumplen con dicho objetivo organizacional. Uno de ellos es Solidmation quien propuso su idea en Wayra (2014) y fue incluida en el proceso. Se trataba de una idea innovadora que consiste en hacer de los hogares, “hogares inteligentes” que pudieran ser manejados mediante dispositivos electrónicos móviles como las tabletas o los celulares. Podrían asegurarse de que todos los artefactos lumínicos se encontraban apagados o bien que simplemente esté todo como el dueño de casa quisiera que esté. Este emprendimiento hoy en día está asentado y estable ofreciendo en el mercado estas soluciones a muchos clientes que gozan de esta comodidad y tranquilidad.

Aclaremos qué significa la palabra éxito que muchas veces genera tantas controversias. En este caso se considerará éxito como la definición que el autor John (2007) realizó. Por un lado destaca la pasión y dice literalmente que lo mejor de hacer algo es “hacerlo por amor, no por dinero”. Obviamente, nada se consigue fácilmente por tanto es imprescindible trabajar duro para alcanzar cualquier meta.

Además, John (2007) agrega que el hecho de ser muy bueno en algo es otro de los mandamientos de este experto. Esta cualidad sólo se consigue trabajando y practicando y está estrechamente relacionada con la superación de los propios límites. La Focalización es otro de los pilares del éxito según Saint John, así como el Valor Añadido.

Todas estas pautas no serían posibles sin la existencia de ideas ni de perseverancia.

A esto se le puede agregar otra definición de lo que es un emprendimiento exitoso. El éxito de una empresa es el resultado de un proceso de acumulación de buenas decisiones y de trabajo riguroso. De ninguna manera responde a un golpe de suerte o al efecto aislado de un programa revolucionario o de la incorporación de tecnologías innovadoras. Se requiere operar con gente disciplinada, pensamiento disciplinado y con acciones disciplinadas; es decir, con eficiencia

Las Empresas Eficientes generan condiciones de satisfacción máxima, tanto para sus integrantes, aliados y asociados, así como para los clientes que utilizan sus productos o servicios.

2.4 Inversores Ángel - Cristóbal Colón, Broadway y Google

2.4.1 Introducción al término Inversor Ángel

En un comienzo estos tres nombres pueden ser tomados como palabras sin ninguna conexión aparente, pero, hay un concepto que puede establecer perfectamente una conexión entre ellas, este concepto en Inversores Ángeles, también llamados Business Angels o simplemente “ángeles”.

Según Jacobsohn & Cochello (2002) los inversores ángeles son personas que poseen altos recursos económicos los cuales utilizan para financiar empresas con alto potencial de crecimiento que no cotizan en bolsa y con las que no tienen relaciones previas. Además de recursos económicos los ángeles también aportan capital humano (ayudando en la gestión y con su experiencia), social (gracias a sus redes de proveedores/clientes/contactos) y físico (maquinaria e inmuebles).

La primera inversión ángel importante en la historia fue aportada por la Reina Isabel La Católica quien financio las expediciones de Cristóbal Colón, pero el comienzo del concepto de Ángel se dio en las obras de Broadway a principios 1900, donde la persona que respaldaba económicamente los espectáculos lo hacía a cambio de un porcentaje de lo recaudado en la taquilla. Wetze (1978) comenzó a acuñar este calificativo, en la materia empresarial, a partir de 1978 a las personas que financiaban proyectos a través de entidades privadas.

2.4.2 Formas de Contactar a un Inversor Ángel

De acuerdo a Mason & Harrison (1999) los emprendedores dicen que “no saben dónde encontrar inversores”, por lo tanto a continuación detallaremos cómo contactar IA.

Según García Pérez (2013) se pueden apreciar diversas opciones a la hora de obtener un Inversor Ángel para financiar un proyecto, las cuales se pueden agrupar en dos grandes grupos, por un lado encontramos la “Confrontación Directa”, donde el emprendedor contacta al Ángel por motus propio; y por otro lado la “Confrontación indirecta”, en este caso el emprendedor crea el nexo con el Business Angel a través de un intermediario.

Confrontación Indirecta

- Redes de Business Angel: Son organizaciones que se encargan de contactar a emprendedores con Inversores que estén en busca de financiar proyectos

- **Mostrar el proyecto:** Esta modalidad, la tuvo un gran crecimiento en el último tiempo, se basa en el ingenio del Emprendedor a la hora de mostrar su proyecto (a través de blogs, páginas webs y foros) con el fin de generar el interés de algún inversor ángel

Confrontación Directa

- **Redes Sociales:** Gracias a la globalización en el uso de las redes sociales (Twitter, Facebook, LinkedIn , etc.) los emprendedores tienen la posibilidad de contactarse con el Inversor valiéndose de dichas herramientas
- **Jornadas/Concurso de emprendedores:** Se puede apreciar una tendencia global en la organización de Jornadas informativas o concursos de selección de Proyectos, que logran vincular a los inversores Ángeles con los emprendedores.

2.4.3 Proceso de Selección de Inversores Ángeles e implementación el proyecto

El proceso de selección de los Inversores Ángeles a la hora de seleccionar un proyecto de inversión consta de 3 etapas primordiales:

1- Es el proceso de Búsqueda del Ángel dentro de diferentes opciones de proyecto pudiendo ser de dos formas, por un lado, una búsqueda proactiva (el inversor es el encargado de ir en búsqueda de posibles inversiones o reactiva (donde los emprendedores se postulan en busca de fondos), en General los inversores ángeles apuntan a proyectos que cuenten con un equipo emprendedor de alto potencial y alta probabilidad de crecimiento, siendo frecuente en la actualidad la búsqueda de proyectos con bases en la tecnología e internet.

2-Filtrado de proyectos, en esta etapa el inversor se encarga de evaluar los diferentes proyectos en aspectos que van desde la ubicación geográfica y probabilidad esperada de éxito hasta perfil de riesgo y capital a invertir. Habitualmente sólo 3 de cada 10 proyectos logran superar esta etapa.

3- En esta etapa se definen los derechos y obligaciones de cada una de las partes, siendo como principales los aspectos referidos al tiempo de implementación, rentabilidad otorgada a los inversores y capital invertir.

2.4.4 Indicadores Económicos sobre Inversores Ángel

Para poder establecer la real dimensión de la posibilidades del Sistema de Business Angels, podemos tomar algunos indicadores económicos obtenidos en un estudio de la Hampshire (2013) en el año 2012 tomando como muestra a Estados Unidos, dicho estudio muestra de que ese año aparecieron en escena un total de 268.160 Inversores Ángeles en más de 65.000 empresas con un monto promedio de inversión de USD 85435, es decir que los

emprendedores lograron recaudar aproximadamente 23.000 dólares, este estudio también resalta que dicha suma podría elevarse exponencialmente en el futuro.

2.4.5 Casos de éxito de Inversiones Ángeles

Los casos de éxito que pueden mencionarse dentro de la modalidad de inversores ángeles van desde emprendedores que recibieron su capital de empresarios consolidados hasta algunos que recibieron dicho dinero de personas que no se dedicaban al mundo empresarial, a continuación detallaremos algunos casos:

-**The Body Shop:** El gigante mundial dedicado a la venta de productos de cosmética y maquillaje con más de 2500 locales alrededor del mundo, fue financiado en sus comienzos gracias al aporte de un vecino de Anita Roddick (fundadora de la firma) que aportó sus ahorros con la esperanza de que el proyecto logre consolidarse.

-**Skype:** La empresa que fue comprada por Microsoft y que actualmente es usada por más de 300 millones de personas alrededor del mundo, tuvo el aporte de un importante inversor ángel.

-**Google:** Los comienzos del buscador fueron apadrinados por Andy Bechtolsheim (Vicepresidente de Cisco Systems) quien en 1998, le entregó a Sergey Brin y Larry Page (cofundadores de Google) un cheque a nombre de Google.inc cuando aún dicho nombre no había sido siquiera registrado. Por lo que los fundadores debieron de registrar el nombre google para poder cobrar los 100000 dólares aportados por Bechtolsheim.

En esta investigación se decidió considerar algunas definiciones claves de diferentes autores. Cuando mencionamos al emprendedor nos referiremos a lo que dijo Sorman (1995): los emprendedores no son los que únicamente generan un buen proyecto y generan ganancias, sino que lo son aquellos que reinvierten en el sistema para así mejorarlo. Además nos basaremos en Cardozo (2004) quien describe que el emprendedorismo en sí, se entiende como una disciplina que analiza la creación de nuevas empresas y el surgimiento de nuevos empresarios. Para los tipos de emprendimientos, se definirá según esta imagen:



Figura 7. Tipos de emprendimientos. Fuente de elaboración propia

Con lo que respecta a las nuevas alternativas de financiación, cuando tratemos las diferentes aristas, haremos referencia a lo siguiente:



Figura 8. Fuentes de financiación. Fuente de elaboración propia

3. Metodología de investigación

3.1 Introducción: Paradigma cualitativo y cuantitativo

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación se trabajará sobre distintos paradigmas.

Khun (1970) define a un paradigma, en sentido amplio, como una matriz disciplinaria que abarca generalizaciones, supuestos, valores y creencias y ejemplos compartidos de lo que constituye el interés de la disciplina. Es decir, como un conjunto de suposiciones interrelacionadas respecto al mundo social que proporciona un marco filosófico para el estudio organizado del mundo.

Según la metodología utilizada a la hora de recoger los datos podemos remarcar dos tipos distintos: cualitativos y cuantitativos.

PARADIGMA CUALITATIVO	PARADIGMA CUANTITATIVO
Aboga por el empleo de métodos cualitativos	Aboga por el empleo de los métodos cuantitativos.
Fenomenologismo y <i>comprensión</i> "interesado en <i>comprender</i> la conducta humana desde el propio marco de referencia de quien actúa	Positivismo lógico: "busca los <i>hechos</i> o causas de los fenómenos sociales, prestando escasa atención a los estados subjetivos de los individuos".
Observación naturalista y sin control	Medición penetrante y controlada
Subjetivo	Objetivo
Próximo a los datos; perspectiva "desde dentro".	Al margen de los datos; perspectiva "desde fuera".
Fundamentado en la realidad, orientado a los descubrimientos, exploratorio, expansionista, descriptivo e inductivo	No fundamentado en la realidad, orientado a la comprobación, confirmatorio, reduccionista, inferencial e hipotético deductivo.
Orientado al proceso	Orientado al resultado.
Válido: datos "reales", "ricos" y "profundos".	Fiable: datos "sólidos" y repetibles.
No generalizable: casos aislados.	Generalizable: estudios de casos múltiples.
Holista	Particularista
Asume una realidad dinámica	Asume una realidad estable

Figura 9. Cuadro comparativos entre paradigmas. Fuente: <http://1.bp.blogspot.com/-EffXECHE7a0/UP8IU10YFBI/AAAAAAAAAnw/OIEgCij9Gzk/s1600/paradigma+cuanti+y+cuali.png>

A pesar de sus diferencias, según Denzin (1970), Graner y otros (1956) es conveniente complementar ambos métodos de manera tal que converjan en las mismas operaciones y cuyo

resultado será el fortalecimiento. Esto no es sencillo sino que requiere de un mayor esfuerzo y tiempo.

Siguiendo dicha opinión, para el presente trabajo de investigación se optará por seguir una triangulación entre ambos métodos con el objetivo de obtener información y comprender el comportamiento de los emprendedores en Argentina y analizar las tendencias a la hora de escoger los distintos métodos de financiación.

También se tendrá en cuenta la opinión de profesionales donde, a través de entrevistas, determinaremos piensan sobre las distintas opciones de financiación en el contexto Argentino y como prevén que seguirá en un futuro.

Finalmente se contrastará dicha información de campo con documentos teóricos para determinar si la información obtenida se contrasta con la establecida objetivamente en la teoría.

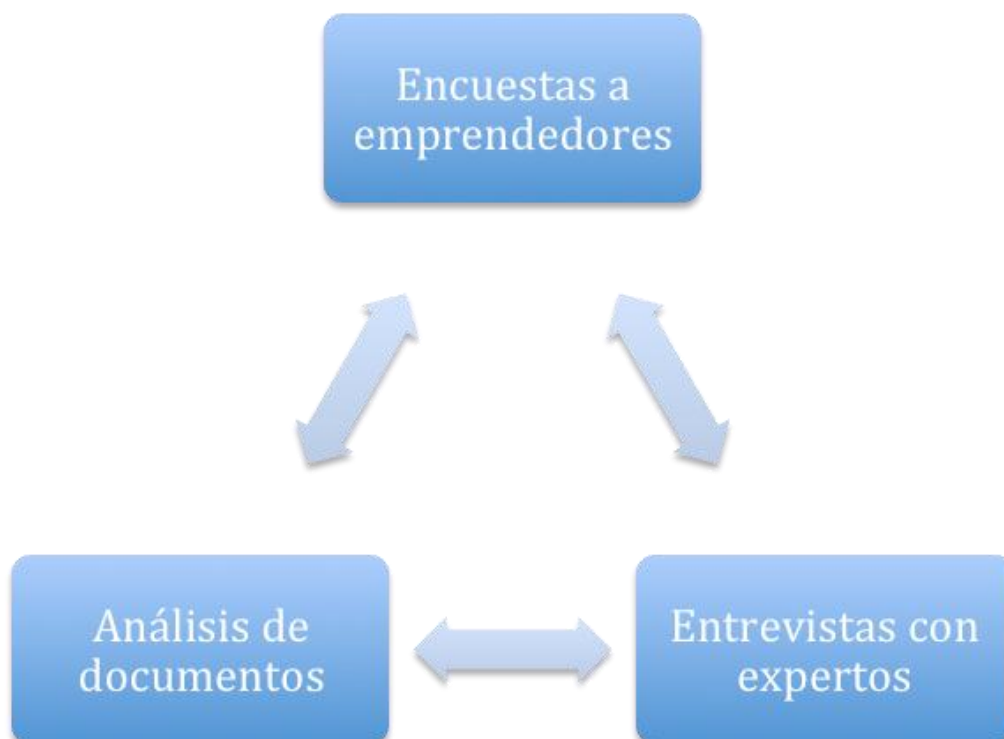


Figura 10: Triangulación paradigmas. Fuente: elaboración propia

3.2 Tipos de Investigación

Al intentar desarrollar los métodos disponibles a la hora de emprender, se llevará a cabo un trabajo descriptivo.

Según Best (1988) la investigación descriptiva es aquella que minuciosamente interpreta lo que es. Está relacionada a condiciones o conexiones existentes, prácticas que prevalecen,

opiniones, puntos de vista o actitudes que se mantienen, procesos en marcha, efectos que se sienten o tendencias que se desarrollan.

3.3 Instrumentos de Investigación

3.3.1 Encuestas

Una encuesta es un medio de investigación cuantitativo, ya que va dirigida al público en general, y busca obtener información relevante para una investigación.

En este caso, la encuesta está dividida en dos, una para emprendedores y otra para la gente que pretende emprender.

Por lo que la primer pregunta será si la persona tiene o no un emprendimiento. De tener un emprendimiento se lo llevará hasta la encuesta para emprendedores. Pero de no tener un emprendimiento se le preguntará al encuestado si tiene o no intenciones de emprender. Si tiene intenciones de emprender se lo llevará a la encuesta de gente que quiere emprender pero todavía no emprendió y si no desea emprender finalizará la encuesta.

El objetivo pretendido con la encuesta a emprendedores será lograr obtener información acerca de los métodos elegidos a la hora de emprender logrando, de esta manera, identificar los métodos conocidos por los emprendedores de alto impacto y así obtener tendencias de financiación.

Por otro lado, con la otra encuesta se pretende analizar los métodos conocidos por aquellos que pretenden emprender alguna vez en su vida y su opinión acerca de la situación actual Argentina.

3.3.2 Análisis de documentos

Respaldo teórico para armar la matriz y determinar si las tendencias identificadas en las encuestas son las recomendadas por la base teórica.

Se pretende analizar charlas, artículos de revistas y libros hablen de materia de financiación de emprendimientos.

3.3.3 Entrevistas

Una entrevista consiste en mantener una conversación con el entrevistado, donde se le efectúan distintas preguntas pre-establecidas pero permite realizar nuevas preguntas de acuerdo a las respuestas que se van obteniendo para recolectar la mayor cantidad de información posible.

A través de las entrevistas a expertos buscamos obtener información de emprendedores cuyos emprendimientos hoy en día estén funcionando y que se hayan financiado con los métodos tradicionales, emprendedores de alto impacto financiados por los métodos alternativos de financiación, referentes de las instituciones tradicionales de financiación (bancos) y referentes de las nuevas formas alternativas de financiación (inversores ángeles).

Esto nos permitió obtener distintas opiniones y conocimientos especializados que nos aportaron gran valor a nuestra investigación.

Nos pareció importante entrevistar a personas que cubran las 4 patas de involucran nuestro análisis:

- Emprendedor que llevó a cabo su proyecto con financiación tradicional.
- Emprendedor de alto impacto financiado con las nuevas alternativas de financiación.
- Banco comercial. Representante de los métodos tradicionales.
- Inversores. Representante de las formas alternativas de financiación.

Las entrevistas realizadas fueron:

- Muñoz, Norberto Héctor: CEO, fundador y gerente financiero de Agrefert, una mediana empresa con 15 años de antigüedad. - Emprendedor con métodos tradicionales de financiación.
- Doublier, Matias: CEO Co-fundador de Increase Card y asistente a emprendedores en Emprear. - Emprendedor de Alto impacto financiado con los nuevos métodos alternativos.
- Lo Care, Mariano, Ceo Cofundador de Cinemad. - Emprendedor de Alto impacto financiado con los nuevos métodos alternativos.
- Rivas, Lourdes. CEO Cofundadora de Gear Translations- Emprendedor de Alto impacto financiado con los nuevos métodos alternativos.
- Gonzalo Olmedo- CEO y Cofundador de Winclap. - Emprendedor de Alto impacto financiado con los nuevos métodos alternativos.
- Marek, Carlos. Gerente de banco de primera línea.
- Chauvin, Jacques. Inversor ángel especializado en: Analista financiero, private equity, Desarrollo de negocios, start-up.

Primero entrevistamos a Muñoz a quien le realizamos las siguientes preguntas:

1) ¿Cómo financió usted su emprendimiento?

2) ¿Usted cree que si hoy en día tuviera que hacerlo nuevamente, siguiendo el mismo camino tomado, lograría el mismo éxito? ¿Por qué?

- 3) ¿Cómo ve el entorno en Argentina para emprender?
- 4) ¿Cuál cree que es la principal dificultad que debe enfrentar un emprendedor? (conseguir dinero, llegar al mercado meta, sobrevivir)
- 5) ¿Si usted tuviera que arrancar de cero, como financiaría su proyecto? ¿Por qué?
- 6) ¿Cómo cree usted que el avance de la tecnología impactó sobre las formas o alternativas que tiene una persona a la hora de financiar sus proyectos?
- 7) ¿Conoce en profundidad el Crowdfunding, las aceleradoras y los inversores ángeles?

El objetivo de esta entrevista fue identificar con qué métodos se financió un emprendimiento tradicional y ver cómo percibe la situación actual. Es decir, si hoy en día se puede financiar de la misma manera que la hizo.

Luego, nos dirigimos a Wayra, una importante aceleradora de Telefónica, donde entrevistamos a Matías Doublier, Lourdes Rivas, Mariano Lo Cane, Córdoba.

Los emprendedores mencionados son todos emprendedores de Alto impacto que se han financiado con los métodos alternativos de financiación.

En dichas entrevistas pudimos relevar mucha información cualitativa con respecto a la funcionalidad de las distintas formas de financiación y que experiencias y conclusiones pueden sacar aquellos que vivieron por cada una de ellas.

Posteriormente, decidimos entrevistarnos con referentes de los métodos tradicionales, en este caso Carlos Marek, Oficial de cuentas del Banco Río y analizar su postura con respecto a la situación Argentina para emprender, qué análisis puede hacer desde el punto de vista del banco y cómo ve a las nuevas fuentes de financiación.

Luego, contrastar la opinión de Carlos con respecto a la de Jacques Chauvin, un experto en materia de finanzas internacionales, Startups, desarrollo de negocios y representante de Inversores ángel en Empreare.

Finalmente, entrevistamos a Jacques Chauvin, un especialista en finanzas internacionales especializado en Startups y desarrollo de negocios. El principal objetivo de esta entrevista fue analizar el punto de vista de un referente de los nuevos métodos de financiación y comprender en profundidad la funcionalidad de los inversores ángel.

Una vez cubiertos los cuatro puntos de vista de la investigación, se espera complementar con los datos obtenidos de las encuestas y el análisis de documentos para llegar a las conclusiones finales.

3.4 Cuadro de relación: variables, dimensiones e indicadores

Constructor	Dimensión	Indicador	Instrumento
Emprendedurismo	Rubros	Porcentaje de participación por rubro.	Encuestas a emprendedores pregunta 1.
	Contexto	Análisis de los expertos	Entrevista y análisis de documentos
Nuevas metodologías de financiamiento	Opinión sobre Crowdfunding	Tasa de utilización/Interés sobre Crowdfunding	Encuesta, entrevista y análisis de documentos
	Opinión sobre Aceleradoras	Tasa de utilización/Interés sobre Aceleradoras	Encuesta y entrevista
	opinión sobre Inversores ángel	Tasa de utilización/Interés sobre Inversores ángel.	Encuesta, entrevista y análisis de documentos
Financiamiento tradicional	Opinión sobre los fondos	Tasa de utilización/Interés sobre fondos del círculo personal.	Encuesta y entrevista
	Opinión sobre bancos	Tasa de utilización/Interés sobre préstamos bancarios.	Encuesta, entrevista y análisis de documentos

Figura 11: Cuadro metodológico. Fuente: elaboración propia

4. Trabajo de campo

4.1 Encuestas

Durante el trabajo de campo se realizaron encuestas a emprendedores y a no emprendedores que deseen emprender, a continuación pasaremos a detallar los resultados obtenidos en dichas encuestas (disponibles en el anexo 1).

Los resultados obtenidos fueron sorprendentes ya que de los encuestados que aún no tenían su propio emprendimiento, el 90% remarcó que les gustaría emprender a lo largo de su vida. En cuanto a las razones por las cuáles aún no han emprendido, el 30% indicó que no tenían tiempo suficiente para hacerlo, el 24% indicó que no tenían ninguna idea clara para desarrollar su negocio y en tercer lugar, el 22% indicó que no sabían cómo financiar su proyecto.

Este dato también se ve reflejado en la pregunta siguiente donde el 81% de los encuestados indicó que creen que no es fácil conseguir financiación a tasas rentables para sus emprendimientos. Esto se ve reflejado en que la mayoría de los encuestados que sí tienen su propio emprendimiento, indicaron que se financiaron a través de préstamos de familiares y amigos o fondos propios. Es decir, que no recurrieron a una fuente de financiación externa para comenzar su emprendimiento. Esto se puede apreciar en el siguiente cuadro:

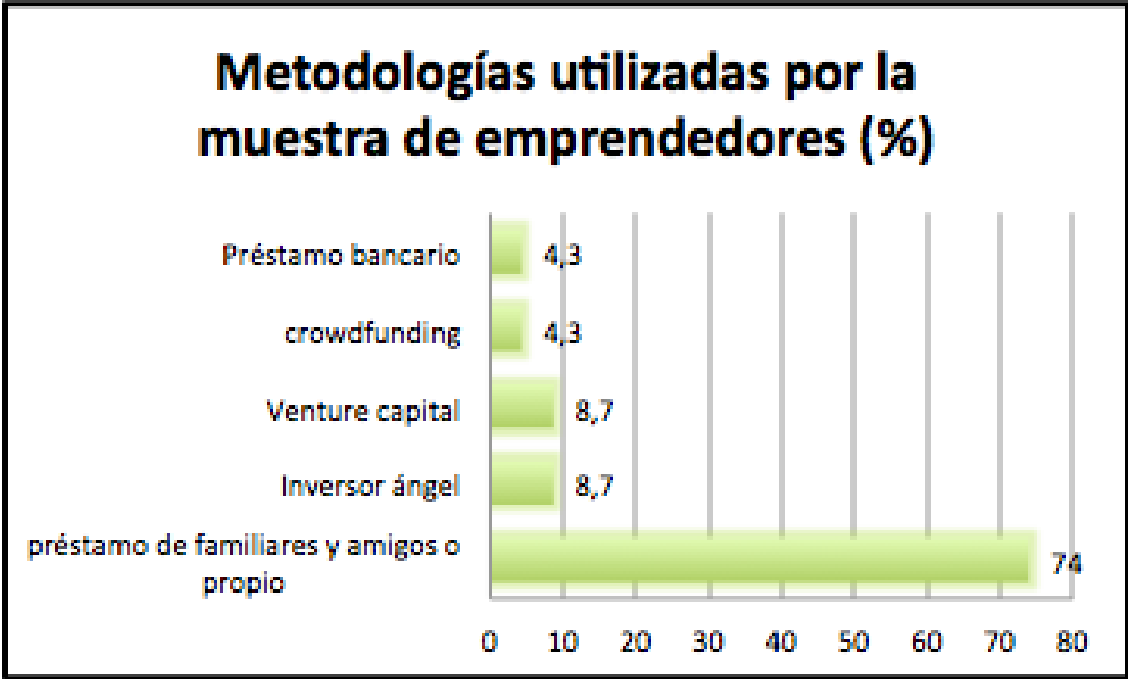


Figura 12. Tasa utilización por financiación. Fuente: elaboración propia.

En conclusión, la gran mayoría de las personas suelen recurrir a fondos propios o de su círculo personal a la hora de comenzar su emprendimiento.

Esto se puede analizar en conjunto con la Figura 1 del capítulo 1 donde se puede ver que esta forma de financiación tiene una ventaja clara, bajo costo y se mantiene el control de la organización.

Teniendo en cuenta lo recientemente mencionado, se podría decir que las personas no tienen un conocimiento profundo de todas las alternativas de financiación existentes en la actualidad. Esta afirmación se puede complementar con el gráfico obtenido de las encuestas donde se ve reflejada la tasa de conocimiento por tipo de financiación.

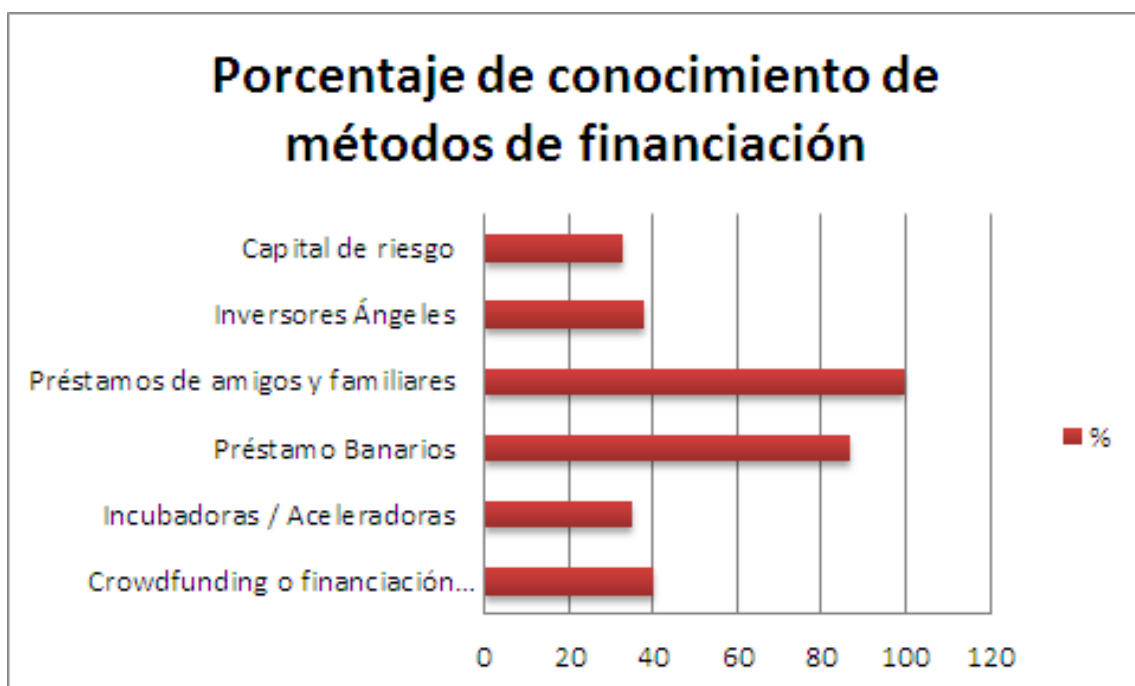


Figura 13. Tasa de conocimiento por financiación. Fuente: elaboración propia.

Si observamos el siguiente gráfico podemos notar que aproximadamente el 40% de los encuestados conocen la mayoría de los nuevos métodos de financiación.

Los métodos conocidos por casi la totalidad de los encuestados, son los métodos tradicionales. Por lo que el público encuestado que pretende emprender no está muy familiarizado con los nuevos métodos alternativos.

El gráfico también demuestra que el Crowdfunding, a pesar de ser la alternativa de financiación más novedosa, es la más conocida por el público encuestado.

En el capítulo 2 se puede apreciar que los autores citados hacen mención a la falta de

documentación y libros que tiene esta nueva metodología. Por lo que resulta sorprendente la elevada tasa que indicó conocer el funcionamiento.

Este resultado se puede razonar con lo mencionado en el Capítulo 2.2 donde se explica que el Crowdfunding involucra directamente al público en general por lo que es más probable que una persona que no esté involucrada en el mundo emprendedor, se encuentre involucrada involuntariamente en una campaña de esta metodología, antes que verse sumergida ante el concepto del inversor ángel o una aceleradora.

El interés a lo largo del tiempo expuesto en la figura 2 del capítulo 2, refleja que el mismo crece de manera exponencial año a año pero este no se ve reflejado en la tasa de utilización del crowdfunding.

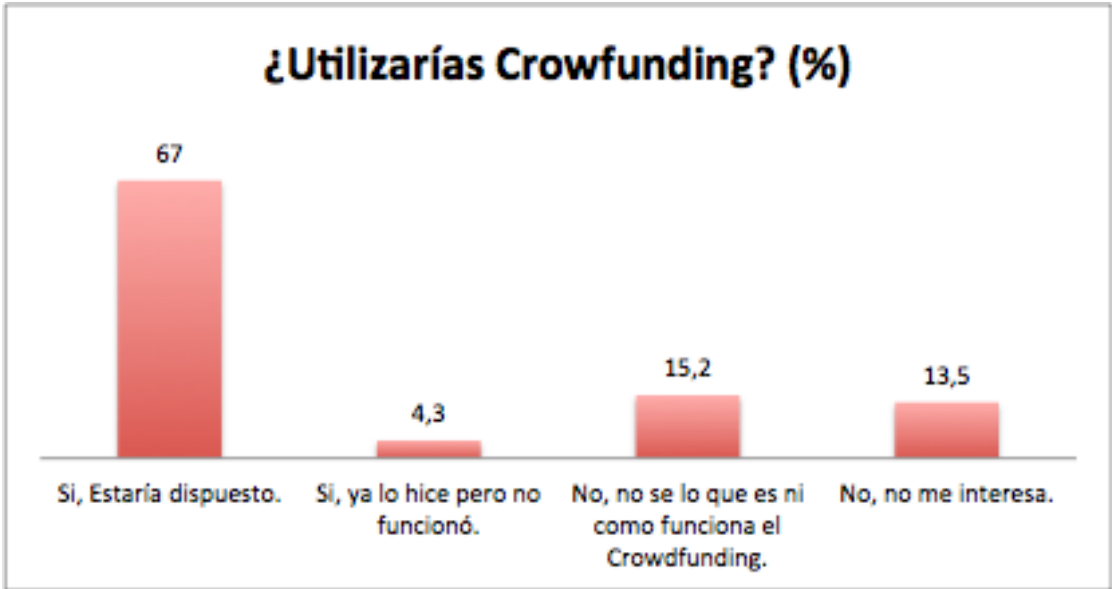


Figura 14: Utilización Crowdfunding. Fuente: elaboración propia.

Aunque observando la figura 14, se puede observar que el 67% de los emprendedores estaría dispuesto a utilizar dicha metodología para financiar sus proyectos a futuro.

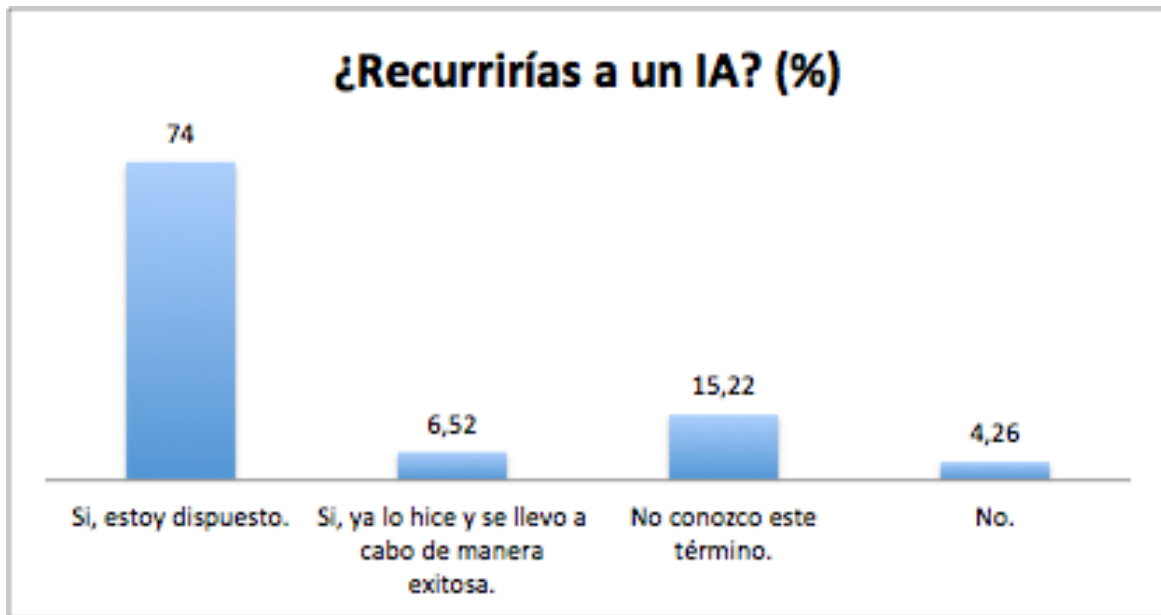


Figura 15: Recurrencia a Inversores Ángel. Fuente: elaboración propia.

Por otro lado podemos analizar en la figura 15, que según los entrevistados, el 74% de las personas estarían dispuestas a recurrir a un Inversor Ángel. A pesar de no ser el método más conocido, es el segundo método utilizado por los emprendedores, ya que la suma de dinero que estos aportan son importantes para poder realizar cada proyecto, como mencionado en el capítulo 4 del marco teórico.

Al ser la mayoría de los emprendimientos de alto impacto, se puede deducir que los inversores ángel son aquellos que están en la búsqueda de este tipo de emprendimientos, por lo que se entiende que los emprendedores de alto impacto estarían dispuestos a recibir préstamos de los mismos.

Debajo, sacamos las siguientes estadísticas sobre los montos solicitados por los emprendedores a la hora de financiar sus proyectos. Se puede relacionar el interés de los inversores ángel con las sumas que estos individuos aportan.

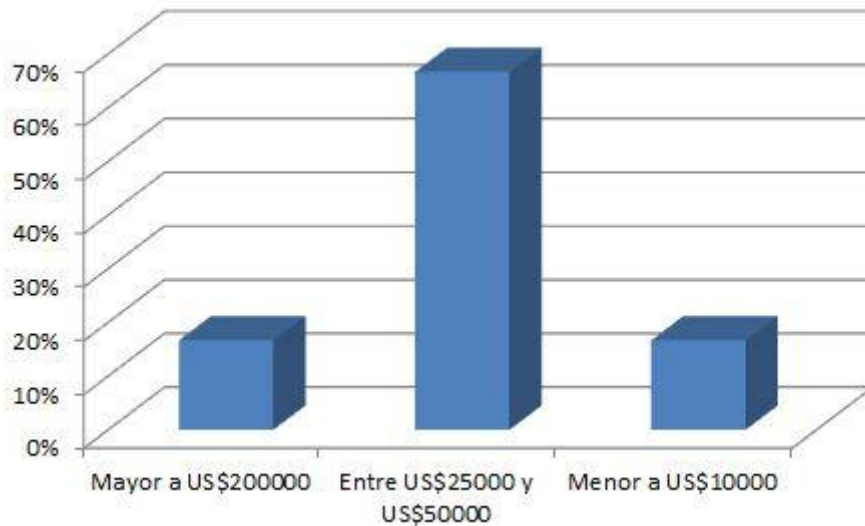


Figura 16: Inversión promedio de Inversores Ángel. Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar en la figura 15, el 67% de las inversiones, son entre US\$25.000 y US\$50.000 lo cual son sumas muy elevadas y útiles a la hora de realizar un proyecto, teniendo en cuenta que los inversores ángel no exigen un retorno en dividendos, sino que apuntan a recibir una parte del equity en el caso de que la empresa funcione y esta se venda. Hay que tener en cuenta que un proyecto necesita diferentes montos y capital para iniciar su funcionamiento. En la siguiente figura podemos observar la tendencia de los solicitantes en relación a los montos requeridos.

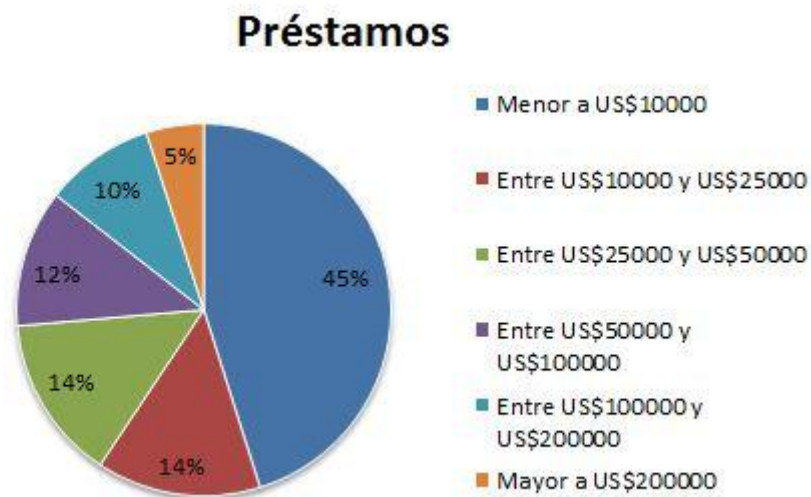


Figura 17: Préstamos según monto solicitado. Fuente: elaboración propia

Aquí se puede observar la tendencia entre los encuestados. El 45% de los mismos necesitaron menos de US\$10.000 dólares para realizar su proyecto. De este 45% el 44% resultó ser proyectos de alto impacto, por lo que se puede decir que a pesar de ser proyectos de alto impacto, que según lo que eso implica, el dinero requerido no es tan alto para realizar dicho proyecto. Recordemos que según el capítulo 2, según Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2005) un proyecto de alto impacto es el que recibe el mayor interés de la comunidad inversora y una mayor notoriedad. Aunque la empresa puede empezar siendo una empresa fundacional, su crecimiento es exponencialmente más rápido.

A continuación se puede visualizar un cuadro relacionado a la utilización de las incubadoras por parte de los encuestados independientemente de si estos emprendieron o no.



Figura 18: Predisposición a utilizar Incubadoras. Fuente: elaboración propia.

El 48% de los entrevistados, independientemente de tener un emprendimiento o no, dijo que estaba dispuesto a utilizar una incubadora. Según el análisis en el marco teórico, las incubadoras son relativamente nuevas en Argentina y están generando una tendencia y motivando a los emprendedores a emprender.

Se puede entender que según las estadísticas sacadas en la figura 12, esta metodología aún no es muy conocida, y tal vez la gente no tiene tanta conciencia sobre lo que hacen estas organizaciones para ayudar a los emprendimientos, de hecho el 15% de los entrevistados no conoce el término y el 22% no lo utilizaría.

4.2 Entrevistas

El objetivo de las entrevistas era cubrir todos los puntos de vista tratados en la tesis. Para representarlo gráficamente, hemos creado la figura 21 como guía y apoyo visual para el posterior análisis.

	Tradicional	Alto Impacto
Emprendedor	CEO Agrefert S.A.	Emprendedores de Alto impacto
Financiado	Gerente de un Banco	Jacques Chauvin

Figura 19: relación entre entrevistas. Fuente: Elaboración propia

4.2.1 Jacques Chauvin, Inversor ángel. (E1)

Chauvin es un experto en finanzas internacionales, startups y business development. Es representante del club de inversores ángel que trabaja junto con Emprear en la búsqueda de nuevos proyectos y capacita y asesora a distintos inversores a la hora de armar carteras de inversión.

Chauvin remarca la alta competitividad por los proyectos de alto impacto. Dice que los buenos proyectos suelen conseguir financiación debido a la importante red internacional de aceleradoras e inversores que buscan invertir en dichos proyectos.

También resalta que debido a ser uno de los principales exportadores de talentos, los emprendedores argentinos son muy buscados en la región por lo que actualmente, los inversores nacionales se encuentran intentando retener los proyectos para que no se filtren hacia Chile, Brasil o México, que son los países en latinoamérica que más están invirtiendo en emprendimientos.

Es por ello que considera que el contexto Argentino no es favorable para el emprendedor, debido a la alta incertidumbre y trabas legales; Ni para el inversor que debe sumarle al alto riesgo que implica una startup, el riesgo país.

También agrega que se recomienda que las inversiones en startups no superen el 10% al 15% del patrimonio de una persona ya que son proyectos de muy elevado riesgo pero que pueden representar las ganancias más significativas de una cartera en caso de éxito.

En cuanto a los aspectos más importantes a tener en cuenta a la hora de invertir, Jacques resalta tres: el equipo, el modelo de negocios y si el proyecto tiene potencial para ser escalable. Luego son importantes las presentaciones y la calidad del modelo Canvas.

Por otro lado, Jacques remarca que el mercado de financiación ángel está muy poco desarrollado. Por lo que no hay tantos inversores y la relación entre los distintos clubes es muy cercana.

Agrega que lo mejor sería que se democratice la inversión para que haya más accesos a préstamos ángel debido a que actualmente no hay mucha gente que ponga plata de su bolsillo. Esto también posibilitaría el desarrollo de la industria del Crowdfunding en Argentina que en el presente prácticamente no está desarrollada en absoluto.

Finalmente determina un ciclo de financiación modelo: en primer lugar los préstamos personales o del círculo personal y aplicar para algún préstamo subsidiado por el gobierno. Luego conseguir inversiones ángel entrando por aceleradoras o de manera particular con fondos de seed capital chicos (entre U\$S 25.000 y U\$S 50.000) y luego potenciar con rondas de inversión más grandes de U\$S 250.000 a U\$S 500.000 que se pueden dar con grupos de inversores ángel o venture capital.

Se basa en el concepto de que uno cuando se financia al principio no es del todo recomendable acudir a una aceleradora o un business ángel directamente ya que perdés puntos de equity a un precio muy bajo. Por esa razón se debe intentar avanzar lo más lejos posible con financiación propia.

4.2.2 Gerente financiero de banco de primera línea (E2)

El entrevistado es gerente de financiero de un importante banco comercial, quién con más de 20 años de trayectoria en el ámbito bancario posee una experiencia extensa en el rubro de los proyectos de inversión, su postura es claramente favorable hacia los métodos de financiación tradicionales.

Afirma que los métodos de financiación tradicionales son los más necesarios para el organismo económico actual, y que los no tradicionales están destinados a pequeños proyectos informales.

4.2.3 CEO de una PYME agropecuaria (E3)

Es un experto en materia de finanzas, a tal punto que nos comentó la empresa en el 2014 ganó más dinero con los movimientos financieros realizados que con la operativa misma de la organización.

Norberto comentó que su emprendimiento lo financió inicialmente con capital propio y luego apalancando deuda en el exterior.

También agregó que cree que el entorno en Argentina es muy complejo a la hora de emprender pero que dependiendo del tipo de emprendimiento, hay buenas oportunidades en materia de financiación. Con respecto a este tema, Norberto señaló que le parece interesante los préstamos subsidiados en moneda local a mediano plazo y que de obtener el dinero por esas vías, el proyecto puede financiarse a buenas tasas. Pero de no lograr conseguir financiación por estas vías, cree que es difícil conseguir financiación a tasas competitivas. No conoce en profundidad las nuevas fuentes de financiación como Crowdfunding, aceleradores e inversores ángeles.

4.2.4 Mariano Lo Care (E4)

Es un emprendedor de Alto impacto que comenzó su emprendimiento con fondos de un inversor ángel, luego pasó por NXTP y actualmente está en Wayra.

Su opinión con respecto a las aceleradoras es que “son un mal necesario “ya que toman muchos puntos de equity cuando la empresa está en las primeras etapas y luego terminan saliendo muy caros. Pero en contrapartida te brindan una extensa red de contactos, te permite conseguir muchos inversores y te dan servicio de mentoring y coaching.

También opina que el crowdfunding es un método muy interesante que pretende utilizar en un futuro para otros proyectos que tiene en mente y que no lo utilizo para este proyecto ya que cree que es mucho más factible para productos físicos.

En cuanto a los préstamos bancarios, no los ve tan viables para proyectos que recién empiezan aunque hay algunos bancos que son más abiertos que otros, él prefiere siempre ir directamente a inversores ángeles donde tienen menos requisitos para recibir el capital necesario.

Finalmente opina que los préstamos del gobierno son un plus pero que no pueden ser todo lo que necesitas ya que suelen ser montos chicos y muy difíciles de conseguir. Lo más interesante que impulsó el gobierno de la ciudad son los préstamos de buena fortuna donde aportan la misma cantidad que aporta una aceleradora pero sin requisito de equity ni devolución a cambio.

4.2.5 Gonzalo Olmedo (E5)

A fines año 2013, Fernando del Valle co fundó junto a un socio el proyecto WindCloud. Este consiste básicamente en ofrecer productos físicos haciendo publicidad en las aplicaciones relacionadas al ludo que tienen como base los objetivos. Este proyecto nace en Córdoba y originalmente se financió gracias a los aportes personales de los socios y a los préstamos de

familiares y amigos. Una vez que el proyecto logró tener una madurez suficiente para poder desarrollarlo y poder exhibir el mismo, recibieron financiamiento a través de un inversor ángel que se vio interesado en su proyecto. Actualmente, el proyecto se encuentra en la aceleradora Wayra, quien ha confiado en el equipo y el emprendimiento y los ha financiado en conjunto con el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires con una suma de US\$50.000. A la hora de emprender, una de las cosas que el entrevistado destacó es que un desafío, a la hora de emprender, no sólo tiene que ver con el aspecto financiero, también tiene que ver con el hecho de animarse al fracaso, que de este se aprende mucho. Por otro lado agrega que las herramientas como el Crowdfunding y las incubadoras, a pesar de que ellos se financiaron originalmente por préstamos familiares, son fantásticas, y además son de mucha importancia. De hecho, una vez que la herramienta estuvo en marcha se pusieron como el objetivo del año ingresar a una incubadora para hacer de su proyecto un producto más serio.

4.2.6 Lourdes Rivas (E6)

Lourdes Rivas es una emprendedora de Alto Impacto que financió su proyecto en dos etapas. Por un lado utilizó capital propio para poner en marcha su emprendimiento y por el otro, cuando decidió expandirse, recurrió a aceleradoras y a Inversores Ángeles.

Tiene una opinión muy favorable de las incubadoras ya que afirma que estas son necesarias para poder armar un equipo de trabajo serio y contactar personas que puedan servir de socios estratégicos dentro del proyecto; en cuanto a su opinión sobre el Crowdfunding es favorable pero no decidió recurrir a ese método de financiación ya que su proyecto no se adecuaba a las características de dicha opción.

En cuanto a métodos de financiación tradicional ella recurrió a préstamos bancarios pero únicamente para solucionar temas financieros pasajeros, pero opina que las tasas son demasiado elevadas.

4.2.7 Matías Doublier (E7)

Con sus 5 años de experiencia en el mundo emprendedor, entiende que lo primordial a la hora de emprender es el equipo. Las buenas ideas no suelen tener problemas de financiación si recurren a las fuentes correctas.

La gente invierte en la gente, en los equipos. Si a los inversores no les convence el equipo ni siquiera se toman el trabajo en escuchar la idea.

Es importante escuchar al cliente antes de crear productos en base a creencias.

Matías financió su proyecto inicialmente con capital propio y luego pasó por aceleradoras que le permitieron llegar a distintas rondas de inversores ángel que le permitieron crecer.

De no haber podido contar con capital propio, hubiese recurrido a préstamos de familiares o incluso sacrificar gastos y reduciendo su nivel de vida para conseguir el dinero.

Matías es optimista en cuanto al entorno y cree que año a año el contexto va a mejorar para los emprendedores.

A continuación graficamos una tabla que compara la información provista por los especialistas entrevistados, con el fin de entender mejor sus puntos de vista, y analizar en donde coinciden y en donde difieren en relación al tema de financiación:

	E1	E2	E3	E4
Cómo ve el contexto actual	Mucho riesgo. Muchas inversiones se están yendo del país debido a la influencia negativa del entorno.	Informalidad: Mucha presión fiscal. El empresario pierde la dimensión del negocio ya que al no tener dimensión de la realidad no se considera cuánto se factura.	Cree que el panorama está complicado para emprender, pero que sin embargo hay herramientas poco publicitadas para que los emprendedores puedan apostar a iniciar nuevos proyectos.	Cree que todo está muy complicado para ser emprendedor. Tanto en lo económico y burocrático.
Interés sobre el crowdfunding	No lo ve posible en el presente debido al alto nivel de desconfianza en las personas y la falta de un ente regulador. Ve un alto potencial a futuro pero actualmente no es el momento indicado.	No utilizaría el Crowdfunding ya que No tiene mucho conocimiento del tema y además no le genera confianza.	No conoce en profundidad la metodología por lo que no le genera interés.	Gran motivación para desarrollar campañas de Crowdfunding para proyectos futuros. Como Marketer, cree que más que una herramienta de financiación es una gran herramienta de comunicación con diversas ventajas.
Opinión sobre Aceleradoras/Incubadoras de negocio.	Cree que el ecosistema creado por las incubadoras es muy importante para un proyecto debido a la capacitación y el acceso que permiten a otros inversores ángel.	No esta tan al tanto del tema, pero cree que esta forma de financiación es necesaria para aquellos que no cumplen con los condiciones necesarias para recurrir a un banco.	No conoce en profundidad la metodología por lo que no le genera interés.	A pesar de creer que son caras con respecto al financiamiento que proporcionan a cambio de hasta 10 puntos de equity, volvería a financiar proyectos debido a la fuerte llegada a inversores y el mentoring.
Opinión / Interés sobre	Cree que los inversores	Ve este método como	No conoce en	Cree que es una buena

Inversores Ángel	ángel apadrinan los proyectos. Por lo que siempre evalúan al grupo, luego el modelo y finalmente la capacidad de expansión del proyecto.	una herramienta informal de financiación para pequeños proyectos.	profundidad la metodología por lo que no le genera interés.	manera de financiarse ya que los inversores se convierten en socios estratégicos.
Interés / Utilización fondos círculo personal.	Inversor ángel experto en finanzas internacionales. Cree que el ciclo de financiación sería: Fondos propios o de círculo personal, préstamos subsidiados por el Gobierno, aceleradoras, Inversores ángel, Venture capital.	Originalmente financió su proyecto con fondos personales.	Se financió con capital propio y luego con préstamos bancarios.	No utilizaron fondos personales. Se financiaron a través de inversores ángel que invirtieron con US\$10.000 a cambio de un 10% de Equity
Interés sobre Préstamos Bancarios	Nunca acudiría nunca a un banco para financiarse cuando la empresa está empezando. Solamente en la etapa de madurez de la empresa.	Siempre recurriría a un banco para inversiones importantes.	Se financió con capital propio y luego con préstamos bancarios.	Nunca utilizó financiación bancaria para realizar el proyecto hasta el día de hoy.
Expectativas a futuro sobre las nuevas metodologías de financiación.	Espera que se democratice la financiación para que más gente pueda invertir y no esté delimitada a pocos grupos y así sea posible una mayor expansión de los inversores nacionales y que se abra la posibilidad para el crowdfunding	Ve las nuevas formas de financiación planteadas como algo informal que permite juntar montos pequeños de capital.	No conoce en profundidad las nuevas formas alternativas de financiación	Cree que las aceleradoras son un mal necesario para lograr llegar a grandes rondas de inversores ángel. Cree las aceleradoras van a seguir siendo relevantes y le motiva el crowdfunding para proyectos futuros.

	E5	E6	E7
Cómo ve el contexto actual	Opina que no es el mejor momento, un contexto inflacionario es difícil de llevar adelante. Si lo sabes manejar bien puede representar una gran oportunidad	Cree que la situación está difícil, pero igualmente a ella le salió todo lo que quiso, por lo que se demuestra optimista para emprender.	Se encuentra optimista sobre el día a día en Argentina. Cree que todo está mejorando para que cada persona tenga un proyecto escalable.

Interés sobre el Crowdfunding	Confía mucho en esta herramienta a pesar de haberse financiado por otras alternativas originalmente.	No utilizaría el Crowdfunding ya que su emprendimiento es principalmente un servicio y ve esta metodología de financiación más orientada a bienes físicos.	Le resulta una metodología interesante pero como él está centrado en productos que proporcionan un servicio dentro de una plataforma. De haber tenido un producto físico hubiese optado por probar la modalidad.
Opinión sobre Aceleradoras/Incubadoras de negocio.	Actualmente se encuentran en Wayra, que es una de las incubadoras más grandes de latinoamérica. Su objetivo principal fue siempre lograr ingresar en la misma ya que lo podrían financiar y asesorar en su proyecto.	Piensa que el grupo de trabajo es una de las condiciones más importantes para un emprendimiento y afirma que las aceleradoras son la mejor manera de conseguir y entrenar un grupo de trabajo exitoso.	Actualmente se encuentra en Wayra y pasó por NXTP labs. Cree que son organizaciones que ayudan a crear mucho valor y son de gran ayuda a la hora de emprender. Aprovecha al máximo los servicios de coaching y mentoring y explota la red de contactos generada por ellos. También reconoce que muchos inversores que apostaron por su proyecto fueron posibles gracias a las aceleradoras.
Opinión / Interés sobre Inversores Ángel	Su objetivo actual es poder conseguir inversores ángeles para poder escalar el negocio y crecer como empresa.	Confía en los capitales Ángeles y cree que es la mejor forma de conseguir financiación para un proyecto.	Cree que son muy importantes a la hora de escalar el proyecto. Su puerta principal son las aceleradoras y está en constante búsqueda de inversores para su proyecto.
Interés / Utilización fondos círculo personal.	Comenzó con capital propio y de su círculo familiar y luego consiguieron un inversor ángel para luego ingresar a una aceleradora.	Se financió inicialmente con capital propio, luego acudió a préstamos bancarios pero no le resultó rentable. Luego ingresó a una aceleradora. Actualmente están cerrando una importante ronda con inversores ángel.	Se financió inicialmente con capital propio y luego ingresaron a las aceleradoras que le permitieron llegar a importantes rondas de inversores ángel. Actualmente recibieron fondos del gobierno de Chile por Startup Chile.
Interés sobre Préstamos Bancarios	Nunca utilizó financiación bancaria para realizar el proyecto hasta el día de hoy.	Se financió con sumas pequeñas de dinero para cubrir gastos operativos, es decir, pago de sueldos por falta de liquidez. No estaría dispuesta a volver a hacerlo.	Nunca utilizó financiación bancaria para realizar el proyecto hasta el día de hoy.
Expectativas a futuro sobre las nuevas metodologías de financiación.	Cree que las incubadoras son muy útiles, de hecho ese era su objetivo. En cuanto al Crowdfunding opina que es una herramienta fantástica. Los inversores ángel han ayudado al desarrollo de su proyecto por lo que le dan	Está abierta a las nuevas formas de financiación y cree que son mucho más efectivas que algunas tradicionales tales como los préstamos bancarios (principalmente debido a las tasas de interés)	Muy optimista con el crecimiento del Crowdfunding. Le parece interesante para productos físicos B2C. Con respecto a las incubadoras le parece que son un gran ecosistema para desarrollar un negocio debido a los servicios de apoyo, acceso a rondas de inversores y el networking que ofrecen

	mucho valor.		
--	--------------	--	--

Figura 20. Resumen entrevistados. Fuente: Elaboración propia

4.2.8 Gráficos de Osgood

Se han realizado tres gráficos de Osgood en los cuales se pueden analizar los distintos puntos de vista de los expertos que fueron entrevistados, entre ellos se encuentran: Gonzalo Olmedo, Lourdes Rivas, CEO de una Pyme, Gerente Financiero de banco líder en el mercado, Matías Doublier, Mariano Lo Care y Jacques Chauvin. Los siguientes entrevistados serán reconocidos con las siguientes siglas expresadas en la figura inferior.

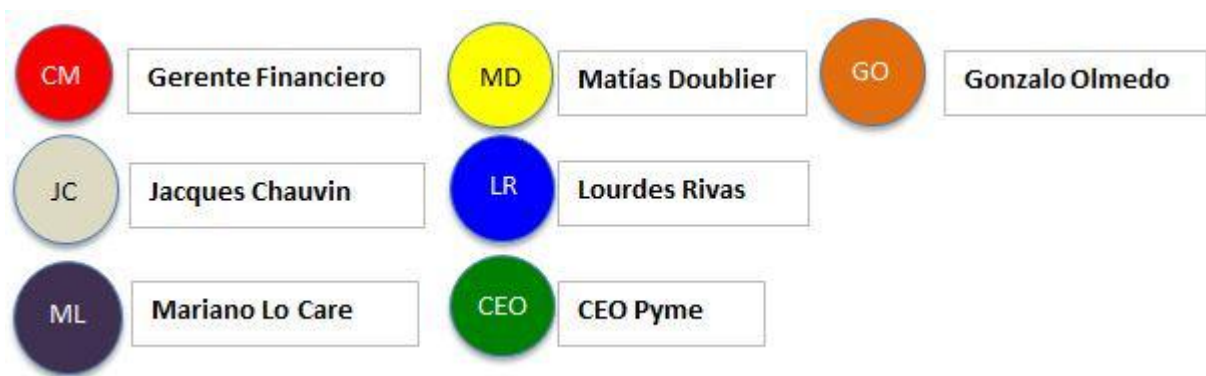


Figura 21: Referencias de los expertos entrevistados. Fuente: Elaboración propia.

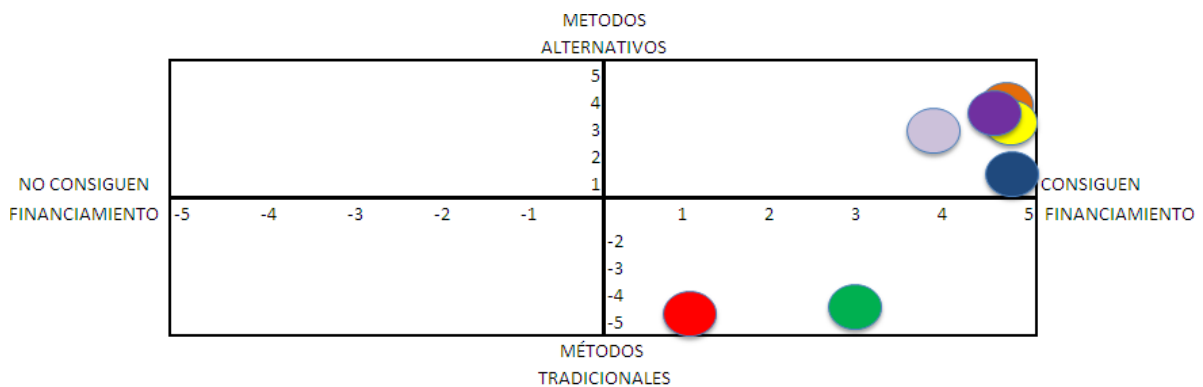


Figura 22: Gráfico Osgood n°1. Fuente: Elaboración propia.

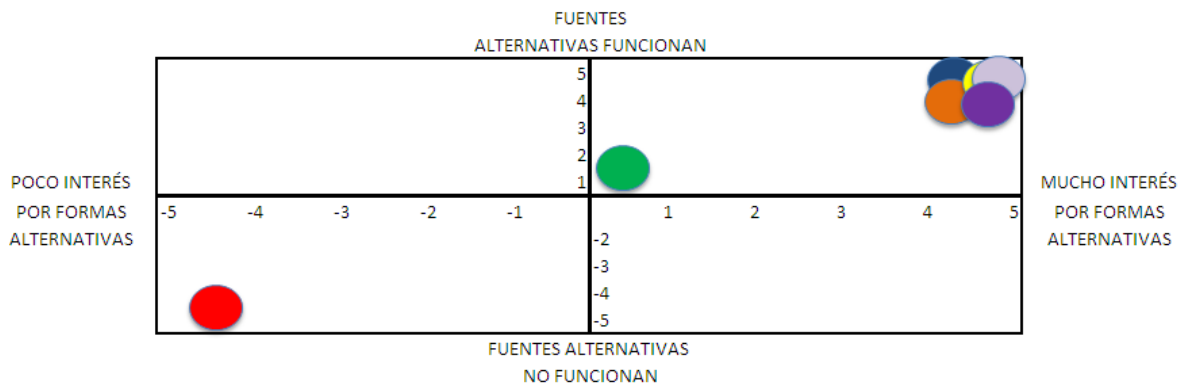


Figura 23: Gráfico Osgood n°2. Fuente: Elaboración propia.

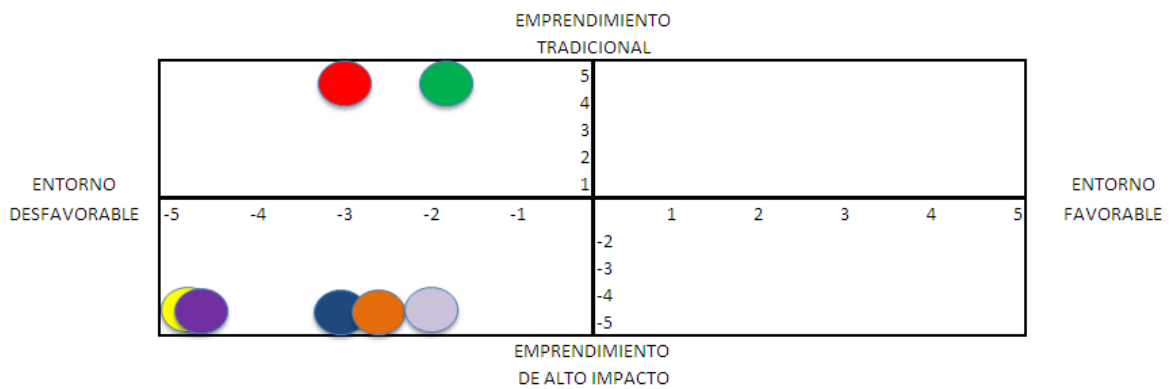


Figura 24: Gráfico Osgood n°3. Fuente: Elaboración propia.

En la figura 22 relacionamos el tipo de emprendimiento, es decir de alto impacto o tradicional y cómo los entrevistados podrían financiarse en el mercado: alternativamente o tradicionalmente. Todo esto se relaciona con su tipo de empresa.

La figura 23 relaciona el interés por las fuentes alternativas de financiación. Además demuestra la opinión de los distintos expertos sobre el funcionamiento de las herramientas alternativas como el crowdfunding, el financiamiento a través de inversores ángel o incubadoras.

La figura 24 muestra la tendencia de los entrevistados y la opinión de los mismos teniendo en cuenta el panorama actual de Argentina para emprender en un nuevo proyecto. Demuestra también la inclinación de los mismos según al tipo de proyecto que tienen o tendrían.

4.3 Análisis de documentos

4.3.1 Análisis del trabajo de Sergio Postigo

Sergio Postigo fundó el Centro de Emprendedores de la Udesa en 1999 y es, actualmente su Director. Es profesor en las carreras de grado, postgrados de negocios y del MBA de la UdeSA. Lic. en Administración (Universidad Nacional de Córdoba), posee un MBA IAE y PhD del European Doctoral Programme in Entrepreneurship and Small Business Management. Tiene formación específica en Entrepreneurship en Babson College y en la UAB. Prof. Invitado ESCP-EAP (Francia), UDD y Uncif (Chile). En este documento, destaca cosas muy interesantes haciendo referencia a qué es lo que le importa al inversor a la hora de invertir. Se entiende que el inversor ángel lógicamente busca obtener un beneficio sobre su inversión. Considerando que el riesgo por sobre la inversión es muy alto, el inversor será minucioso a la hora de hacer las evaluaciones pertinentes para poder tomar una decisión correcta. Un comentario que se puede destacar en el texto es que “el punto fundamental es el equipo”. Al igual que en la entrevista 6.2.7 realizada a Matías Doublier, ambos expertos en el tema coinciden que el equipo es el pilar de todos los proyectos, no importando si la idea o la propuesta es sólida.

Como bien hacen referencia Lic. Jacobsohn & Lic. Cochello (2002) en el capítulo 4, el inversor ángel es una persona muy adinerada que utilizan sus recursos para invertir en empresas de alto potencial. Es aquí en donde podemos hacer una relación en por qué son tantas cosas que se piden a la hora de evaluar un proyecto, más allá de tener una percepción sobre el mismo. Se necesita información sólida además de una buena propuesta.

Mason & Harrison (1999) establecieron que encontrar un inversor ángel era un objetivo difícil, pero según el documento y su análisis se puede deducir que es una tarea difícil pero no imposible. Si uno posee un equipo sólido, tiene una buena propuesta y es inteligente a la hora de exponerla, será más sencillo de lo que uno esperaría poder contar con una inversión de los inversores ángel.

4.3.2 Estadísticas kickstarter

Según el anexo 6.4, en Kickstarter se llevan donados U\$S 1.390.000.000 de los cuáles U\$S 480.000.000 fueron recaudados en el 2013. Esto refleja que en un solo año se logró recaudar el 35% de lo recaudado en los 4 años anteriores.

Este dato se puede contrastar con la Figura 2 del capítulo 2 donde el interés por el crowdfunding aumentó exponencialmente los últimos años.

Otro dato importante a tener en cuenta es que la gran mayoría de los proyectos recaudados han solicitado menos de U\$S 10.000 y que la tasa de éxito de esta metodología es del 41%.

4.3.3 Estadísticas Wayra

En Wayra, se postularon más de 5000 proyectos. Estadísticamente, se reconoció que el 1% de los proyectos logra ingresar a la incubadora y ser admitidos. De ese 1% se fundaron 36 emprendimientos por el momento en Argentina. La suma de inversión que recibió al día de hoy se aproxima a los \$5.2 millones de pesos para financiar los proyectos. Se estimó además que el 70% de los proyectos recibió financiación de un grupo de inversores que no estén relacionados al mismo.

4.3.4 Artículo de diario

Este artículo es interesante debido a que refleja que a pesar de que los bancos son muy exigentes a la hora de prestar capital o financiar proyectos, estos se han adaptado a la cultura de emprendimientos haciendo proyectos y programas recompensando a los mejores proyectos con sumas de dinero acotadas para aportar en el negocio. Además se puede analizar que se otorgan en algunos casos préstamos o subsidios a tasa cero. A pesar de tener esta iniciativa, las sumas de dinero otorgadas por los bancos no tienen comparación con las cifras invertidas por los inversores ángel, por lo que se deduce que estos montos aportados por los bancos, sirven como capital de motivación o como premio para los emprendedores que tengan un buen proyecto.

4.4 Análisis del trabajo de campo

Como primera medida de análisis es interesante diferenciar el porcentaje de participación en el mercado emprendedor tanto de las proyectos de alto impacto como los tradicionales. Según lo reflejado en el análisis de las encuestas, detallado a continuación

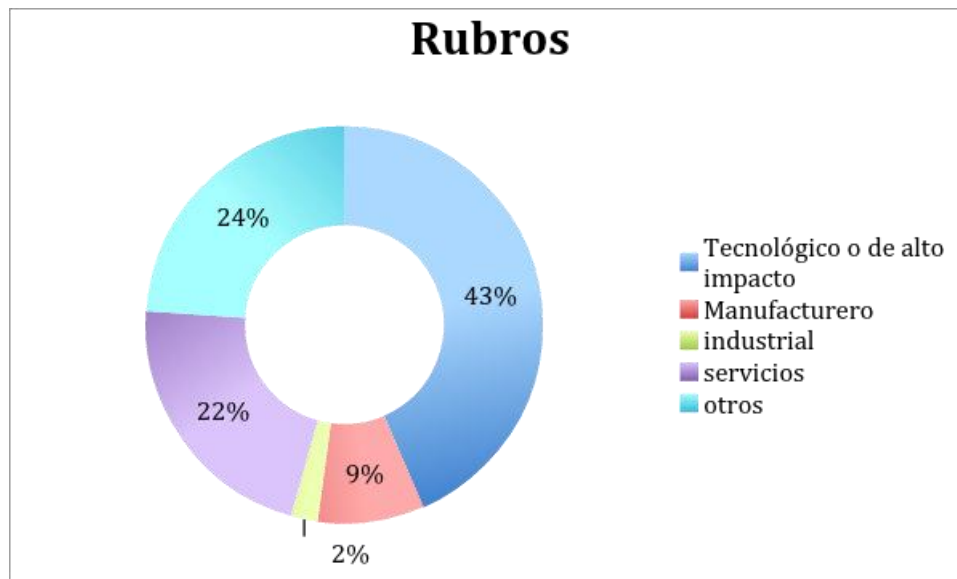


Figura 25: Gráfico de segmentación por rubros. Fuente: Elaboración propia.

Podemos apreciar que el 43% de los emprendimientos son de alto impacto y el 57% pertenece a emprendimientos tradicionales, siendo estas últimas diversificadas en diversos rubros.

Como segunda medida de análisis además de tener en cuenta el mercado emprendedor podemos destacar el entorno donde este se desarrolla. Para ello utilizaremos las entrevistas que les hemos realizado a los expertos, tendremos en cuenta la pregunta que les hemos hecho al gerente financiero (E2), al CEO de la pyme agropecuaria (E3), a Jacques Chauvin (E1) y a Gonzalo Olmedo (E5), sobre el entorno argentino a la hora de emprender.

Gonzalo Olmedo (E5) coincide con Jacques Chauvin (E1) a cerca de la dificultad legislativa que el país impone a los emprendedores, ya que por un lado el primero mencionado afirma que la legislación presente en el país no está orientada hacia aquellos que quieren emprender, y Chauvin añade que muchos proyectos están emigrando a otros países en busca de leyes más benévolas y beneficios para los mismos.

A pesar de enunciar que el ambiente argentino es de índole complicada, Olmedo coincide con el CEO de la empresa agropecuaria (E3) en que gracias a las restricciones que el entorno presenta el emprendedor puede ser capaz de sacar ventajas valiéndose de su facilidad para pivotear frente a los cambios impuestos.

Siguiendo su premisa de optimismo el CEO de la empresa agropecuaria coincide con Jacques Chauvin que el éxito de un emprendimiento depende innegablemente del tipo de rubro al que el mismo se dedique, este último afirma que para generar una cartera de inversión confiable es necesario diversificar los aportes de capital en proyectos de diferente índole.

Es interesante establecer un paralelismo entre el gerente bancario y Gonzalo Olmedo, por un lado el segundo mencionado crítica al sistema financiero argentino basándose en que el mismo no le otorga a los emprendedores las suficientes herramientas como para poder desarrollar sus empresas, en cambio, el primero afirma que el problema se encuentra en la cultura de los argentinos la cual está totalmente orientada hacia la informalidad.

Luego de presentado el mercado emprendedor y su entorno es importante pasar a analizar las diferentes formas de financiación tradicional y no tradicional gracias a nuestro trabajo de campo.

Primero mencionaremos los tradicionales y dentro de ellos detallaremos los préstamos familiares, ahorros personales y los préstamos bancarios.

La forma de financiación más utilizada por los emprendedores indefectiblemente de si es o no tradicional es la de préstamos familiares/ahorros personales, el resultado que arrojaron las encuestas analizadas presenta que el 100 % de las personas en la muestra recurrió en algún momento de sus necesidades de financiación a dicha metodología.

Matias Doublier (E7) afirma que de no haber tenido los fondos suficientes para financiar su emprendimiento habría “vivido con un estilo de vida más bajo para poder pagar los costos”, lo cual es un gran resumen para explicar que este método de financiación da grandes ventajas por sobre el resto ya que permite tener total control sobre el emprendimiento y es el de más fácil acceso.

En línea con este pensamiento Jacques Chuvin (E1) agrega dos aspectos importantes a tener en cuenta, en primer lugar establece que se debe llegar lo más lejos posible con fondos del círculo personal para que cada uno de los puntos de equity valgan la mayor cantidad de dinero posible y segundo lugar, enuncia que esto le brindará al emprendedor mayor nivel de negociación frente al inversor.

En cuanto a la utilización de préstamos bancarios podemos realizar una comparación entre las opiniones y posturas de nuestros entrevistados, así como también el respaldo de las encuestas y los documentos de análisis,

El primer punto a destacar es el bajo porcentaje de encuestados que accedió o tiene pensado acceder a un préstamo bancario, tal como lo refleja dicho análisis solo el 4,3% financió su proyecto gracias a entidades bancarias. Las dos razones que más se destacan para explicar dicho fenómeno son la informalidad de los emprendedores y las altas tasas de interés exigidas.

Como enuncia claramente Mariano Lo Care (E4) el acceso a un préstamo bancario para un emprendedor es muy complicado ya que en dichas entidades se exigen gran cantidad de documentos con los cuales un emprendedor no cuenta, dichos documentos son ejemplificados en la entrevista al gerente financiero del banco de primera línea (E2) y respaldados por el documento de análisis “Documentación a presentar para solicitar un préstamo de una persona jurídica del banco provincia” (Anexo 4) donde cabe destacar que se pide entre otra la siguiente información:

- Contratos Sociales
- Estados contables
- Declaraciones juradas de ingresos de los socios
- Detalles de ventas del último ejercicio
- Flujo de fondos proyectado

Por dicha razón este método de financiación es muy rechazada por los emprendedores no tradicionales, los cuales, presentan un alto grado de informalidad el cual no es aceptado por las entidades bancarias tal como el gerente financiero del importante banco comercial enuncia en su entrevista.

Como ya hemos mencionado antes otro punto a tener en cuenta son las altas tasas de interés, tal como pudimos apreciar en la entrevista hecha a Lourdes Rivas (E6) ella recurrió a préstamos bancarios pero únicamente para salir de una urgencia financiera, y deja explícito que no recurriría a los préstamos bancarios en consecuencia a las altas tasas de interés, las cuales son admitidas por el gerente bancario (E2) hacia el final de su entrevista.

Finalmente y a modo de resumen podemos citar casi textualmente algo dicho por Jacques Chauvin (E1) “En cuanto una empresa se encuentra más madura un préstamo puede ser interesante” quien deja bien en claro que este método de financiación es para empresas que han alcanzado cierto nivel de madurez y los préstamos a los que pueden recurrir son mayores y a una menor tasa.

Luego de analizar ambos métodos tradicionales pasaremos a aquellos que no lo son comenzando con los Inversores Ángeles para después pasar al Crowdfunding y a las incubadoras.

Gracias a las encuestas pudimos determinar que entre los métodos de financiación no tradicionales el que prevalece por sobre el resto, en cuanto a porcentaje de utilización, es el de Inversores Ángeles. Además dicho método es el que en su mayoría los emprendedores están dispuestos a probar.

Jacques Chauvin (E1) explica al método de inversores ángeles como un sistema de padrinazgo monetizado y coincide con el documento analizado escrito por Postigo (Anexo 3) en que el punto fundamental en un proyecto de inversión es el equipo de trabajo, el cual debe mostrarse sólido y con fuertes convicciones. Además ambos establecen y enuncian un método exhaustivo para seleccionar proyectos, el cual va desde la rentabilidad que el negocio puede tener hasta el alcance que el mismo puede aspirar.

El CEO de la empresa agropecuaria (E3) y el gerente bancario (E2) desconocen el término de Inversor Ángel y desconfían del mismo. En cambio tanto Lourdes Rivas (E6), Gonzalo Olmedo (E5), Matias Doublier (E7) y Mariano Lo Care (E4), se encuentran de acuerdo plenamente con esta metodología y la ven como una plataforma primordial a la hora de conseguir financiación para sus proyectos y conocer socios estratégicos.

El segundo método tradicional a analizar es el Crowdfunding, según lo visto en el capítulo 2, para llevar a cabo una campaña exitosa es necesario principalmente: Elegir la plataforma y obtener los permisos pertinentes según la jurisdicción (En Argentina todavía no está muy controlada debido a su bajo grado de desarrollo pero en otros países como España está muy delimitada)

Una vez obtenidos los permisos necesarios, se deben definir los recursos a utilizar, realizar la investigación, armar una página web atractiva, determinar el sistema de recompensas, armar un video que venda el proyecto, difundir la campaña en las redes sociales y cumplir con lo prometido. Como podemos ver, la gran mayoría de esos pasos no son obligatorios por lo que los requisitos son bajos.

Gracias a ello, el Crowdfunding fue ganando el interés público tal como refleja la figura 2 y lo demostrado en el anexo 6.4. Aunque, como lo demostrado en la figura 14, la gran mayoría de los encuestados estarían dispuestos a utilizar una campaña de Crowdfunding para su proyecto

a pesar de cómo hemos analizado solo tiene una tasa de éxito del 41% (ver anexo 6.4) y la gran mayoría de los proyectos financiados son de montos menores a U\$S 10.000. Por lo que son pocas las excepciones que consiguen mayor financiación que lo mencionado.

Según los expertos entrevistados la opinión acerca del crowdfunding es variada. En primer lugar, Jacques Chauvin (E1) no lo ve posible en el presente debido al alto nivel de desconfianza en las personas y la falta de un ente regulador. Ve un alto potencial a futuro pero actualmente no es el momento indicado.

La opinión del CEO del emprendimiento tradicional (E3) y el experto del banco (E2) es similar ya que no conocen la funcionalidad de dicha metodología ni tampoco la creen muy relevante.

Por otro lado, Mariano Lo Care (E4), opina que el Crowdfunding le genera una gran motivación para desarrollar campañas de Crowdfunding para proyectos futuros. Como Marketer, cree que más que una herramienta de financiación es una gran herramienta de comunicación con diversas ventajas.

Con una actitud similar se encuentran el resto de los emprendedores de alto impacto donde la mayoría concuerda con que le resulta una metodología interesante pero como el mismo está centrado en productos que proporcionan un servicio dentro de una plataforma, no les resulta una metodología viable. De haber tenido un producto físico habrían considerado desarrollar una campaña de Crowdfunding.

Finalmente hablaremos de lo que respecta al análisis de las incubadoras. Podemos analizar que en cuanto a las encuestas esta alternativa no es muy conocida de hecho el 25% de los encuestados únicamente la conoce.

Esta herramienta de financiación, según lo que informa Wayra (Anexo 3), posee una tasa de admisión del 1% de los proyectos que se postulan, es decir que pueden efectivamente ingresar. El número de proyectos que originalmente se presentan, según el análisis de documento de Wayra es más de 5000. Por lo que podemos deducir que es sumamente complicado poder acceder a las mismas, esto lo podemos relacionar con la entrevista realizada a Gonzalo Olmedo (E5) quien originalmente se financió por familiares, pero luego propuso como objetivo meta del año poder ingresar a una incubadora, en donde pudiera reunir y tener mayor acceso a los inversores ángel. Gonzalo tuvo dos intentos para poder ingresar en Wayra ya que al inicio su proyecto no estaba lo suficientemente maduro para participar de la misma. Mariano Lo Care (E4) aclaró que este tipo de organizaciones son un “mal necesario” ya que a pesar de ser de gran ayuda, estos se llevan una parte importante del equity a la hora de ser admitida en la misma.

Igualmente sin la ayuda de ellos no hubiese podido validar su hipótesis de mercado, conseguir más inversores y hubiera desertado.

A pesar de tener lo mencionado anteriormente, estas dan muchos beneficios. Se puede acceder a una extensa red de contactos y te brindan coaching y asesoramiento. El mencionado anteriormente, es un punto de vista en relación a lo económico. Por otro lado, Lourdes Rivas (E6) opinó que es la herramienta perfecta para poder llevar un proyecto adelante, te permite encontrar socios estratégicos y contactarte con personas que quieran invertir en tu proyecto. A modo de resumen, según lo que establece Wayra, se pudo recolectar \$5.2 millones de pesos, lo cual demuestra que este tipo de organizaciones mueven mucho dinero para financiar emprendimientos. Tenemos que tener en cuenta que las incubadoras tienen tendencia a invertir en proyectos de alto impacto. Según Jacques Chauvin (E1) por lo general todos los clubes de inversores ángel buscan emprendimientos de alto potencial. Básicamente esto es que sean escalables. Por lo general son emprendimientos de la industria del software, de energías o de algún tipo de ingeniería que revolucione las maneras en que se hacen las cosas.

5. Conclusión e implicancias finales

5.1 Conclusión

Gracias a la presente investigación pudimos introducirnos en el mundo de la financiación para emprendedores y analizar el impacto que generó la introducción del Crowdfunding, las incubadoras e inversores ángel al entorno argentino. Cabe aclarar que pueden ser complementarias de las tradicionales, ya que dependiendo del tipo de proyecto y la madurez del mismo, un emprendedor puede pasar por un ciclo de financiación que lo lleve desde una metodología a otra.

Antes de mencionar las distintas conclusiones debemos mencionar que actualmente el estudio de campo reveló que el contexto actual en Argentina no es totalmente desfavorable. Ya que pesar de ser así, algunos emprendedores pueden encontrar algunas oportunidades, ya que dependiendo del tipo del proyecto podrían funcionar independientemente de la situación actual.

En primer lugar podemos mencionar y concluir cómo funciona el ecosistema incubadora / inversor ángel.

Las incubadoras actúan como filtro para los inversores ángel y a la vez los inversores ángel se comprometen con inversiones importantes que motivan el funcionamiento de este tipo de organizaciones que guían y generan un ambiente de networking para los emprendedores. Cabe

aclarar que este tipo de financiación alternativa suele ser muy efectiva pero a la vez, desde el punto de vista financiero del emprendedor, es muy caro. Esto sucede al ingresar en la incubadora en donde se desligan de puntos de equity en una etapa temprana. Ergo, las aceleradoras suelen potenciar la mayoría de los proyectos, pero no recomendamos acudir a una aceleradora sin antes haber explotado todas las fuentes de financiación del círculo personal para poder tener mayores herramientas a la hora de negociar. Podemos concluir que las alternativas tradicionales no son ni mejores ni peores que las opciones alternativas sino que se complementan según cada caso en particular, pero como ya hemos mencionado, el tipo de emprendimiento delimita a qué forma de financiación se puede llegar a acceder. Además de esto, cabe aclarar que se debe analizar también la etapa del proyecto ya que no es lo mismo financiar un emprendimiento desde el inicio que una vez ya empezado.

En lo que respecta al Crowdfunding, debe ser analizado desde otra perspectiva, ya que como hemos demostrado en la investigación, no sólo actúa como una fuente de financiación de muy bajo costo sino que es usualmente utilizada como una herramienta de marketing y ventas para productos físicos B2C. Esto es debido a sus características funcionales. En cuanto a método de financiación en sí, el Crowdfunding no es muy efectivo ya que en la mayoría de las veces no se llega a los montos requeridos para financiar los proyectos.

El entorno en Argentina no está preparado para desarrollar una fuerte industria de Crowdfunding debido al contexto social. Esto es porque este método se basa pura y exclusivamente en la confianza y dado a la alta probabilidad de estafa y el alto grado de desconfianza creemos que no se podría aplicar a gran escala.

5.2 Implicancias

Algunos países de la región, como Brasil, Chile y México, están aplicando nuevos programas para atraer emprendedores. Esto es un poco la tendencia que está adoptando el mundo. Argentina al no realizar planes exhaustivos para que los emprendedores puedan financiarse están perdiendo oportunidades de retener este capital humano y económico ya que actualmente los planes de financiación pública aportan montos muy limitados y obligan a los emprendedores a buscar fuentes externas de financiación. Es en esta instancia donde se encuentran con ofertas internacionales y se filtran proyectos con gran potencial de expansión. Además, si el emprendedor busca financiamiento en fuentes alternativas, son limitadas y no están muy desarrolladas actualmente, por lo que la tasa de nuevos proyectos no es muy alta. Igualmente cabe destacar que esta tendencia se encuentra en alza.

Por otro lado, al margen de los aspectos financieros, otro punto por el cual los emprendedores buscan irse al exterior, son los beneficios legales o impositivos que les ofrecen a los startups. Hoy en día crear una sociedad implica de muchas cuestiones burocráticas que afectan los proyectos y a la vez desmotivan a los emprendedores en una etapa en donde los tiempos son un recurso vital y pueden determinar la existencia o no de un proyecto es por ello que recomendamos un cambio estratégico por parte de las regulaciones gubernamentales para, no solo agilizar las cuestiones burocráticas sino que también para fomentar el desarrollo financiero de las startups como lo están haciendo en Latino América, especialmente en Chile, México y Brasil.

De esta manera no sólo se lograría desarrollar y motivar nuevos emprendimientos sino que también podrían inyectar nuevas empresas a la economía nacional.

Por otro lado desarrollamos una matriz que servirá de herramienta de apoyo para aquellos emprendedores de alto impacto que deseen buscar financiación en sus diferentes etapas de desarrollo.

	Etapa Inicial	Etapa de Crecimiento	Etapa de Expansión	Etapa de Madurez
Elementos requeridos	Idea desarrollada o modelo de negocios	Modelo de negocios validado, Canvas y presentación.	Lo requerido en el punto anterior y una presentación con métricas para demostrar un alto potencial	Documentación concreta de la evolución positiva del negocio. Resultados y medidas de desempeño o balances.
Financiación	Capital propio o del círculo personal	Aceleradoras y rondas de inversión ángel entre U\$S 25.000 y U\$S 50.000	Rondas de inversión ángel de U\$S 250.000 o hasta U\$S 500.000 dependiendo del proyecto	Venture capital, grandes rondas con fondos de inversión o préstamos bancarios

Figura 25: Matriz fuentes de financiación. Fuente: elaboración propia.

6. ANEXOS

6.1 Anexo 1 - Encuestas

Al estar dividida hacia dos públicos distintos, se desarrollaron dos encuestas distintas según si el encuestado ya tenía un emprendimiento propio o si tenía intenciones de emprender.

Las preguntas a los emprendedores fueron:

1. **Mi emprendimiento se encuentra en el rubro:**
 - Tecnológico o de Alto impacto.
 - Manufacturero.
 - Industrial.
 - Servicios.
 - Otro:
2. **Mi emprendimiento lo financié a través de ***
 - Préstamo Bancario
 - Inversor Ángel
 - Capital de riesgo o Venture Capital
 - Crowdfunding.
 - Préstamo de Familia, amigos o propio.
 - Otro:
3. **Inicialmente solicité un préstamo de**
(EN U\$S)
 - Menor a 10.000
 - Entre 10.000 y 25.000
 - Entre 25.000 y 50.000
 - Entre 50.000 y 100.000
 - Entre 100.000 y 150.000
 - Entre 150.000 y 200.000
 - Mayor a 200.000
4. **Obtuve la totalidad del monto solicitado**
 - Sí.
 - No.
5. **Estaría dispuesto a desarrollar una campaña de Crowdfunding o financiamiento colectivo para financiar un proyecto presente o futuro.**
 - Si, Estaría dispuesto.

- Si, ya lo hice y el resultado fue exitoso.
- Si, ya lo hice pero no funcionó.
- No, no sé lo que es ni cómo funciona el Crowdfunding.
- No, no me interesa.

6. He recurrido a alguna incubadora o tengo intención de hacerlo para acelerar un proyecto.

- Sí, estoy dispuesto.
- Si, ya lo hice y se llevó a cabo de manera exitosa.
- Si, ya lo hice pero no funcionó.
- No.
- No conozco este término.

7. Me gustaría poder encontrar un inversor ángel para algún proyecto.

- Sí, estoy dispuesto.
- Si, ya lo hice y se llevó a cabo de manera exitosa.
- Si, ya lo hice pero no funcionó.
- No.
- No conozco este término.

8. Cuán de acuerdo estás con esta afirmación: “Si no consigo el dinero de mi propio círculo personal, sigo prefiriendo acudir a préstamos bancarios ya que no confié en estos nuevos métodos de financiación. “ *

	1	2	3	4	5	
Totalmente en desacuerdo.						Totalmente de acuerdo.

Luego, las preguntas para los no emprendedores con intención de emprender se les preguntó:

- **1) Todavía no emprendí porque**
 - No tengo tiempo suficiente
 - Me da miedo
 - No sé cómo juntar el equipo para el proyecto
 - No se me ocurre nada
 - No se cómo financiar el emprendimiento
 - Otro:

- **2) Creo que conseguir financiación para mi proyecto es fácil.**
- Sí
- No
- **3) Indicar las alternativas de financiación que conozco ***
 - Crowdfunding o financiación colectiva
 - Inversores Ángeles
 - Incubadoras / Aceleradoras
 - Préstamo Bancarios
 - Préstamos de amigos y familiares
 - Capital de riesgo

4. Me motiva saber que existen fuentes de financiación alternativas a las tradicionales

- **Responder únicamente si conoces las alternativas.**
- Si
- No

Resultados de las encuestas

Emprendedores

Edad:	Nombre del emprendimiento	Mi emprendimiento se encuentra en el rubro:	Mi emprendimiento lo financié a través de
21	IncreaseCard	Tecnológico o de Alto impacto.	Inversor Ángel
30	Interviu Me	Tecnológico o de Alto impacto.	Préstamo de Familia, amigos o propio.
33	Opiner	Tecnológico o de Alto impacto.	Préstamo de Familia, amigos o propio.
26	Syrmo	Tecnológico o de Alto impacto.	Capital de riesgo o Venture Capital
28	Couponer	Tecnológico o de Alto impacto.	Inversor Ángel
32		Tecnológico o de Alto impacto.	Capital de riesgo o Venture Capital
24	Loopear	Servicios.	Préstamo de Familia, amigos o propio.
21	Zimbby	Tecnológico o de Alto impacto.	Inversor Ángel
21	Tore & Co.	Distribuidora	Préstamo de Familia, amigos o propio.
22		Servicios.	Crowdfunding., Préstamo de Familia, amigos o propio.
20		Servicios.	Préstamo de Familia, amigos o propio.
51	las cositas de coty	Manufacturero.	Préstamo de Familia, amigos o propio.
27		Tecnológico o de Alto impacto.	Inversor Ángel, Capital de riesgo o Venture Capital, Préstamo de Familia, amigos o propio.
24	Loopear	Tecnológico o de Alto impacto., Servicios.	Préstamo de Familia, amigos o propio.
21	Zimbby	Tecnológico o de Alto impacto.	Préstamo de Familia, amigos o propio.
27		Servicios.	Préstamo de Familia, amigos o propio.

33	Bombones Alu	Servicios., Gastronomía	Préstamo de Familia, amigos o propio.
22		Tecnológico o de Alto impacto.	Préstamo de Familia, amigos o propio.
33	Mom fifi	Manufacturero.	Préstamo de Familia, amigos o propio.
32	Acrosoma.net	Servicios.	Préstamo de Familia, amigos o propio.
34		Tecnológico o de Alto impacto.	Préstamo de Familia, amigos o propio.
22	System Tech Metologies	Tecnológico o de Alto impacto.	Crowdfunding.
31	www.difusit.com	Tecnológico o de Alto impacto.	Préstamo de Familia, amigos o propio.
23		Tecnológico o de Alto impacto.	Préstamo de Familia, amigos o propio.
35	Surelet	Manufacturero.	Préstamo de Familia, amigos o propio.
27	fideicomiso al costo	construcción	Inversor Ángel
37	Service H y L	Servicios.	Préstamo de Familia, amigos o propio.
29	Grupo JRL	Servicios.	Préstamo de Familia, amigos o propio.
38	BIOLIFE	Servicios.	no financie todavía
49		Servicios.	Préstamo Bancario
32	DataClinic	Tecnológico o de Alto impacto.	Préstamo de Familia, amigos o propio.
33	Autominuto	Tecnológico o de Alto impacto.	Préstamo de Familia, amigos o propio.
25		Industrial., Servicios.	Préstamo de Familia, amigos o propio.
20		Tecnológico o de Alto impacto.	Préstamo de Familia, amigos o propio.
20		Manufacturero.	Préstamo de Familia, amigos o propio.
23		Retail	Préstamo de Familia, amigos o propio.
17	ECOrdones	Industrial.	Préstamo de Familia, amigos o propio.
30	CHARS	Tecnológico o de Alto impacto., Servicios.	Inversor Ángel, Préstamo de Familia, amigos o propio.
32		Servicios.	Préstamo de Familia, amigos o propio.
24		Textil	Préstamo de Familia, amigos o propio.
30		construcción	Préstamo de Familia, amigos o propio.
32		Asesoramiento Contable	Préstamo de Familia, amigos o propio.
21		Tecnológico o de Alto impacto.	Capital de riesgo o Venture Capital
21		Tecnológico o de Alto impacto.	Capital de riesgo o Venture Capital
23		Tecnológico o de Alto impacto.	Préstamo de Familia, amigos o propio.
25	La Nueva Risalita	Alimentos	Préstamo de Familia, amigos o propio.

Etapa 2 Encuesta

Inicialmente solicité un préstamo de	Obtuve la totalidad del monto solicitado	Estaría dispuesto a desarrollar una campaña de Crowdfunding o financiamiento colectivo para financiar un proyecto presente o futuro.
Entre 25.000 y 50.000	Sí.	Si, Estaría dispuesto.
Menor a 10.000	Sí.	Si, Estaría dispuesto.
Entre 10.000 y 25.000	Sí.	Si, Estaría dispuesto.
Entre 25.000 y 50.000	Sí.	Si, ya lo hice pero no funcionó.
Entre 50.000 y 100.000	No.	No, no me interesa.
Menor a 10.000	Sí.	Si, Estaría dispuesto.
Menor a 10.000	Sí.	Si, Estaría dispuesto.
Entre 25.000 y 50.000	No.	Si, Estaría dispuesto.
Entre 50.000 y 100.000	Sí.	Si, Estaría dispuesto.
Menor a 10.000	No.	Si, Estaría dispuesto.
	No.	Si, Estaría dispuesto.
Menor a 10.000	Sí.	No, no sé lo que es ni cómo funciona el Crowdfunding.

Entre 25.000 y 50.000	Sí.	No, no sé lo que es ni cómo funciona el Crowdfunding.
Menor a 10.000	Sí.	Si, Estaría dispuesto.
Menor a 10.000	Sí.	Si, Estaría dispuesto.
Menor a 10.000	Sí.	Si, Estaría dispuesto.
	No.	Si, Estaría dispuesto.
Entre 10.000 y 25.000	No.	No, no sé lo que es ni cómo funciona el Crowdfunding.
Menor a 10.000	Sí.	Si, Estaría dispuesto.
	No.	Si, Estaría dispuesto.
Entre 10.000 y 25.000	Sí.	Si, Estaría dispuesto.
Entre 25.000 y 50.000	Sí.	Si, ya lo hice pero no funcionó.
Entre 10.000 y 25.000	No.	Si, Estaría dispuesto.
Menor a 10.000	Sí.	Si, Estaría dispuesto.
Menor a 10.000	No.	Si, Estaría dispuesto.
Mayor a 200.000	No.	Si, Estaría dispuesto.
Menor a 10.000	No.	Si, Estaría dispuesto.
Entre 10.000 y 25.000	Sí.	No, no sé lo que es ni cómo funciona el Crowdfunding.
	No.	Si, Estaría dispuesto.
Entre 150.000 y 200.000	Sí.	No, no me interesa.
Entre 50.000 y 100.000	Sí.	No, no sé lo que es ni cómo funciona el Crowdfunding.
Entre 25.000 y 50.000	No.	Si, Estaría dispuesto.
Entre 100.000 y 150.000	Sí.	No, no me interesa.
Menor a 10.000	No.	Si, Estaría dispuesto.
Menor a 10.000	Sí.	Si, Estaría dispuesto.
Mayor a 200.000	No.	No, no me interesa.
Menor a 10.000	Sí.	No, no sé lo que es ni cómo funciona el Crowdfunding.
Menor a 10.000	Sí.	Si, Estaría dispuesto.
Entre 10.000 y 25.000	Sí.	No, no me interesa.
Menor a 10.000	Sí.	Si, Estaría dispuesto.
	No.	Si, Estaría dispuesto.
Menor a 10.000	Sí.	Si, Estaría dispuesto.
Entre 150.000 y 200.000	No.	Si, Estaría dispuesto.
Entre 150.000 y 200.000	No.	Si, Estaría dispuesto.
Menor a 10.000	Sí.	No, no me interesa.
Entre 50.000 y 100.000	Sí.	No, no sé lo que es ni cómo funciona el Crowdfunding.

Etapa 3 Encuesta

He recurrido a alguna incubadora o tengo intención de hacerlo para acelerar un proyecto.	Me gustaría poder encontrar un inversor ángel para algún proyecto.	Cuán de acuerdo estás con esta afirmación: “Si no consigo el dinero de mi propio círculo personal, sigo prefiriendo acudir a préstamos bancarios ya que no confié en estos nuevos métodos de financiación. “ (1 a 5)
Si, ya lo hice y se llevó a cabo de manera exitosa.	Si, ya lo hice y se llevó a cabo de manera exitosa.	1
Si, ya lo hice y se llevó a cabo de manera exitosa.	Sí, estoy dispuesto.	4
Si, ya lo hice y se llevó a cabo de manera exitosa.	Sí, estoy dispuesto.	1
Si, ya lo hice y se llevó a cabo de	Sí, estoy dispuesto.	1

manera exitosa.		
Sí, estoy dispuesto.	Sí, estoy dispuesto.	1
Sí, estoy dispuesto.	Sí, estoy dispuesto.	5
Sí, estoy dispuesto.	Sí, estoy dispuesto.	1
Sí, estoy dispuesto.	Sí, estoy dispuesto.	1
No.	Sí, estoy dispuesto.	1
No.	Sí, estoy dispuesto.	2
No conozco este término.	No conozco este término.	3
No conozco este término.	No conozco este término.	1
Sí, estoy dispuesto.	Si, ya lo hice y se llevó a cabo de manera exitosa.	2
Sí, estoy dispuesto.	Sí, estoy dispuesto.	1
Sí, estoy dispuesto.	Sí, estoy dispuesto.	1
No.	Sí, estoy dispuesto.	1
Sí, estoy dispuesto.	Sí, estoy dispuesto.	3
No conozco este término.	Sí, estoy dispuesto.	2
Si, ya lo hice pero no funcionó.	Sí, estoy dispuesto.	3
Sí, estoy dispuesto.	Sí, estoy dispuesto.	1
No conozco este término.	Sí, estoy dispuesto.	1
Si, ya lo hice pero no funcionó.	Sí, estoy dispuesto.	3
Sí, estoy dispuesto.	Sí, estoy dispuesto.	1
No.	Sí, estoy dispuesto.	1
Sí, estoy dispuesto.	Sí, estoy dispuesto.	1
Sí, estoy dispuesto.	Sí, estoy dispuesto.	1
Sí, estoy dispuesto.	Sí, estoy dispuesto.	1
Sí, estoy dispuesto.	No conozco este término.	1
Sí, estoy dispuesto.	Sí, estoy dispuesto.	1
No.	No conozco este término.	2
Sí, estoy dispuesto.	Sí, estoy dispuesto.	3
Sí, estoy dispuesto.	Sí, estoy dispuesto.	1
Sí, estoy dispuesto.	Sí, estoy dispuesto.	1
Sí, estoy dispuesto.	Sí, estoy dispuesto.	3
No conozco este término.	No conozco este término.	4
Sí, estoy dispuesto.	Sí, estoy dispuesto.	2
No conozco este término.	No conozco este término.	3
Si, ya lo hice y se llevó a cabo de manera exitosa.	Si, ya lo hice y se llevó a cabo de manera exitosa.	1
No.	No.	5
No.	Sí, estoy dispuesto.	2
Sí, estoy dispuesto.	Sí, estoy dispuesto.	1
No.	No.	1
No.	Sí, estoy dispuesto.	1
No.	Sí, estoy dispuesto.	1
Sí, estoy dispuesto.	Sí, estoy dispuesto.	1
No conozco este término.	No conozco este término.	5

No emprendedores que pretenden emprender

Todavía no emprendí porque	Creo que conseguir financiación para mi proyecto es fácil.	Indicar las alternativas de financiación que conozco	Me motiva saber que existen fuentes de financiación alternativas a las tradicionales
No tengo tiempo suficiente, No se me ocurre nada	No	Crowdfunding o financiación colectiva, Incubadoras / Aceleradoras, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares	No.
No sé cómo juntar el equipo para el proyecto, No se cómo financiar el emprendimiento	No	Crowdfunding o financiación colectiva, Inversores Ángeles, Incubadoras / Aceleradoras, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares, Capital de riesgo	Sí.
No poseo las herramientas necesarias	No	Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares, Capital de riesgo	Sí.
Me da miedo, No sé cómo juntar el equipo para el proyecto, No se cómo financiar el emprendimiento	No	Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares	Sí.
No se me ocurre nada	No	Inversores Ángeles, Incubadoras / Aceleradoras, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares	Sí.
No tengo tiempo suficiente, No se me ocurre nada, No se cómo financiar el emprendimiento	No	Inversores Ángeles, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares	Sí.
No se me ocurre nada	No	Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares, Capital de riesgo	Sí.
no termine mis estudios	No	Crowdfunding o financiación colectiva, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares	Sí.
No tengo tiempo suficiente	Sí	Crowdfunding o financiación colectiva, Incubadoras / Aceleradoras, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares	No.
No se me ocurre nada	Sí	Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares	No.
No tengo tiempo suficiente, Me da miedo, No se me ocurre nada	Sí	Crowdfunding o financiación colectiva, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares, Capital de riesgo	Sí.
No tengo tiempo suficiente	Sí	Crowdfunding o financiación colectiva, Inversores Ángeles, Préstamos de amigos y familiares	Sí.
No se me ocurre nada	No	Crowdfunding o financiación colectiva, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares	No.
No tengo tiempo suficiente, Me da miedo, No se cómo financiar el emprendimiento	No	Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares	Sí.
No se cómo financiar el	Sí	Inversores Ángeles, Préstamo Bancarios,	Sí.

emprendimiento		Préstamos de amigos y familiares	
No se cómo financiar el emprendimiento	No	Crowdfunding o financiación colectiva, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares	Sí.
No tengo tiempo suficiente	No	Inversores Ángeles, Incubadoras / Aceleradoras, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares, Capital de riesgo	Sí.
No se me ocurre nada, No sé cómo financiar el emprendimiento	No	Inversores Ángeles, Incubadoras / Aceleradoras, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares	Sí.
No sé cómo juntar el equipo para el proyecto	Sí	Préstamos de amigos y familiares	Sí.
No sé cómo juntar el equipo para el proyecto, No se cómo financiar el emprendimiento	No	Crowdfunding o financiación colectiva, Inversores Ángeles, Incubadoras / Aceleradoras, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares, Capital de riesgo	Sí.
No se me ocurre nada	No	Inversores Ángeles, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares	Sí.
No se me ocurre nada	No	Crowdfunding o financiación colectiva, Inversores Ángeles, Incubadoras / Aceleradoras, Préstamos de amigos y familiares, Capital de riesgo	Sí.
No se me ocurre nada	Sí	Préstamos de amigos y familiares	Sí.
No se me ocurre nada	No	Inversores Ángeles, Incubadoras / Aceleradoras, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares, Capital de riesgo	Sí.
No tengo tiempo suficiente	No	Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares	Sí.
No sé cómo financiar el emprendimiento	No	Incubadoras / Aceleradoras, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares	Sí.
No se me ocurre nada	No	Crowdfunding o financiación colectiva, Incubadoras / Aceleradoras, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares, Capital de riesgo	Sí.
No tengo tiempo suficiente, Me da miedo	Sí	Crowdfunding o financiación colectiva, Inversores Ángeles, Incubadoras / Aceleradoras, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares, Capital de riesgo	Sí.
No se me ocurre nada	No	Crowdfunding o financiación colectiva, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares, Capital de riesgo	Sí.
No tengo tiempo suficiente	No	Inversores Ángeles, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares	Sí.
No se cómo financiar el emprendimiento	No	Inversores Ángeles, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares	Sí.
No tengo tiempo suficiente, No sé cómo financiar el emprendimiento	No	Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares	Sí.
No tengo tiempo suficiente	No	Crowdfunding o financiación colectiva, Préstamo Bancarios	Sí.

Me da miedo, No sé cómo financiar el emprendimiento	No	Crowdfunding o financiación colectiva, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares	Sí.
No tengo tiempo suficiente	No	Préstamo Bancarios	No.
Me da miedo	No	Crowdfunding o financiación colectiva, Inversores Ángeles, Incubadoras / Aceleradoras, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares, Capital de riesgo	Sí.
No tengo tiempo suficiente, No se cómo financiar el emprendimiento	No	Crowdfunding o financiación colectiva, Incubadoras / Aceleradoras, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares	Sí.
No tengo tiempo suficiente, No se cómo financiar el emprendimiento	No	Crowdfunding o financiación colectiva, Inversores Ángeles, Incubadoras / Aceleradoras, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares, Capital de riesgo	Sí.
No sé cómo juntar el equipo para el proyecto, No se me ocurre nada	No	Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares	Sí.
no tengo cómo financiarlo	No	Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares, Capital de riesgo	Sí.
No tengo tiempo suficiente	No	Incubadoras / Aceleradoras, Préstamos de amigos y familiares	Sí.
No se me ocurre nada	No	Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares	Sí.
No se me ocurre nada	No	Préstamos de amigos y familiares	Sí.
No tengo tiempo suficiente, No sé cómo juntar el equipo para el proyecto	Sí	Inversores Ángeles, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares	Sí.
No tengo tiempo suficiente	No	Crowdfunding o financiación colectiva, Inversores Ángeles, Incubadoras / Aceleradoras, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares, Capital de riesgo	Sí.
No se cómo financiar el emprendimiento	No	Préstamos de amigos y familiares	Sí.
Estoy aprendiendo	No	Crowdfunding o financiación colectiva, Inversores Ángeles, Incubadoras / Aceleradoras, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares, Capital de riesgo	Sí.
No tengo tiempo suficiente	Sí	Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares, Capital de riesgo	Sí.
No tengo tiempo suficiente	No	Inversores Ángeles, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares	Sí.
Me da miedo, No se me ocurre nada	Sí	Crowdfunding o financiación colectiva, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares	Sí.
No se me ocurre nada	No	Crowdfunding o financiación colectiva, Inversores Ángeles, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares	Sí.
No se cómo financiar el emprendimiento	No	Incubadoras / Aceleradoras, Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares	Sí.

No se cómo financiar el emprendimiento	No	Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares	No.
No tengo tiempo suficiente, Me da miedo, No se cómo financiar el emprendimiento	No	Préstamo Bancarios, Préstamos de amigos y familiares, Capital de riesgo	Sí.

No emprendedores que no quieren emprender:

Me gustaría emprender

No
No
No
No
No

6.2 Anexo 2 - Entrevistas

Modelo entrevista a emprendedores

- 1) ¿De qué se trata el emprendimiento?
- 2) ¿Es de alto impacto?
- 3) ¿Cuándo nació?
- 4) ¿Habías emprendido antes? De ser así ¿Por qué murió?
- 5) ¿Cómo financiaste el proyecto?
- 6) ¿Qué ventajas puedes resaltar al financiarte de esta manera?
- 7) ¿Si no hubieses contado con capital propio como te hubieses financiado?
- 8) ¿Cómo ves la situación en Argentina para emprender?
- 9) ¿Cuál es tu opinión acerca del crowdfunding?
- 10) ¿Cuál es tu opinión acerca de las aceleradoras?
- 11) ¿Cuál pensás que es el principal desafío a la hora de emprender?

Entrevistas

Entrevista Jacques Chauvin - Inversor Ángel (E1)



1. ¿En qué consiste el trabajo de un Inversor ángel?

Primero nos basamos en la parte de sourcing de proyectos, es decir, nos ponemos en relación con Otros inversores ángel para tener un flujo mayor de startups y proyectos. Por esa razón nosotros Abrimos un club de inversores ángel y por otro lado nos llegan muchos emprendimientos gracias A la red de Emprear y otras redes internacionales que fuimos desarrollando.

En cuanto a las redes nacionales, estamos en contacto con ecosistemas como son las aceleradoras NXTTP Labs y Wayra en cuanto a proyectos, también estamos ligados con el IAE Business School, distintas universidades como la UADE, la Di Tella y la San Andrés entre otras.

El ecosistema del IAE y Emprear existe hace más de 15 años, pero el resto con las aceleradoras está muy inmaduro. Tenemos una relación de 3 años aproximadamente.

También tenemos acuerdos con instituciones públicas como son los programas del Fondof, FondeAR, Buenos Aires emprende, el programa de aceleradoras, entre otros.

Esto en cuanto a Sourcing, luego tenemos la parte de desarrollo de los proyectos donde tenemos que ver la manera de hacer crecer a los proyectos en los que invertimos aprovechando distintas Herramientas nacionales e internacionales.

Actualmente se están yendo muchos emprendimientos afuera por temas de financiación.

Particularmente a Chile con el programa Startup Chile, a México y algunos a Brasil.

Por eso en este momento estamos luchando para mantener a los proyectos más prometedores acá en argentina ya que se van por beneficios financieros y también por el riesgo país.

2. ¿Usted cree que el entorno Argentino juega un papel importante?

Si totalmente, como te dije se están yendo muchos proyectos a buscar financiación afuera seducidos por distintos beneficios impositivos o legales que acá no encuentran.

En sí es un mercado muy competitivo, hay muchos inversores ángel en búsqueda de los proyectos más prometedores. Cuando un proyecto aparenta a ser escalable muchos inversores nacionales e internacionales vienen a pelear por su participación.

Como dije, particularmente Brasil, Chile y México son países que están invirtiendo fuertemente en desarrollo de proyectos y atrayendo mucho a los emprendedores Argentinos y de otras partes del mundo.

En cuanto al punto de vista del Inversor Argentino también influye negativamente ya que la inversión en un Startup implica un riesgo muy elevado de por sí y a ese riesgo hay que sumarle otro riesgo muy alto que es el riesgo país.

Hoy en día hay que ser cautelosos a la hora de armar una cartera de inversión ya que si no se tiene en cuenta el riesgo que implican estos proyectos, la cartera no va a estar bien distribuida y puede llevar a dolores de cabeza o una mala impresión con respecto a las Inversiones de alto potencial.

3. Entonces, ¿usted afirma que sobran las fuentes de financiación para emprendimientos prometedores?

No digo que sobran porque siempre hacen falta, pero sí son abundantes.

En la parte de Seed capital que son los préstamos para empezar de U\$\$ 25.000 y U\$\$ 50.000 aproximadamente se suelen encontrar fácilmente si uno se sabe mover.

Como te digo tenés muchos préstamos nacionales para empezar donde no suelen dar más de \$

70.000 y sino aceleradoras como Wayra y NXTP Labs. Luego hay muchas internacionales. Entre las más importantes están Startup Chile que te dan U\$S 40.000 por radicarse en Chile, a Ventue Hive en Miami que apoyan el desarrollo de negocios en Miami y te brindan U\$S 40.000, En México también tenés programas que aportan U\$S 40.000 y en varias ciudades como Monterrey tenés aceleradoras muy importantes que pueden dar importantes sumas a los proyectos más prometedores.

En Brasil también hay programas como el de Belo horizonte donde el gobierno local te financia el desarrollo de la compañía sin equity.

4. ¿Por qué invertir en startups?

Primero porque siempre es bueno variar una cartera de inversión. Se recomienda que entre el 7% y el 10% del patrimonio de una persona debería estar invertido en proyectos de alto riesgo como las startups. El resto de tu cartera si debe estar colocada en inversiones más seguras. Pero esa inversión mantiene o rinde muy poco. Vos con ese 10% de inversión de alto potencial podés ganar hasta 10 veces lo invertido en unos pocos años.

Nosotros sabemos que hay una tendencia, de los proyectos que pasan los primeros años un tercio muere, el otro tercio se estanca, es decir, no pierde plata pero no genera ganancias extraordinarias y el otro tercio logra generar un alto impacto y multiplicar por 10 lo invertido.

El año pasado el sector del software creció al 8% cuando el resto de la industrias estaban paradas. Por otro lado en Argentina hay muy buen know how, muy buenos emprendedores, muy buena capacitación, todo a un costo relativamente bajo comparado a mercados más desarrollados o mismo vecinos como Brasil y Chile.

5. ¿Qué se evalúa a la hora de invertir?

Primero es el equipo, se evalúa el background o sino que tenga la capacidad para llevar a cabo el proyecto y también es importante percibir que tengan ganas de expandirse. Yo miro mucho las expectativas de expansión internacional y las ganas que tengan de crear valor.

Luego si se mira el modelo de negocios, en que se basan para hacer las estimaciones, si conocen a qué público van a atender y que necesidad están satisfaciendo.

También se mira mucho el potencial del mercado que se está abarcando, si es un nicho muy particular seguramente encuentre un techo de crecimiento mucho más rápido que un proyecto que apunta a un público más global.

Si el proyecto tiene muchos requerimientos como por ejemplo contratar muchos empleados capacitados en el exterior o grandes inversiones para trasladarse internacionalmente también

implican una limitación en cuanto a la expansión.

Por otro lado también nos llegan muchos emprendedores recomendados, por lo que tenemos mucho background de los 6 o 12 últimos meses y ya podemos ver las métricas y analizar la evolución, por lo que es más fácil tomar una decisión de esa manera.

Una vez que se presentan los emprendimientos se hace un seguimiento en los próximos 6 a 9 Meses para ver cómo se desenvuelven en su campo de negocios y determinar con mayor precisión el potencial del negocio para ver como lo podemos hacer crecer.

6. ¿Cuáles son los requisitos para presentarse ante un IA a solicitar inversión?

Si uno no conoce a de cerca a los inversores se tiene que demostrar que se tiene un proyecto viable y que se trabajó en la idea.

Para poder demostrar eso necesitas tener un modelo de negocio cerrado, un canvas, algún modelo del producto y dar una buena presentación con 10 o 15 slides dependiendo del proyecto.

7. ¿Cómo describirías el ecosistema incubadora – Inversores ángel?

Están muy relacionados, en argentina hay aproximadamente 3 clubes de inversores ángeles realmente buenos y tenés dos incubadoras principales como Wayra y NXTP Labs.

Ellos actúan de manera conjunta y se comparten los proyectos para hacerlos crecer.

Una vez que se hace la selección en una aceleradora, esos mismos proyectos siguen buscando financiación y pueden ir recomendados por un club a otro para grandes inversiones y que el proyecto crezca y todos se vean beneficiados.

Para mí el ciclo sería: en primer lugar los préstamos personales o del círculo personal y aplicar para algún préstamos subsidiado por el gobierno. Luego conseguir inversiones ángel entrando por aceleradoras o de manera particular con fondos de seed capital chicos (entre U\$\$ 25.000 y U\$\$ 50.000) y luego potenciar con rondas de inversión más grandes de U\$\$ 250.000 a U\$\$ 500.000 que se pueden dar con grupos de inversores ángel o venture capital.

Acá en Argentina se hace mucha Coinversión comprado con el exterior. Se suelen armar rondas grandes donde el monto lo juntan entre 4 inversores ángel que ponen U\$\$ 25.000 cada uno y luego un fondo pone el resto. Afuera es más común que un solo grupo cubra el monto total de la financiación. Esto también se da para diversificar el riesgo y no invertir U\$\$ 250.000 en un solo proyecto.

Ahora las aceleradoras también están haciendo un follow on en sus inversiones donde hacen una primera inversión de U\$\$ 25.000 y luego pueden hacer un follow on de hasta U\$\$ 100.000. Eso enfocado a solo el 10% de los proyectos que presentan mayor potencial.

8. ¿Cuál es su opinión del Crowdfunding?

Está muy desarrollado en Europa y en Estados Unidos, acá no es muy común, se da el caso de Ideame pero es para proyectos muy particulares y por lo general orientados a la cultura.

El principal problema del crowdfunding acá es que se requiere mucha confianza y en Argentina difícilmente la gente esté dispuesta a invertir en un proyecto que desconoce al equipo desarrollador y que no sabes si van a cumplir con las recompensas o no. Acá me han llegado varias campañas particulares a mí y escuche de muchas que terminaron siendo un fraude. No quiero dar nombres porque no viene al caso pero creo que con la desconfianza que hay la gente prefiere acercarse a los clubes de Inversores ángel e invertir directamente ahí.

También creo que el crowdfunding está delimitado a proyectos muy particulares B2C y no tanto como para financiar la creación de una startup, sino proyectos desarrollados por las mismas.

Uniendo estas dos variables creo que el crowdfunding en Argentina es muy difícil de la manera en que lo conocemos ya que actualmente se está llevando a cabo una especie de Crowdfunding informal donde cada proyecto no es financiado por un solo inversor o un solo grupo de inversores sino que junta muchos inversores o varios grupos a través de contactos para financiarse.

Pero si veo que hay un potencial importante a futuro y por eso estamos tratando de desarrollar nexos con referentes en las provincias para generar una red de inversores en el interior del país.

La idea de esto es porque actualmente la actividad está muy centrada en Buenos Aires y prácticamente no tenemos presencia en las provincias.

Pero como te dije, no sería el crowdfunding tradicional de Kickstarter sino que creamos una red de gente conocida para reducir el riesgo de la incertidumbre. Pero este punto particular va a llegar cuando se democratice la inversión.

Hoy en día la actividad está muy poco desarrollada y delimitada a pocos grupos inversores específicos, fondos y generalmente destinada a emprendedores que ya han tenido éxito y vendieron sus otras compañías. Todavía es muy poca la gente que invierte de su bolsillo. Una vez que se democratice creo que sería más viable el crowdfunding teniendo una entidad que lo represente y que seleccione los proyectos brindando más seguridad a los inversores.

9. ¿Por qué a la hora de hablar de proyectos automáticamente te delimitas a la industria del software o de alto impacto?

Nosotros en si no buscamos ese tipo de negocio. Por lo general todos los clubes de inversores Ángel buscan emprendimientos de alto potencial. Básicamente esto es que sean escalables. Por lo General son emprendimientos de la industria del software, de energías o de algún tipo de ingeniería que revolucione las maneras en que se hacen las cosas.

El problema es que si vos querés financiar un emprendimiento tradicional, llamémoslo un almacén, puede ser muy interesante pero siendo muy positivos te puede generar una rentabilidad del 5% al 10% anual aproximadamente. Y un inversor busca con este tipo de emprendimientos que representan un riesgo importante se espera un retorno importante. Por esa razón es que cuando te hablo de proyectos únicamente me refiero a los de alto potencial. Para que tengas una idea se espera una rentabilidad del 95% anual. Lógicamente que debido al alto riesgo muchas startups caen, pero la idea es que de un grupo de 10, 3 se destaquen y crezcan en tal proporción que soporten las pérdidas del resto y generen ganancia exponencial y multipliquen de 10 a 15 veces.

10. ¿Si tuvieras que comenzar un emprendimiento cómo lo financiarías?

Primero trataría de hacerlo por mi cuenta, utilizaría fondos personales o friends & family hasta avanzar lo más lejos posible. Esto es así porque uno cuando se financia al principio no es del todo recomendable acudir a una aceleradora o un business angel directamente ya que perdés puntos de equity a un precio muy bajo.

Cuanto más avanzado llegues a esta etapa, mayor va a ser el valor que obtengas por cada punto de equity y mayor va a ser tu poder de negociación con respecto al inversor.

Si uno pretende conseguir entre U\$S 20.000 y U\$S 30.000 inicialmente con un business angel te puede costar un porcentaje muy alto de la compañía. Siempre es más recomendable esperar entre 6 a 12 meses para poder establecer la actividad y conseguir datos más concretos que respalden el proyecto y recién ahí tratar de salir a buscar financiación. De ser posible, la primer financiación externa sea de un grupo inversor cercano para perder lo mínimo de equity posible.

Entrevista Banco - Gerente financiero de banco de primera línea. (E2)

1. ¿En qué consiste tu trabajo diario y cómo evalúas a tus clientes a la hora de otorgar préstamos?

Antes de dar un crédito, se necesita analizar el balance del mismo para ver su estado crediticio. El negocio del banco se basa en analizar el riesgo, prestar dinero, pero asegurarse que el dinero que se presta sea devuelto. El banco ofrece productos de crédito, servicios transaccionales, seguros, entre otras cosas.

El mercado de este banco viene por el mercado de individuos, y están creciendo en empresas y pymes. Como entidad financiera se analiza el riesgo sobre el préstamo.

Podemos clasificar los créditos en las siguientes aristas:

- Préstamos: individuos (personales – tarjetas de créditos)
- Pymes – Productos de capital de trabajo (plazos de 1 años)
- Proyectos de inversión (a largo plazo)
- Empresas (según la facturación anual)

Se hace esta diferenciación ya que se aplican diferentes tasas según la magnitud. Por otro lado, además de ofrecer préstamos tenemos la posibilidad de poder brindar créditos a los clientes pero de otra manera. Entre ellos podemos encontrar: descubierto en cuenta, venta de cheques, préstamos en pesos para capital de trabajo (compra de materia prima), tarjetas de crédito y préstamos de mayor plazo.

En definitiva el banco busca trabajar con buenos clientes. Que devuelvan lo que se pide. Tienen que tener buena información para que se pueda proceder a recibir préstamos. ya que los del área comercial analizan el balance. En las pymes se nota mucho la informalidad. Eso juega en contra a la hora de pedir un préstamo.

2. ¿Cómo ve el entorno en Argentina para emprender?

Informalidad: Mucha presión fiscal. El empresario pierde la dimensión del negocio ya que al no tener dimensión de la realidad no se considera cuánto se factura.

3. ¿El banco otorga préstamos a emprendedores sin balances?

En todo el sistema financiero tiene mucha dificultad ya que la empresa no tiene movimiento. La alternativa de financiación es muy baja. Ahí hay dos posibilidades. Obviamente tenes que tener un balance para que te presten, auditado y firmado. Si vos tenes un startup, dependiendo cómo se genera, de donde vienen los socios, como se genera la empresa, tal vez viene de otra startup. Si no se tiene nada de trackrecord es muy limitante. Ningún banco ni público ni privado no acompaña ese proyecto. El banco te puede acompañar pero necesita algo que respalde el crédito para tener garantías. El banco tiene programas para pymes (de un año) donde por medio de indicadores te hace una oferta ajustada, por empleados, por calificaciones en otros bancos, para poder ofrecer una oferta inicial para financiar.

4. ¿Es argentina confiable para los préstamos?

La argentina es un gran país con muchos recursos humanos y muchos recursos para generar recursos. Lo que falta son señales o políticas que hagan que la gente decida a emprender. Esto debería cambiar en un futuro ya que las condiciones están dadas.

5. ¿Cómo cree usted que el avance de la tecnología impactó sobre las formas o alternativas que tiene una persona a la hora de financiar sus proyectos? (si podes notar que la gente ya no recurre tanto a los préstamos bancarios - Por ejemplo con el surgimiento de Afluente y otras plataformas de financiación colectiva y colaborativa).

Es para emprendedores muy chiquititos que necesitan montos bajos. Hay que ver si necesitas mucho dinero si pudiera ser. Siempre van a estar esas alternativas, pero hay mucha gente que no califica en el sistema financiero, porque están en el veraz. Siempre van a ver alternativas de financiación distintas al banco por las necesidades. Como efectivo ya, que como no califican en un banco, se vuelcan a esos sistemas de financiación. El tema no es recibir, sino, el que da. El tema no es pedir plata sino prestar. Como inversor estaría bueno conocer al emprendedor para ver cómo va a ser la empresa en el futuro.

6. ¿Hubo una caída en los préstamos bancarios en los últimos tiempos?

Hay limitantes por las tasas de intereses, que están muy altas. LA economía está un poco complicada. Uno se encuentra con balances que están golpeados. Eso hace que se genere una consecuencia y que haya menos préstamos hoy. El que quiera tomar el préstamo tiene que servirle ya que el banco está dispuesto a prestar. Es algo coyuntural. Las pymes son en mayor proporción que la empresa.

CEO y fundador de mediana empresa agropecuaria. (E3) - Emprendedor tradicional.

1. ¿De qué se trata su emprendimiento?

- La empresa se dedica a la producción de fertilizante líquido y a granel proporcionando a los clientes productos de calidad y servicios personalizados.

Tiene su fábrica en Ramallo, San Nicolás y su sede administrativa en Francisco Álvarez, Moreno.

2. ¿Considera a su emprendimiento de Alto impacto?

- No sé cuál sería la definición de alto impacto, pero la empresa lo que busca es satisfacer una creciente demanda de fertilizantes a lo largo de todo el país y buscando una mejora constante en el producto y el servicio.

3. ¿Cuándo nació?

- La empresa nace en 1999. Al principio teníamos nuestras oficinas en Corrientes y Esmeralda y terciarizabamos la producción. En 2010 pudimos inaugurar nuestra planta en el parque

industrial Ramallo y actualmente estamos terminando los procesos de automatización en fábrica.

4. ¿Habías emprendido antes? De ser así ¿Por qué murió?

- No, antes de este proyecto yo trabajaba en relación de dependencia para distintas empresas. Para ese entonces una de las empresas que gestionaba fue adquirida por otra organización y los nuevos dueños querían deshacerse de la unidad de fertilizantes por lo que negocié con ellos y me hice cargo de la unidad.

5. ¿Cómo financió usted su emprendimiento?

- El emprendimiento se financió originalmente con aporte de capital propio y un fuerte apalancamiento de deuda comercial de corto plazo con proveedores del exterior, a quienes se les garantizó el pago con un colateral (contrato de venta con empresa de primera línea).

¿Usted cree que si hoy en día tuviera que hacerlo nuevamente, siguiendo el mismo camino tomado, lograría el mismo éxito? ¿Por qué?

- Difícilmente ese esquema sea viable en el actual contexto económico en la Argentina debido a las restricciones existentes en materia de importaciones, a lo cual hay que agregarle el impacto de la inestabilidad financiera que hace que las aseguradoras del exterior no estén muy proclives a garantizar créditos a compradores de nuestro país. Es una situación que se revertirá pero no en el corto plazo.

6. ¿Qué ventajas encuentra usted en financiarse como lo hizo?

- Financiarse con fondos personales te proporciona una gran ventaja. Primero uno mantiene el control total de las decisiones; Segundo, en caso de fracasar, uno pierde su dinero y nada más. En cambio si uno le debe a un tercero debe responder ante la deuda y muchas veces los emprendedores ponen todo en sus emprendimientos.

7. ¿Si usted tuviera que arrancar de cero, como financiaría su proyecto? ¿Por qué?

Supongo que la pregunta está vinculada al inicio del mismo emprendimiento que actualmente tengo. La verdad que se trata de un negocio que es muy intensivo en las necesidades de capital, sobre todo para la compra de materias primas, de manera que sin dudas es fundamental poder contar con capacidad de financiamiento externo y como eso hoy es bastante más complejo por las razones expuestas anteriormente, la única opción posible es dándole mayor apertura a la compañía tratando de asociar a algún proveedor del exterior.

Cubierto este punto y realizando una adecuada planificación financiera, existen actualmente en nuestro país varias herramientas que nos permiten financiar el costo operativo de estructura a tasas negativas o muy bajas.

8. ¿Cómo ve el entorno en Argentina para emprender?

El entorno es complejo para los emprendedores pero existen herramientas poco publicitadas que involucran subsidios y líneas a mediano plazo en moneda local que son realmente interesantes, esto en cuanto a las herramientas de financiación de proyectos. A su vez es fundamental diferenciar entre los tipos de proyectos ya que en la actualidad en nuestro país y debido al contexto fuertemente restrictivo de las importaciones todo aquello que involucre una posibilidad cierta y concreta de sustituir bienes que actualmente se compran en el exterior tienen mayores posibilidades de llegar a buen puerto que aquellos que no lo consideren. Por otra parte están aquellos que implican innovaciones tecnológicas ya sea en los procesos o en bienes y servicios que también pueden tener mayor posibilidad de éxito habida cuenta la mayor posibilidad de obtener financiamiento por intermedio de los diferentes instrumentos ofrecidos desde varios organismos públicos.

9. ¿Conoce en profundidad el Crowdfunding, las aceleradoras y los inversores ángeles?

No, he leído en distintos artículos, alguno de esos conceptos. Pero les mentiría si afirmara que conozco la funcionalidad de manera profunda de dichas alternativas de financiación.

10. ¿Cómo cree usted que el avance de la tecnología impactó sobre las formas o alternativas que tiene una persona a la hora de financiar sus proyectos?

- La tecnología a nivel internacional en los países desarrollados tiene un muy alto grado de relevancia al momento de obtener financiación, hay sitios especializados en los start ups que hacen que la masificación y la inmediatez con que los potenciales inversores tienen acceso a los diferentes proyectos permitan avanzar con los mismos. Aunque También hay que considerar que no todos los proyectos pueden ser presentados de manera tan masiva, por lo tanto hay que saber que la tecnología es una herramienta más, muy importante pero no la única para llegar a la mayor cantidad de potenciales inversores, pero de ninguna manera puede ser la única.

11. ¿Cuál cree que es la principal dificultad que debe enfrentar un emprendedor?

- En la Argentina es bastante más complejo conseguir el financiamiento, cosa que no es así en otros países, en los cuales el punto clave es llegar al mercado (difusión – distribución)

Mariano - Co-fundador Cinemad - Emprendimiento de Alto Impacto (E4)

1. ¿De qué se trata tu emprendimiento?

Agregan interacciones sobre videos existentes para aumentar la eficiencia de las campañas de marketing en internet.

2. ¿Consideras a Cinemad como un emprendimiento de alto impacto?

Si, totalmente. Cinemad se mueve en un rubro donde hay solo 6 compañías que hacen lo mismo en el mundo y todas tenemos menos de 2 años de vida. No hay nada programado, es todo prueba y error. Tuvimos que pivotear muchísimo.

Nadie quiere hacer nada si no hay plata. Yo no soy programador, solo tuve la idea. a mi equipo lo conseguí vendiendo pasión. Tenés que vender tu idea, convencerlo de que tenés la mejor idea del mundo y así lograr que la gente trabaje más por menos dinero.

3. ¿Cuándo comenzó el emprendimiento?

Nació en Abril del 2013.

4. ¿Habías hecho otro emprendimiento antes?

Había participado en otro emprendimiento hace unos años donde no era el fundador pero sí el principal empleado.

¿Por qué lo dejaste de hacer?

Ese emprendimiento murió justamente porque no consiguió fondos. Comenzó con préstamos personales hasta que esta fuente se agotó y la persona que lo fundó es una persona grande que no estaba familiarizada con las maneras alternativas de financiación y no supo conseguir más fondos.

Hoy en día esa persona fue nuestro principal inversor y a partir de ese entonces se involucró en el mundo de los inversores ángeles donde nosotros conocíamos a mucha gente del rubro y lo ayudamos a que comience a involucrarse.

5. ¿Cómo financiaste este proyecto?

Empieza en Abril cuando fui a ver a esta persona y le muestro el producto en un Power point y le gusto por lo que tomo un 10% del equity a cambio de 10.000 dólares.

Luego nos postulamos en NXTP labs donde toma otro 10% en nota convertible, es decir que no toman acciones de inmediato sino que uno toma una deuda de equity con ellos.

6. ¿Qué ventajas encontrás vos en recibir fondos de un inversor ángel con respecto a otras formas de financiación?

Hoy que un banco te de un préstamo para un emprendimiento es prácticamente imposible ya que no suelen invertir en innovación. También te piden muchos requisitos que no tenés ya que estas recién arrancando y no tenés ningún activo para respaldarte.

Luego Crowdfunding tenés Ideame que es más para productos físicos y en el caso de Ideame es más cultural. Para el tema de servicios es mucho más complejo. Igualmente si tengo unas ideas para algunos proyectos donde sí me gustaría probar la hipótesis del Crowdfunding ya que me parece muy interesante el hecho de que no perdés parte del equity y te permite crear y validar los clientes.

7. ¿Cómo ves la situación de argentina para emprender?

Hoy es muy difícil ya que esta última década fue muy buena para ser empleado. Con el tema de las paritarias te defienden el sueldo y podés crecer. Pero para ser emprendedor la verdad que está muy difícil. No solo desde lo económico sino de la burocracia que hay. De todo lo que tenés que hacer día a día. Nosotros hace 3 meses que estamos tratando de abrir una sociedad local para cobrar un préstamo y como está parado en la IGJ no podemos cobrar la plata que necesitamos.

Por ejemplo en Chile hay una ley que vos en un mismo día podés abrir una sociedad de urgencia y yo hace 90 días que vengo luchando y todavía no lo pudimos resolver. Es mucha la diferencia.

8. ¿Cuál es tu opinión con respecto a los préstamos subsidiados por el gobierno de Buenos Aires?

La verdad son temas muy interesantes ya que el gobierno está dando muchos préstamos de buena fe donde te prestan dinero para comenzar sin que tengas que devolver nada. Pero por lo general son montos muy chicos que de poco sirven y es realmente muy difícil conseguirlos ya que todos se postulan.

Otro tema interesante que si pudimos aplicar es que el gobierno tiene un acuerdo con algunas aceleradoras y por cada peso que invierte una aceleradora en nuestro proyecto, el gobierno aporta otro peso sin toma de equity. Es un préstamo a buena fortuna donde vos no perdés

equity ni tenés que devolver el dinero salvo que la compañía se venda. En caso de venderla debes devolver 3 veces más de lo que te prestó el gobierno y ese dinero vuelve al ecosistema y está destinado únicamente para volver a ser aportado a otros emprendimientos.

9. ¿Qué opinión tenés acerca del Crowdfunding?

Hay un caso muy raro que se está dando en cuanto a Crowdfunding, en Mayo salió un artículo sobre cuando kickstarter comenzó con el tema del crowdfunding era muy difícil ver la propuesta de valor. Que una persona te pre pague por un proyecto que todavía no está funcionando ni sabía que iba a funcionar. Hoy termino explotando, para que te des una idea un amigo sacó un proyecto de una valija que se arrastraba y él ya tenía la inversión para hacerla gracias al aporte de varios inversores ángeles pero igualmente usaron la plata de los inversores para lanzar una campaña de Crowdfunding en vez de lanzarla directamente a las tiendas.

creo que hoy pasa más por una estrategia de comunicación y tener beta testers del producto más que verlo como una manera de financiarse.

10. ¿Qué opinas vos de las aceleradoras?

Las aceleradoras son un tema especial, son un mal necesario. Las sigo viendo realmente caras ya que son los puntos de equity más caros que vas a perder ya que te toman en una época temprana donde cada punto de equity vale muy poco. Para que tengan una idea la compañía hoy vale 2 millones y medio de dólares. Cada punto de equity vale 25 mil dólares que es lo que ellos aportaron por 10 puntos de equity.

Pero bueno sin la ayuda de ellos no hubiese podido validar mi hipótesis de mercado, conseguir más inversores, ya me hubiese muerto.

Son un mal necesario, son caras pero te dan muchos beneficios. Podés acceder a una extensa red de contactos y te dan coaching y asesoramiento. Sin dudas lo volvería hacer aunque me parece que es muy caro.

Gonzalo Olmedo - WinClap - (E5)

1. ¿De qué se trata tu emprendimiento?

WinClap es una propuesta de marketing que interactúa con el usuario y premia con un premio físico al usuario, una gift card, una Coca-Cola, un Starbucks. Una vez que interactúa con la marca, empiezan a aparecer sucesivas pantallas en donde el usuario va ingresando información y va poniendo qué es lo que le interesa más, por ejemplo, ropa, moda. Si quiere

obtener más premios tiene que llenar más información, que es recopilada. Una vez que el usuario termina de usar la aplicación y ganó el premio tiene que ir a la página de la empresa y tiene que poner usar o redimir premio.

Básicamente, para que comprendan el modelo de ingresos, se paga por el espacio de juegos, o aplicaciones, cualquier cosa que tenga gamification, es decir que se puedan cumplir objetivos. Le cobramos a las empresas por la información que recopilamos. Nosotros metemos esta tecnología a través de un SK o tag dependiendo qué tipo de aplicación sea. Una vez que el usuario recibe el premio ahí es donde empieza la interacción. El usuario interactúa dentro de la misma aplicación. Puede simplemente tocar “cerrar” y vuelve automáticamente al juego. -Entonces, para redondear el concepto; vos le pagas al que hizo la aplicación para usar el espacio de publicidad, y tu modelo de ingreso es vendiendo la información recopilada a las empresas a través de premios físicos de las marcas a los usuarios de la aplicación o juego.

2. ¿Cuándo nace WinClap?

Nació entre Noviembre y Diciembre del año pasado y formalmente hace 4 meses cuando ingresamos en Wayra. Se empezó a desarrollar en Córdoba desprolijamente, pero en Junio cuando nos vinimos 4 del equipo a Buenos Aires empezamos más seriamente, Somos 4 que nos vinimos a Buenos Aires y 4 que se quedaron en Córdoba.

3. ¿Tuviste algún emprendimiento anterior a WinClap? ¿Antes del proyecto como era tu vida?

Antes estudiaba, me recibí ahora en Diciembre de Administración y también hice contabilidad. Me faltan 6 materias para terminar. También trabajé en 2 empresas y tuve emprendimientos caseros como vender cuadros y zapatillas.

4. ¿Por qué los dejaste de hacer?

Lo de las zapatillas era un emprendimiento que se complicó ya que importábamos las zapatillas de Brasil y no las dejaron entrar por el tema de la importación. Desmotivación. Lo hacíamos porque queríamos hacer cosas. Si no hay algo más lo terminas abandonando. El trabajo en relación de dependencia, justo coincidió con empresas nuevas que se desprendían de otras empresas y bueno, al principio me pareció muy divertido y después me aburrí.

5. ¿Cómo financiaron el proyecto inicialmente?

Inicialmente somos dos socios que pusimos plata nuestra. Con un préstamo “friends and family” de nuestros padres hasta que cuando se formalizó con Wayra, ahí entró una inversión más fuerte. La realidad es que siempre fuimos un poco “locos” en el sentido de que no teníamos oficinas y trabajábamos todo desde nuestras casas. No teníamos muchos egresos, simplemente pago de diseñadores y programadores. Esto fue hasta Marzo del año pasado y luego entró la inversión de Wayra, luego inversión del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires que co-invierte con Wayra y además inversores privados, o mejor dicho ángel.

¿Cómo consiguieron los inversores ángeles? ¿A través de Wayra?

No. A través de nuestros contactos en Córdoba. No eran conocidos, pero confiaron en nuestro proyecto luego de unas charlas y encuentros, básicamente pasión.

6. ¿Qué ventajas podés resaltar al financiarse de esta manera?

Yo creo que esta alternativa de financiación es muy buena ya que nos abrió las puertas a poder desarrollar este tipo de emprendimiento.

7. ¿Si vos no hubieses tenido la suerte de la ayuda de los familiares, a donde hubiesen recurrido primero?

A una aceleradora, totalmente. De hecho es a lo primero que recurrimos. Nosotros no entramos a Wayra de coincidencia, más bien era un objetivo nuestro. Era el objetivo principal del año 2014. Para que nuestro emprendimiento funcione, teníamos que sí o sí ingresar en una incubadora. Investigamos mínimamente el mercado y fuimos a NXTP Labs, a Wayra, y nos gustó Wayra. Invertimos muchas horas para entrar Wayra.

8. ¿Cómo ves el contexto Argentino para emprender?

La verdad no es el mejor momento, un contexto inflacionario es difícil de llevar adelante. Si lo sabes manejar bien puede representar una gran oportunidad. pero para el común denominador de la gente es un desafío extra.

También hay muchas trabas por parte de la legislación Argentina. lamentablemente no está muy orientada a los emprendedores. Igualmente esto poco a poco se va revirtiendo y esperamos que en unos años la situación mejore.

9. ¿Cuál es tu opinión acerca del crowdfunding?

Yo creo que es herramientas muy importantes. En nuestro caso, nosotros contamos con el apoyo de nuestra plata, de nuestros padres que estaban dispuestos a ayudarnos y de un montón

de gente que nos rodea, de hecho hasta el día de hoy, que no nos desespera buscar plata pero porque tenemos la posibilidad, pero al margen de eso, estas herramientas que mencionabas antes son fantásticas.

10. ¿Cuál es tu opinión acerca de las aceleradoras?

Como mencionamos anteriormente, ingresar en Wayra (una aceleradora) era nuestro principal objetivo. Siempre quisimos formar parte de una aceleradora para poder recibir financiación y además poder lograr que nuestro proyecto esté donde esté.

¿Cómo fue el proceso para entrar a Wayra?

Aplicamos 2 veces, en Marzo, no entramos, llegamos a la semifinal y quedamos afuera porque todavía no estábamos funcionando. Volvimos a aplicar en la convocatoria de Junio y tuvimos muchas reuniones, con especialistas, llegamos a la final con 15 equipos de los cuales entramos 6. No facturábamos, mostrábamos tasas de conversión.

11. ¿Cuál piensas que es el principal desafío a la hora de emprender?

El principal desafío es las instancias en donde te fue más. El fracaso. Por ejemplo yo tuve varios proyectos antes de este en donde iba a una reunión y nos decían que el proyecto no servía o nos decían que no éramos innovadores. No sólo era difícil encontrar programadores, sino que a veces la idea no era tan buena como nos parecía a nosotros. Así se nos iban los programadores, ya que a la gente no le interesaba nuestro producto. Esas instancias son las que si no tenés la pasión y las ganas, abandonas. Todo el resto sigue surgiendo, tanto financiación, problemas de equipo. Si tenes la capacidad de poder soportar el fracaso puedes superar todo. Tenés que estar motivado, eso es todo. Cuando perdes la motivación perdes todo. Si la perdes vos, la pierde el equipo. Si no estás motivado, te tenés que mostrar motivado.

¿Cuándo arrancaron el proyecto, ustedes dos arrancando programando la aplicación?

No, ninguno de los dos es programador. Armamos un equipo. Básicamente al inicio éramos 4, mi socio y otros dos más que eran los programadores de la aplicación. Uno era de “back end” y el otro de “front end” que hace la parte de diseño, user experience y demás. Luego fuimos incorporando al equipo una parte técnica y una comercial.

¿Cómo lograron involucrar a los programadores al principio?

No es tan fácil, transmitirle mucha pasión, mucha expectativa, mucho “hacer algo distinto”, mucho querer crear. Es tener el concepto de crear constantemente. Para los programadores es fundamental transmitirles que están creando algo que es suyo, y de nadie más. Es algo en

ellos muy importante en ellos ya que no es como estar en Google o Globant, en donde si son libres de hacer las cosas pero están haciendo algo para una empresa en fin. Acá tienen toda la libertad también pero están haciendo algo suyo.

Liderar una empresa que tiene un potencial muy importante es el atractivo. También en Córdoba se da que no hay mucho emprendimiento, entonces como que era atractivo formar parte de Winclap pero en fin es pasión.

¿Conocías a tus socios?

No, amigos en común que estudiaban en la misma universidad que ellos. Los entrevistamos y bueno.

¿Les ofrecieron equity o sueldo?

Sueldo desde el primer día y un equity pequeño. Ellos siempre tuvieron sueldo desde el inicio, de hecho mi socio y yo no hasta que ingresó la financiación de Wayra. Los programadores tienen equity y stock options.

¿Cuándo hablaste con el programador al inicio y le mencionaste que tenía una parte del equity, todo esto fue de palabra?

Todo de palabra. Es delicado, siempre la relación es mucha confianza. Hemos tenido muchos problemas de confianza. Si no hay confianza no hay nada. Hay programadores que no confiaban y se han ido. Nosotros no vendimos ninguna empresa, somos jóvenes, recién recibidos, estamos trabajando juntos y todos aprendemos de todos. Aprendemos de los de programación y ellos de nosotros. Cuando crece, siempre es medio desprolijo, pero es lo que tenemos que hacer, y Wayra también lo entiende así. Crecer hay que crecer como sea, después vas arreglando lo que necesites.

Lourdes Rivas - GEAR TRANSLATIONS - Emprendedora de alto impacto (E6)

1. ¿De qué se trata Gear Translations?

Es un emprendimiento de alto impacto que permite una plataforma de traducción colaborativa. Lo que hacemos es ofrecer un plataforma online que sinergiza el trabajo de traductores profesionales, no tenemos nada de traducción automática pero logramos que los traductores trabajen en un mismo documento en simultáneo y así podemos ofrecer tiempos instantáneos, trabajan sobre un mismo ecosistema.

¿Cuál es el Beneficio para los traductores?

Los traductores reciben volumen de trabajo, (yo soy traductora de ahí sale el proyecto) y lo que te sucede siendo traductor independiente es que no tenés tanta llegada al volumen constante, ósea como cualquier trabajador independiente tenés que estar buscando la

oportunidad de ese trabajo que aparece, y en general no tienen tanta inversión de marketing ni tienen conocimientos, entonces lo que les sirve trabajando que agencias que canalizan el trabajo de empresas grandes a las cuales ellos no llegarían por no tener las facilidades de facturación que tiene una empresa o el acceso a un departamento de compras de una empresa, lo que nosotros hacemos es canalizar volumen que ellos pueden recibir diariamente

2. ¿Cuándo empezaste con el emprendimiento?

Lo empecé trabajando independiente comenzó a crecer el volumen de trabajo y tuve que empezar a rechazar cosas, por lo que arme un equipo de trabajo. La plataforma tal como está hoy que es el resultado de una investigación de mercado y trabajo con compañeros de la facultad esta hace dos años

¿Cómo funciona tu plataforma y cuál es el modelo de ingresos?

Hay dos unidades de negocios, una es venta empresa que es b2b puro ahí trabajamos con acción managers que tienen un contacto directo con la gente que trabajan dentro de esa empresa con necesidades de traducción, te contactan por mail con un archivo o lo bajamos de un sistema de ellos y lo traducimos

La otra unidad que es la de la plataforma y con la que queremos crecer es un acceso online a nuestra web, el cliente puede cargar un documento, se lo cotiza, paga con la tarjeta y lo recibe en su mail, 10 paginas en 3 horas.

¿Qué alcance tienen?

Estamos en Argentina y tenemos clientes acá y muy puntuales en Chile, Brasil, México, USA y España. Ahora estamos en proceso de crecimiento más global de poder establecer por ejemplo una oficina en España, yo acabo de venir de Madrid estuve tres semanas allá y haya una buena posibilidad en Europa como mercado ya que es un mercado principal gracias a la variedad de idiomas que tiene, ya que acá por ejemplo en América Latina para conquistar la región en traducción son nada más que dos idiomas, en cambio en Europa este mismo emprendimiento se enfrentaría a 5 culturas diferentes como mínimo, mayor llegada, más idiomas y es el 50% del volumen del mundo en traducción.

3. ¿Habías emprendido antes? De ser así, ¿Por qué no seguiste con el proyecto?

No, jamás había emprendido antes, esta es mi primera experiencia.

4. ¿Cómo comenzaron financiándose?

Creemos orgánicamente, ya que tenemos CV altos y CF bajos, por lo que nos apalancamos en la tecnología y trabajamos con una plataforma con 1500 traductores independientes, eso nos permitió crecer rápidamente por lo que nos alimentamos de nuestra propia facturación. Y después cuando fue necesario más inversión y contar con un equipo interno tecnológico, nos asociamos con otro emprendimiento que es WOLOX SA que lo que hacen es tomar equity de tu emprendimiento y lo que hacen es cobrarnos menos por la plataforma tecnológica.

5. Ventajas y desventajas de esta forma de financiación

Gracias a nuestro crecimiento orgánico tenemos libertad de ir pivoteando de acuerdo a lo que exija el mercado, además, junto con Wolox SA y los inversores ángeles que hemos comenzado a captar, tenemos la oportunidad de cumplir con los objetivos que nos proponemos, hasta el momento no hemos encontrado grandes desventajas.

6. Si no hubieras tenido la oportunidad de financiarte de esa manera, ¿a dónde hubieras recurrido?

En un principio creía que probablemente si no hubiera contado con un poco de capital propio para comenzar a emprender jamás podría haber hecho realidad este proyecto, aunque más adelante cuando conocí la labor que hacen las incubadoras mi opinión cambió, recurriría a ellas sin pensarlo dos veces.

7. ¿Cómo ves la situación en Argentina para emprender?

En Argentina o en cualquier lugar de Latinoamérica es todo muy burocrático hay mucho papeleo, tarda tiempo pero la realidad es que a mí me está saliendo todo lo que quiero hacer, no hay la liquidez que hay en san francisco o en Madrid de dónde vengo (incluso con la crisis española) pero eso es lógico por el lugar en donde estamos, no haya esa liquidez en ninguna industria, por lo que es más difícil conseguir inversores, créditos y es más alta la competencia. Así es la situación normal, pero hay créditos y planes, nosotros estamos en varios que son ANR (Aporte nos reembolsables) o tienen una tasa irrisoria, muy diferente a la de un banco que te genera como un 40% de interés y que nunca se lo dan a los emprendedores. Yo una sola vez pedí préstamo en un banco pero por un desfase en tiempos de pago, es decir un tema financiero. Pedí un crédito de capital de trabajo pero solo me lo dieron porque ya éramos una empresa consolidada.

Lo que nos está pasando hoy en día es que si bien facturamos una buena suma no estamos pudiendo crecer y si vos no creces desapareces, para crecer y escalar el dinero trae dinero, por

lo que necesitas capital para llegar a otros mercados a través de marketing o para tener productos competitivos necesitas inversiones ya que este mercado es muy competitivo. Por todo esto estamos buscando actualmente una ronda de inversión de capitales Ángeles.

¿Cómo ves la posición de los IA en Argentina?

La posición de los IA es la misma que los que antes se compraron un depto. Para alquilarlo y hoy tienen plata disponible para jugársela por una startup y está empezando a pasar mucho más que antes, antes en Argentina no existían inversiones así.

¿Por qué crees que un inversor ángel invierte en Start up sabiendo el riesgo?

Primero porque se dan cuenta que hubo varios casos de éxito y segundo porque miran afuera y en el resto del mundo esto es una práctica mucho más común que en Argentina, por lo tanto ven esos casos de éxito como whatsapp o Facebook y se arriesgan. Acá se generó un buen ecosistema emprendedor que antes no estaba por lo que los inversores tuvieron acceso a ver esas cosas y usan sus herramientas para ver si va a funcionar o no, obviamente, sigue habiendo riesgo.

¿Cuál es la forma de minimizar el riesgo?

Hay que mirar el equipo que lo forma, qué tipo de producto es, si es innovador, si hay mercado, si las pruebas de mercado muestran resultados favorables. Pero por sobre todo se mira el equipo de trabajo, tu idea puede ser genial pero si el equipo no es bueno no sirve de nada.

8. ¿Qué opinión tenés acerca del Crowdfunding?

Creo que es una herramienta muy interesante ya que permite generar un canal de pre-venta para artículos novedosos, igual, yo nunca recurrí a ese método de financiación ya que mi proyecto no se adecuaba a las características que el Crowdfunding requería.

9. ¿Qué opinión tenés acerca de las incubadoras?

Creo que son la herramienta perfecta para poder llevar un proyecto adelante, te permiten encontrar socios estratégicos y contactarte con personas que quieran invertir en tu proyecto.

¿Qué canales usaste para conseguir a tu socio?

Lo encontré por Emprear, ya que lo primero que me paso a la hora de ser emprendedor fue encontrar otros emprendedores, y en general lo que llegas no es buscar socios sino encontrar el problema de que no tenés socio y decir que no puedes solucionar ciertos aspectos de tu emprendimiento, por lo que en general pasa que uno a la hora de emprender no tiene todas las herramientas por lo que en general siempre se necesita un socio. En estas redes de

emprendedores encontrar todo lo necesario para hacer el emprendimiento gracias a los contactos.

10. Dificultades al emprender

La principal traba fue la tecnología, cuando nos asociamos con el socio tecnológico fue todo más fácil ya que no poseíamos la pata tecnológica ya que somos tres socias traductoras. Ese fue el mayor momento de conflicto, ya que tuve muchos proveedores buscando quien podía hacerlo, además era un socio lo que era muy complicado porque entender con quién asociarte es como casarte, además necesitaba alguien que comprendiera que era un producto que no tiene que ver con una plataforma de e-commerce y nada más. Una traducción no es lo mismo que vender un producto, tiene detrás toda una serie de procesos de calidad para que los traductores puedan trabajar y entender la visión de negocio, como poder plasmar lo que hace un traductor diariamente a un entorno donde tenga todo a mano.

Matias Doublier - Co-fundador Increase Card / Asesor nuevos emprendedores Empreare (E7)

1. ¿De qué se trata tu emprendimiento Increase Card?

Increase Card controla todos los pagos que reciben los comercios por tarjeta de crédito.

Cada vez más son los mercados que reciben pagos con tarjeta de crédito y cada tarjeta paga a diferentes días. Por ejemplo Visa paga a los 18 días, MasterCard a los 25, American Express a los 27, casi siempre se hace en cuotas. Por lo general los comercios no saben el monto exacto que van a cobrar ya que el banco suele descontar un monto por cada transacción sin notificarle a los comercios y muchas veces los pagos son rechazados.

Por lo que Increase aparece como solución a este problema contabilizando y gestionando cuando y cuanto se va a cobrar, cuanto retuvo el banco y que pagos fueron rechazados.

Increase es el único software en Latinoamérica que gestiona todos los pagos que los comercios reciben con tarjeta de crédito. Estamos dentro del rubro “Fintec“, es un rubro nuevo compuesto por Startups que se metieron en el rubro financiero a solucionar problemas. No provienen de los bancos, sino que son startups.

2. ¿Es el proyecto de alto impacto?

Según el crecimiento que está teniendo esta herramienta, y considerando que es la única herramienta que hace este podríamos decir que sí es un proyecto de alto impacto.

¿Cómo empezaste a meterte en el mundo emprendedor, cómo te decidiste ?

Primero me parece bueno dividir la pregunta. Hay un libro que clasifica a los emprendedores en 2. Los que emprenden por necesidad y los que emprenden por pasión y por ideales.

A mí me gusta mucho emprender, creo que puedo agregar mucho valor haciendo algo por mi cuenta. También emprender desde chico te abre mucha más puertas. La gente siempre esta predispuesta a ayudarte en lo que necesites siempre que uno demuestre pasión y determinación.

Yo arranque con un proyecto de algas donde le dedicaba mucho tiempo pero no le ponía plata. Le dedicaba mucha materia gris hasta que pudimos armar algo básico para presentarle el proyecto a un inversor que decidió invertir en el proyecto. Este proyecto ganó muchos premios y parecía que íbamos a llegar bien pero aprendí que lo más importante era el equipo antes que el emprendimiento. Porque mi socio decidió tenía otras intenciones por lo que decidimos dejar el proyecto.

Actualmente en Emprear me llegan muchísimos proyectos diarios muy innovadores y viables pero que no tienen un buen equipo armado entonces no lo podemos ayudar. Esto pasa mucho, que hay productos mejores que los que están en el mercado guardados porque no lo saben vender bien. Es por eso que creo que la financiación es importante pero el equipo es determinante.

Cuando me di cuenta de esto comencé con mi socio actual a armar Increase Card con fondos propios hasta que pudimos crear un producto mínimo viable. conseguimos un cliente que se animó a usarlo y nos ayudó a validar nuestra hipótesis de mercado.

3. ¿Cómo fue que comenzó el proyecto?

Una vez que detectamos la necesidad, lo primero que hicimos fue asociarnos a una empresa que se llama Woolox que es una empresa que se asocia a otros emprendimientos jugando el papel de la pata tecnológica. Si uno tiene una idea pero no sabe cómo desarrollarla, te asocias a Woolox y juntos desarrollan el producto tomando un porcentaje de la compañía.

Esto nos permitió hacer un producto mínimo viable y salir a buscar inversión. Yo sabía que eso que habíamos creado ni se acercaba a lo que podíamos hacer pero era para lo que nos alcanzaba en ese momento y fue suficiente como para ganar unas rondas de inversiones en un Demo Day en NXTP Labs que nos permitieron crear algo superior.

Un Demo Day es una jornada donde la aceleradora presenta sus startups a muchos inversores y ahí cada inversor decide en qué proyectos invertir.

Luego nos postulamos en Startup Chile, ahí ganamos y recibimos U\$S 40.000 sin pedir nada a cambio, NXTP si nos sacó equity. Y después conseguimos otros U\$D 40.000 de Wayra.

4. ¿Habías emprendido antes? ¿De ser así por qué no funcionó?

Primero me parece bueno dividir la pregunta. Hay un libro que clasifica a los emprendedores en 2. Los que emprenden por necesidad y los que emprenden por pasión y por ideales.

A mí me gusta mucho emprender, creo que puedo agregar mucho valor haciendo algo por mi cuenta. También emprender desde chico te abre mucha más puertas. La gente siempre está predispuesta a ayudarte en lo que necesites siempre que uno demuestre pasión y determinación.

La plata creo que es algo que viene. No creo que sea difícil conseguir plata. Si tenés un emprendimiento bueno y un buen equipo la plata va a llegar. Yo nunca tuve problemas de plata. Creo que plata hay de más y lo que falta son emprendimientos.

Yo arranqué con un proyecto de algas donde le dedicaba mucho tiempo pero no le ponía plata. Le dedicaba mucha materia gris hasta que pudimos armar algo básico para presentarle el proyecto a un inversor que decidió invertir en el proyecto. Este proyecto ganó muchos premios y parecía que íbamos a llegar bien pero aprendí que lo más importante era el equipo antes que el emprendimiento. Porque mi socio decidió tenía otras intenciones por lo que decidimos dejar el proyecto.

Actualmente en Emprear me llegan muchísimos proyectos diarios muy innovadores y viables pero que no tienen un buen equipo armado entonces no lo podemos ayudar. Esto pasa mucho, que hay productos mejores que los que están en el mercado guardados porque no lo saben vender bien. Es por eso que creo que la financiación es importante pero el equipo es determinante.

Hay muchos estudios que revelan que la gran mayoría es debido a problemas de equipos, el segundo problema sería no entender el modelo de negocio, muchas veces los emprendedores asumen que los clientes quieren un producto y cuando llega la hora de salir a vender nadie quiere comprar ese producto.

El tercer problema puede ser el producto incorrecto en el lugar incorrecto en el tiempo incorrecto.

Finalmente el cuarto problema sería por problemas de financiación pero como te dije antes si el equipo funciona y la idea es buena, no deberían tener problema para encontrar inversores.

La causa de que no consiguen financiación es la consecuencia de otra falla determinante como pueden ser las mencionadas anteriormente.

También, y citando a Facundo Barreto que dijo “La visión sin ejecución es alucinación” hay muchos emprendedores que se quedan en la visión y nunca ejecutan. Creo que trabajar full time en el proyecto hace que puedas avanzar.

Hay mucha gente que tiene muchas ideas pero siempre se quedan sobre analizándolas y no llegan a ejecutar porque esperan a tener la mejor idea del mundo.

5. ¿Cómo financiaste tu proyecto?

La plata creo que es algo que viene. No creo que sea difícil conseguir plata. Si tenés un emprendimiento bueno y un buen equipo la plata va a llegar. Yo nunca tuve problemas de plata. Creo que plata hay de más y lo que falta son emprendimientos.

Cuando me di cuenta de esto comencé con mi socio actual a armar Increase Card con fondos propios hasta que pudimos crear un producto mínimo viable. conseguimos un cliente que se animó a usarlo y nos ayudó a validar nuestra hipótesis de mercado.

El proyecto hasta ahora logró levantar U\$D 120.000 entre ángeles, aceleradoras y eventos y estamos levantando U\$D 40.000 más en los próximos días para después abrir una ronda un poco más grande.

6. ¿Qué ventajas podés resaltar al financiarte de esta manera?

Por eso te digo, me parece que no es tan difícil levantar la plata si estas dentro del mundo emprendedor, que te vean que te movés, vas a charlas, mejoras día a día lo que tenés que mejorar, si mostrás resultados y tenés un buen equipo. Creo que el equipo es más importante que cualquier proyecto.

Elegir un buen equipo es casi como casarse, es más importante que cualquier otra cosa. De hecho cuando venís a cualquiera de estas aceleradores primero te evalúan el equipo, si no les convence el equipo ni siquiera pasan a ver la idea.

De hecho tenés el caso de Wehostel que se vendió en casi 20 millones de dólares donde el equipo empezó con una guía para mochileros, no era un buen negocio, tenían muchas cosas por pulir y sin embargo un inversor se le acercó y le dijo “me gusta tu equipo“ y le invirtió U\$D 50.000 y con eso empezaron a trabajar. Se dieron cuenta de que el modelo no andaba, pivotearon hacia una aplicación para estudiantes que viajaban y volvieron a pivotear hasta el modelo final actual que es par alquiler de hostels y llegó a valer 20 millones de dólares. Ese es un claro ejemplo de que el equipo supo pivotear hasta encontrar el modelo de negocio correcto.

Esto pasa en cualquier proyecto, yo había desarrollado otro producto que ver para pagar con tarjeta de crédito y lo cancelamos porque nos dimos cuenta de que no era el momento indicado y ahora estoy con este proyecto.

Todos los startups pivotan en algún momento y es importante que el equipo esté bien para que pueda pivotar. Si el equipo no está bien y no están todos tirando para el mismo lado es muy difícil que pueda sobrevivir ante un cambio tan drástico como es un pivote.

7. Si no hubieses tenido la suerte de contar con capital propio ¿cómo te hubieses financiado inicialmente?

Al capital propio lo llamo a la plata que estaba ahorrando yo, pero en caso que eso no estaba hubiese ido a programas del gobierno, empezar con préstamos de familia o viviendo con un estilo de vida más bajo para poder pagar los costos del proyecto.

8. ¿Cómo ves el contexto actual en la Argentina para emprender?

Creo que año a año está mejorando exponencialmente, más allá que las leyes en su aspecto de sociedades y económicas no ayudan en nada al emprendedor cada vez es más fácil poder trabajar desde argentina pero tener una empresa afuera. Creo que no es lo más aconsejable ahora radicarse con una sociedad en argentina pero sí trabajar desde acá. Hay muchos programas del Gobierno para apoyar emprendedores, aceleradoras que se instalaron acá (Wayra, Nxtp, etc.) y organizaciones que están queriendo cambiar el ecosistema. Hace dos meses se lanzó ASEA y creo que eso va a cambiar en parte el ecosistema emprendedor.

9. ¿Qué opinas del Crowdfunding?

Me parece que puede servir según el tipo de proyecto que vos tengas. Si es un proyecto B2C destinado a clientes finales puede servir utilizar una campaña de Crowdfunding aunque en otros casos me parece que no. Creo que está en un boom el cual hace que todo el mundo presente sus proyectos y por eso muchos proyectos no cubren el monto mínimo, pero me parece que para proyectos con alto potencial fue una forma excelente de poder entrar al mercado.

10. ¿Cuál es tu opinión sobre las aceleradoras? ¿Cómo funciona Wayra?

Wayra es de Telefónica, es la primera aceleradora a nivel mundial que creó una empresa privada tan grande como telefónica. Invierte U\$S 50.000 en proyectos más U\$S 50.000 en especias (oficinas, mentores, tutorías, etc.) y por lo general entran en proyectos early stage que son proyecto que tienen 1 año aproximadamente.

Ellos toman equity, pueden tomar hasta un 10%, y ahí te hacen crecer todo lo posible para después salir y recuperar su inversión.

Después tenes White combinator que es la aceleradora más grande a nivel mundial. Invirtió en Apple, en PayPal, en Square, en IBM, Twitter, Facebook, en la mayoría de los grandes emprendimientos ellos invirtieron cuando no eran nada. Es uno de los mejores ejemplos de cómo una aceleradora puede traer ganancias. Es una manera de entrar al mercado acompañado con muchas más herramientas que si lo haces solo.

¿Cómo se arma una ronda de inversores?

Primero depende como entres, tenés dos formas, puedes tener un conocido que quiera invertir en vos porque ya te conoce y te da un capital inicial de aproximadamente USD 25.000 y con eso empezas o sino entras directamente por aceleradoras.

Lo bueno de las aceleradoras es que ya tienen el ecosistema armado, te dan oficinas, networking, mentoring y coaching y ellos te ponen en contacto con inversores constantemente.

Por ejemplo hoy a la mañana salimos de una reunión con inversor que estaba interesado en el proyecto y lo conseguimos por Wayra.

¿Qué pasa si el proyecto funde en la aceleradora?

Hay un rate de 9 de cada 10. Es decir que de 10 proyectos que entran a la aceleradora solo 1 sobrevive. Si una aceleradora tiene un rate mejor de 9/10 es una muy buena aceleradora.

Hay una etapa que se llama el “valle de la muerte“. De 10 proyectos solo 1 pasa el primer año y medio de vida, y luego de los que quedan 1 pasa el tercer año de vida.

Por lo que si salen 100 emprendimientos, 10 llegan al año de vida y al tercer año llegó solamente

11. ¿Cuál pensás que es el principal desafío a la hora de emprender?

Es juntarte con tu equipo todos los días, investigar el mercado, desarrollar la idea, tener un producto mínimo viable, conseguir clientes de prueba, escuchar y modificar en base a la opinión de los clientes, validar tu hipótesis de mercado, conseguir clientes pagos, conseguir más inversión y crecer o pivotar.

Repito, en este proceso es muy importante no asumir las preferencias de los clientes. Hasta lo más obvio debe validarse. Esto te evita gastar tiempo y dinero en productos que la gente en realidad no quiere o necesita.

6.3 Anexo 3 - Análisis de Documentos

6.3.1. Sergio Postigo

Análisis de Documentos de Sergio Postigo – Sacado de su blog
<http://virusemprendedor.blogspot.com.ar/search/label/Inversores>

¿Dónde pone el ojo el inversor?

Esta es la pregunta que todos los emprendedores se hacen cuando buscan financiamiento para su proyecto. El desafío que esto implica en el proceso de emprender los carga de estrés y adrenalina ya que lograr el objetivo depende en gran parte de: conseguir comunicar correctamente la idea central del proyecto, demostrar que la misma constituye una oportunidad real de negocio y ser lo suficientemente convincentes sobre el hecho de que son el equipo adecuado para implementar el proyecto.

Todo este proceso podría dividirse en tres grandes etapas:

- 1) El primer contacto del inversor con el proyecto, que por lo general suele tener lugar con el envío de un resumen ejecutivo con el objetivo de despertar el interés del inversor (por lo que se recomienda ser muy concreto y claro en la descripción) para lograr una primera reunión.
- 2) Presentar en no más de 10 slides el plan de negocios, aportando datos concretos, especificando el modelo de negocio, las necesidades de capital, el plan de implementación, el análisis de los riesgos y toda la información que sea relevante. En esta etapa el potencial inversor realizará todo tipo de preguntas y cuestionamientos al proyecto. La capacidad del equipo de saber escuchar y poder responder es fundamental.
- 3) Por último, si el inversor muestra interés en el proyecto seguramente solicitará ver el documento correspondiente al plan de negocios que los emprendedores estuvieron desarrollando. De esta forma tendrá una idea cabal de cuál es la visión del equipo con respecto del negocio.

En todo este proceso cargado de incertidumbre y tensión; los inversores prestan atención a las siguientes cuestiones:

- a) Que el proyecto tenga un claro enfoque y presente un modelo de negocio sustentable
- b) Que existan evidencias concretas de que hay interés y aceptación por parte de los potenciales consumidor
- c) Que el negocio propuesto agregue valor y que esto se traduce en una demanda dispuesta a pagar por el producto o servicio más que su costo
- d) Que exista potencial de crecimiento
- e) Que se exponga claramente cuánto dinero se solicita, durante cuánto tiempo y cómo serán utilizados los fondos.
- f) Que el período de recupero de la inversión sea razonable teniendo en cuenta el monto a invertir y la rentabilidad esperada
- g) Que los supuestos y las estimaciones realizadas sean realistas y se fundamenten en información del mercado, la competencia, la industria, etc.
- h) Que se exponga claramente cómo “proteger” el negocio (ej.: patente, marca fuerte, licencias, etc.) y cuál será la fuente para lograr una ventaja competitiva sostenible
- i) Que no se hagan afirmaciones sobre lo que no se tiene información

Sin embargo, el punto fundamental es el equipo, el cual debe ser competente y tener la capacidad necesaria para poner en marcha el proyecto. Debe mostrarse sólido y con fuertes convicciones acerca del éxito del emprendimiento. Con mucha frecuencia el equipo es el primer obstáculo para el lanzamiento del negocio ya que no comparten objetivos, no acuerdan formas de trabajar y presentan fallas de comunicación.

Los inversores analizarán con detalle la capacidad de implementación del equipo y su capacidad para escuchar, recibir consejos, sugerencias y aprender. Sepan que los inversores financian equipos de trabajos que tienen un proyecto sólido y no al revés.

Por último, no olvidar que el proceso lleva tiempo, requiere paciencia y más aún en nuestro país donde estas prácticas no están muy extendidas.

6.3.2 Estadísticas Kickstarter

Fuente: <https://www.kickstarter.com/help/stats?ref=footer>

Total donado hasta el momento en Kickstarter U\$S 1.388.046.764

En 2013 más de 3.000.000 de personas donaron U\$D 480.000.000 (35% del total)

- Proyectos fundados: 73.239.
- Cantidad de backers: 7.341.980
- Backers repetidos: 2.199.076
- Cantidad de donaciones: 18.602.332

- Tasa de éxito: 40.44%.

La mayoría de los proyectos que fueron financiados con éxito juntó menos de U\$S 10.000.

Pero un número pequeño pero creciente ha logrado llegar a 6 y hasta 7 figuras.

De los 73.239 proyectos:

- · 8.342 juntó menos de U\$S 1.000.
- · 44.739 juntaron entre U\$D 1.000 y U\$D U\$D 9.999.
- · 10.120 juntaron entre U\$D 10.000 y U\$D U\$D 19.999.
- · 8.403 juntaron entre U\$D 20.000 y U\$D U\$D 99.999.
- · 1.553 juntaron entre U\$D 100.000 y U\$D U\$D 999.999.
- · 82 juntaron U\$S 1.000.000 o más.

Al ser una plataforma “A todo o nada” muchos proyectos no llegan a ser financiados al 100%.

107.884 no llegaron a su financiación.


De este total:

- · 20.674 fueron fundado al 0%.
- · 68.147 fueron fundado entre el 1% y el 20%.
- · 12.093 fueron fundado entre el 21% y el 40%.
- · 4.606 fueron fundado entre el 41% y el 60%.
- · 1.570 fueron fundado entre el 61% y el 80%.
- · 794 fueron fundado entre el 81% y el 99%.

6.3.3 Estadísticas Wayra

Fuente: <http://wayra.co/ar>

6.3.4 Estadísticas Requisitos financiación Banco Provincia



**DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR PARA SOLICITAR CRÉDITO
PERSONAS JURÍDICAS**

	PRESENTADO
Contrato Social / Estatuto y modificaciones. (*)	<input type="checkbox"/>
Libro de Actas de Asambleas o copia certificada de las actas de distribución de cargos y de la nómina de socios y accionistas con los porcentuales de participación. (*)	<input type="checkbox"/>
Estados Contables del último ejercicio con firmas ológrafas y dictamen de auditor favorable, certificados por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas y copia simple del anterior. (*)	<input type="checkbox"/>
Libro de Actas o copia certificada de las actas con la aprobación del balance y distribución de utilidades. (*)	<input type="checkbox"/>
DDJJ del impuesto a las ganancias del último ejercicio con constancia de presentación. (*)	<input type="checkbox"/>
Detalle de ventas mensuales del último ejercicio (*) y posteriores al cierre, segmentadas en locales y al exterior, gravadas y exentas.	<input type="checkbox"/>
DDJJ de IVA posteriores al cierre de ejercicio, con sus respectivas constancias de presentación. Si la actividad se encontrara gravada con alícuotas diferenciales o exenta, anexas las hojas de trabajo impresas desde el aplicativo de la AFIP o copia de los comprobantes de pago de ingresos brutos, según corresponda.	<input type="checkbox"/>
Detalle actualizado de márgenes y deudas bancarias y financieras por acreedor, con indicación del tipo de operación, monto de origen, plazos de repago, tasas de interés y garantías.	<input type="checkbox"/>
Flujo de fondos proyectado por un lapso no inferior al de la vigencia del crédito o calificación, con las premisas utilizadas para su confección (memoria descriptiva), suscrito por los representantes legales y/o contador - Para endeudamiento total mayor a \$ 1.500.000.- o su equivalente en dólares.	<input type="checkbox"/>
Habilitación municipal (de corresponder).	<input type="checkbox"/>
Detalle de inmuebles y sus valores de mercado.	<input type="checkbox"/>
Título de propiedad inmueble o informe de dominio.	<input type="checkbox"/>
Detalle de los principales productos que comercializa y participación en las ventas totales. Principales competidores.	<input type="checkbox"/>
Detalle de los principales proveedores y clientes, con la participación en compras y ventas respectivamente.	<input type="checkbox"/>
De conformar grupo económico informar relaciones de propiedad - controlante / controlada - nómina de accionistas, directores o socios gerentes.	<input type="checkbox"/>
Actividad industrial: inscripción al R.I.N.	<input type="checkbox"/>
Actividad Agropecuaria: detalle de campos en explotación y existencia de ganado, contratos de arrendamiento y certificados de vacunación aftosa.	<input type="checkbox"/>
Actividad construcción: detalle de obras licitadas, adjudicadas y en ejecución.	<input type="checkbox"/>

(*) En el caso de no haber sido presentado con anterioridad.

LA DOCUMENTACIÓN DEBERÁ ESTAR INTERVENIDA POR EL REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO DE LA SOCIEDAD.

6.3.5 Anexo 5: Artículo de La Nación

Fuente <http://www.lanacion.com.ar/m1/1742416-emprendedores-dejar-todo-para-hacer-realidad-el-sueno-del-proyecto-propio>

Emprendedores: dejar todo para hacer realidad el sueño del proyecto propio

Por Agustina Mac Mullen | LA NACION

Son, en su mayoría, jóvenes que no superan los 35 años; suelen recibir ayuda de programas oficiales y privados para lanzar su empresa; sólo durante el año pasado en la ciudad se sumaron 12.000 personas a este tipo de iniciativas

Con un perfil cada vez más alejado de las grandes empresas y de las tareas rutinarias, parece consolidarse entre los porteños especialmente entre los jóvenes de hasta 35 años- la tendencia de dejar de trabajar en relación de dependencia para invertir en un proyecto propio. Así, se vuelven jefes de sí mismos y, a pesar de los riesgos económicos a los que se someten cuando renuncian a sus puestos, lo que los moviliza es la libertad de sentirse independientes, innovadores y dueños absolutos de su futuro.

Sólo el año pasado, 12.000 personas iniciaron en la ciudad su propio proyecto innovador, según los datos que aporta el Ministerio de Desarrollo Económico porteño. De ese total, casi el 30% se orientó a invertir en el sector de los servicios.

Y detrás de esas estadísticas, están las caras: Ezequiel Torello, un técnico en electrónica devenido en diseñador de bicicletas de madera para niños; Jesica Butman, licenciada en turismo, y Chantal Kleinman, economista, creadoras de un dispenser para vinos; Matías Fineschi, Guido Marucci y Nicolás Tzovanis, todos ellos ingenieros y a su vez desarrolladores de una aplicación para skaters, y Mayté Ossorio Domecq, diseñadora industrial y ahora una joyera sustentable.

Cada una de sus historias se ajusta a diferentes modelos, pero todos tienen algo en común: se arriesgaron a cambiar su rumbo laboral.

Según un estudio elaborado por el Observatorio de Emprendedores porteño, la mitad de los inversores tiene entre 18 y 35 años. Del informe se desprende, además, que a la hora de poner en marcha una idea, prácticamente no hay diferencias entre géneros: el 48% son mujeres y el 52%, hombres.

Si bien el informe no detalla si los proyectos prosperan con el paso del tiempo, fuentes del Ministerio de Desarrollo Económico explicaron que los inversores logran mantenerse estables durante los dos o tres años posteriores a la primera inversión, ya que durante esa etapa suelen ser premiados con dinero por los concursos a los que se presentan, como IncuBA, Innovar, PACC Emprendedores, el Programa de Emprendedores Independientes (PEI), Buenos Aires Emprende (BAE), Jóvenes Emprendedores del Banco Río e Ideas de Negocios Ucema, entre otros. También logran gestionar créditos a tasa cero en el Banco Ciudad.

El ministro de Desarrollo Económico porteño, Francisco Cabrera, explicó que quienes se animan a dar el paso hacia los emprendimientos "tienen un talento innato para la

creatividad y cuentan con gran capacidad para enfrentar escenarios de incertidumbre. Por eso, buscamos promover herramientas para profesionalizar ese talento. Las principales ciudades del mundo tienen puesto el foco en esto: multiplicar y fortalecer a los emprendedores. Buenos Aires lo hace a través de la Academia BA Emprende".

"Desde amas de casa hasta profesionales buscan capacitarse y llevar adelante proyectos para ser sus propios jefes. Más que una tendencia laboral, es una actitud frente a la vida", agregó Cabrera.

Jesica y Chantal - Una idea para que el vino no pierda su calidad

Conservar las bondades del vino una vez abierto. Ésa fue la inquietud que hace dos años tuvieron Jesica Butman, licenciada en turismo de 30 años, y Chantal Kleinman, economista de 27, y que rápidamente se convirtió en proyecto. Crearon Newine, una máquina para el fraccionamiento del vino, de uso particular y también comercial.

"Desarrollamos dispensers de vinos por copa que permiten conservarlo, en buen estado, por 21 días", explica Butman, quien hace casi un año dejó de trabajar en una aerolínea para dedicarse a su proyecto. Kleinman renunció a una empresa de seguros.

"Al principio, trabajábamos hasta la madrugada en nuestro proyecto y no rendíamos en nuestros puestos, por eso decidimos renunciar. El negocio requería cada vez más atención", agrega Butman.

El dispenser más económico cuesta \$ 40.000 y para llevar adelante el proyecto participaron en 2013 del concurso Buenos Aires Emprende (BAE). Ganaron \$ 50.000 y una tutoría de un año. Obtuvieron el cuarto premio del concurso Jóvenes Emprendedores del Banco Río y recibieron otros \$ 10.000.

Mayte Ossorio Domecq - Creadora de arte y joyas sustentables

El día que Mayte Ossorio Domecq, diseñadora industrial, recibió de regalo una bolsita con retazos de cuero de automóviles, algo cambió en su vida. Empezó a usar ese material para crear collares, brazaletes y pulseras, y así fue como nació su marca de joyas, Maison Domecq.

"Quería crear algo que tuviera que ver con el reciclado y también con el diseño. Luego, me dieron ganas de hacer algo que me represente. Así, surgió la idea de diseñar joyas sustentables", explica Ossorio Domecq, desde su taller en Barrio Norte.

Para abocarse a su proyecto, rechazó la propuesta de ascender a la gerencia de producto en la empresa de indumentaria donde trabajaba hace más de tres años. "Mi proyecto empezó a demandarme más tiempo para poder crecer. Tuve que elegir entre darle una oportunidad a mi marca, o dejarla ir", explica.

En 2012, su idea ganó en el PACC Emprendedor, y fue premiada con \$ 75.000. Después ganó el IncuBA en 2013, y ahí fue cuando logró empezar a exportar.

Hoy, vende sus productos en Brasil, México, Estados Unidos y Francia, y gana entre 3500 y 4000 dólares por mes.

Matías, guido y Nicolás - Ingenio y tecnología para medir piruetas

Los ingenieros Matías Fineschi, Guido Marucci y Nicolás Tzovanis, de 26 años, viajaron a Bariloche para hacer snowboard. En plenas vacaciones, se les ocurrió una idea que los convirtió en jefes de sí mismos. "Pensamos en crear una aplicación para snowboard que pudiera medir los trucos, pero finalmente decidimos hacerla para skate porque vivimos en Capital", explica Fineschi. Desarrollaron Sk8traker, un dispositivo electrónico que se coloca en la tabla, y que "trackea" la fuerza, la altura, el tiempo que estuvo en el aire y la velocidad de rotación. El dispositivo se comunica con la aplicación móvil, que graba las estadísticas y les permite a los deportistas superarse a sí mismos y competir. Para dedicarse al proyecto renunciaron a sus trabajos. "El ritmo de ser mi propio jefe es intenso, pero la satisfacción es grande. No volvería a trabajar en relación de dependencia", dice Fineschi.

Participaron del programa Buenos Aires Emprende de la Ciudad y del concurso emprendedores del Banco Nación. Recibieron US\$ 15.000. Haxlr8r, una aceleradora de emprendimientos de EE.UU., los capacitó y aportó otros 50.000 dólares.

Nicolás Torello - Resolvió su vida en dos ruedas, y sin pedales

Ezequiel Torello, un técnico en electrónica de 44 años, dice que es un buscador incansable. Por eso, hace tres años decidió abandonar su trabajo en una productora y apostar por su proyecto personal: Gio, una empresa que se dedica a la construcción de bicicletas de madera para chicos de entre dos y tres años, pero sin pedales. "Los niños avanzan con los pies y, así, van desarrollando el equilibrio. Entonces, cuando empiezan a usar las bicicletas convencionales, no necesitan rueditas de apoyo porque ya saben lo más difícil, que es no caerse", explica Torello.

Las bicicletas cuestan entre \$ 1200 y 1500, y vende, en promedio, 150 por mes. Asegura que le alcanza "para vivir bien" y que no cambiaría por nada la libertad que ganó.

"Administro mi tiempo como quiero y no dependo del humor de otras personas", dice, orgulloso.

Para poner en marcha su proyecto, Torello fue subsidiado en 2012 con \$ 15.000 por el Programa de Empleo Independiente (PEI). Además, en 2014, cuando participaba dentro del programa de emprendedores IncuBA, sacó un crédito de \$ 40.000 en el Banco Ciudad, a tasa cero.

7. Bibliografía

- Cardozo, A. P., & Chisari. (2004). *Entrepreneurship*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Temas.
- Cunningham, W. M. (2012). *The jobs act: Crowdfunding for small businesses and startups*. New York: Apress.
- Definicion.com. (2014). Definición. Retrieved Septiembre 16, 2014, from Definicion: <http://definicion.de/financiacion/>
- Freire, A. (2004). *Pasión por Emprender. De la idea a la cruda realidad*. Buenos Aires, Argentina: Aguilar.
- Freire, A. (n.d.). Axialent. Retrieved September 02, 2014, from Bilinkis.com: <http://bilinkis.com/wp-content/uploads/2008/09/ser-emprendedor.pdf>
- Mark, C. (1982). *The Entrepreneur: An Economic Theory*.
- Sorman. (2004). Obtenido de *Entrepreneurship*. In Cardozo, *Entrepreneurship* (p. 26). Buenos Aires, Argentina: Editorial Temas.
- Wikipedia. (n.d.). Wikipedia. Retrieved September 12, 2014, from Wikipedia: <http://es.wikipedia.org/wiki/Emprendedor>
- Zanetti, M. (2012, Mayo 15). *Emprenderalia*. Retrieved Septiembre 16, 2014, from *Emprenderalia*: <http://www.emprenderalia.com/el-emprendedor-segun-quien-te-lo-cuenta/>
- Rivera butzbach, E. (2012). *Crowdfunding: La eclosión de la financiación colectiva, un cambio tecnológico, social y económico*. Barcelona, España: Colección Microtemas.
- Damus, M. (2014). *Online crowdfunding platforms*. Berlin, Alemania: ikosom.
- Kartaszewicz-grell. (2012) *Crowdfunding*. ikosom, Finance, Berlin.
- Helm. (2011). *Crowdfunding*. Berlin.
- Laemmermann. (2012). *Crowdfunding 2012*. Estados Unidos: Karl laemmermann.
- Young, E. (2013). *The everything guide to crowdfunding*. Estados Unidos: adams media.
- Howe, J. (2006). *Crowdfunding*. wired magazine .
- Brabham, D. (2013). *Crowdsourcing*. massachusetts, Estados Unidos: The MIT press essential knowledge series.
- Guenther, A. (Diciembre de 2012). YouTube. Recuperado el agosto de 2014, de *How crowdfunding is going to change the world*: https://www.youtube.com/watch?v=F1_viddQGSQ

- Kelly, M. (Junio de 2013). YouTube. Recuperado el agosto de 2014, de The birth of crowdfunding: <https://www.youtube.com/watch?v=AJZvJ2lqZnU>
- Westcott, V. (2011). YouTube. Recuperado el Agosto de 2014, de Crowdfunding 101: <https://www.youtube.com/watch?v=YY5EfaF61hI>
- Mauriello, D. (2011). YouTube. Recuperado el Septiembre de 2014, de Crowdfunding to Turn Ideas into Impact: <https://www.youtube.com/watch?v=2NMIzAGVIm0>
- Johnson, L. (2014). Crowdfunding spotlight. *Twice* , 29 (16), 33.
- Freeney, N. (3 de Septiembre de 2014). Base EBSCO. Recuperado el Septiembre de 2014, de This Smart Cooler is Now the Most Successful Kickstarter Project Ever: <http://web.b.ebscohost.com.digitalbd.uade.edu.ar/bsi/detail/detail?sid=e30eeb91-c3b9-4a03-acad-2337bc2fd2b2%40sessionmgr113&vid=1&hid=125&bdata=Jmxhbmc9ZXMMmc2l0ZT1ic2ktbGl2ZQ%3d%3d#db=bth&AN=97940009>
- Carr, R. (2014). National Real State Investor. *twice* , 56 (5), 51-52.
- What is crowdsourcing. (s.f.). Recuperado el Agosto de 2014, de www.whaticrowdsourcing.com
- Helm, M., Schultheiss, & Schumann. (s.f.). IKOSOM. Recuperado el 2014, de http://danielschultheiss.de/pdf/Helm_Schultheiss_Schumann_Braeuer_Funding_Online.pdf
- Educ. (2014). Educ. Obtenido de <http://www.educ.ar/>
- Semillero Pyme. (s.f.). Semillero Pyme. Obtenido de <http://semilleropymes.com.ar/>
- Universo Crowdfunding. (2014). Obtenido de <http://www.universocrowdfunding.com/>
- La Nación. (2014). Lanación. Obtenido de cuando la idea se financia entre muchos: <http://www.lanacion.com.ar/m1/1566994-crowdfunding-cuando-una-idea-se-financia-entre-muchos>
- Wikipedia. (2014). Crowdfunding. Obtenido de <http://es.wikipedia.org/>
- Crowdsourcing organization. (s.f.). Crowdsourcing. Recuperado el 2014, de <http://www.crowdsourcing.org/>
- Forbes. (s.f.). Recuperado el 2014, de Crowdfunding sites: <http://www.forbes.com/sites/chancebarnett/2013/05/08/top-10-crowdfunding-sites-for-fundraising/>
- Word press. (s.f.). Recuperado el 2014, de <http://crowdfundingpr.wordpress.com/>
- Crowdfunding Planning. (s.f.). Recuperado el 2014, de <http://www.crowdfundingplanning.com/>.

- Google. (s.f.). Recuperado el 2014, de Crowdfunding trends: <http://www.google.com.ar/trends/explore#q=crowdfunding>
- Barragán, A. (2013). pmerang.com. Recuperado el 15 de Septiembre de 2014, de Pmerang: <http://pmerang.com/emprender/pasos-para-iniciar-un-negocio/incubacion-de-negocios/229-incubadora/351-las-incubadoras-de-empresas>
- Entrepreneur, S. (7 de Junio de 2010). Soy Entrepreneur. Obtenido de Soy Entrepreneur: <http://www.soyentrepreneur.com/como-trabaja-una-incubadora-de-negocios.html>
- Fernández, M. T. (2009). El Coaching en las Organizaciones. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Freire, B. y. (16 de Septiembre de 2014). Quasar Ventures. Obtenido de Quasar Ventures: <http://quasar-ventures.com/>
- Gestipolis. (10 de Diciembre de 2002). Consultoría. Obtenido de Gestipolis: <http://www.gestipolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/ger/50/consultoria.htm>
- Google. (09 de 20 de 2014). Google Trends. Obtenido de Google: <http://www.google.com/trends/aceleradoras>
- Hanson, W. (2001). Principios de mercadotecnia en Internet. Portland: International Thomson Editores.
- John, R. S. (2007). The 8 Traits Successful people have in common. Train of Thought Arts.
- Labs, N. (20 de Septiembre de 2014). NXTP Labs. Obtenido de NXTP Labs: <http://www.nxtplabs.com/es/acerca/>
- Linden, D. B. (24 de Mayo de 2012). Deskmag. Recuperado el 18 de Septiembre de 2014, de Deskmag: <http://www.deskmag.com/es/es-el-coworking-la-nueva-incubadora-cotrabajo-437>
- Ministerio de la Producción, C. y. (20 de Septiembre de 2014). ¿Qué es una incubadora de proyectos? Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina.
- Perezcano, L. (10 de Mayo de 2011). Capital Privado. Recuperado el 10 de Septiembre de 2014, de Capital Privado: <http://www.capitalprivado.com.mx/2011/05/10/que-es-una-incubadora-de-negocios/>
- Soto, B. (20 de Junio de 2014). Gestión Org. Obtenido de Gestión Org: <http://www.gestion.org/economia-empresa/creacion-de-empresas/30663/que-es-el-capital-semilla/>

- Stein, K. V. (2007). Estado del Arte de Incubadora de Empresas de Tecnología de la Información en Universidades. San Marcos, Perú: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Thorpe, D. D., & Sampson, R. (2014). Crowdfunding for social good: Financing your mark on the world.
- Wayra. (15 de 05 de 2014). Wayra. Obtenido de Wayra: <http://wayra.org>
- García Perez, J. (28 de agosto de 2013). Pasion por Startups. Recuperado el 10 de Septiembre de 2014, de <http://pasionporstartups.com/2013/08/28/los-business-angels-una-opcion-en-auge-para-financiar-startups/>
- HAMPSHIRE, U. O. (25 de ABRIL de 2013). UNH NEWS. Recuperado el 3 de SEPTIEMBRE de 2014, de <http://www.unh.edu/news/releases/2013/apr/lw25cvr.cfm>
- Lic. Jacobsohn, G., & Lic. Cochello, A. (2002). Inversores Angeles en Argentina – Agentes estratégicos en los primeras etapas del mercado de capital riesgo en economías emergentes. Buenos Aires.
- Mason, C., & Harrison, M. (1999). Public policy and the development of the informal.
- Wetze, W. (1978). University of New Hampshire.
- Babson College. “About Entrepreneurship” Recuperado el 17 de Septiembre del 2014. de <http://www.babson.edu/about-babson/Pages/home.aspx>
- Club de Inversores Ángeles. (2014, Octubre 30). <http://www.igangels.com/convertirse-en-inversor-angel/>. Retrieved Septiembre 25, 2014, from <http://www.igangels.com>: <http://www.igangels.com/convertirse-en-inversor-angel/>
- Martínez, J. (2014, Abril 24). SeedQuick. Retrieved Septiembre 12, 2014, from SeedQuick: <http://www.universocrowdfunding.com/que-es-el-crowdfunding/>