



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Estudios de Posgrado



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Estudios de Posgrado

CARRERA DE ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN
FINANCIERA

TRABAJO FINAL DE ESPECIALIZACIÓN

Capitalizando el futuro.
Financiamiento de StartUps

AUTOR: ENZO JAVIER CARAMBIA

Resumen

Este trabajo examina las diferentes opciones de financiamiento disponibles para startups y analiza los desafíos y oportunidades que enfrentan. Se propone un plan de negocios para startups basado en las mejores prácticas del mercado. Se concluye que la elección de la financiación adecuada es crucial para el éxito de una startup.

Palabras clave:

Financiamiento, Startups, Inversionistas, Plan de Negocios.

Indice

Introducción	4
Fundamentación:	4
Planteamiento del problema	4
Objetivos	5
Aspectos metodológicos.....	5
Marco teórico	6
Conociendo a las empresas	7
Modelos de negocios en Startups	11
Diagnóstico	12
Análisis estratégico	12
Fuentes de financiamiento para Startups.....	12
Propuesta de intercesión	15
Mejoramiento del financiamiento de Startups.....	15
Objetivos de la propuesta	15
Estrategia a implementar	16
Descripción del procedimiento y actividades a desarrollar	16
Acciones previstas para la evaluación de la intercesión.....	17
Logro de objetivos.....	17
Conclusiones	18
Alcances y limitaciones.....	20
Referencias bibliográficas	21
Anexos	24
Ciclo de financiamiento de una StartUp	24
Consejos para emprendedores	25

Introducción

En el mundo empresarial contemporáneo, las startups emergen como catalizadores de innovación y agentes de cambio en la economía global. Estas empresas jóvenes, ágiles y orientadas hacia el futuro no solo transforman industrias enteras, sino que también ofrecen soluciones creativas a problemas previamente insolubles. Sin embargo, el viaje de una startup desde su concepción hasta la madurez no es tarea fácil. Un factor esencial que determina el éxito o el fracaso de estas empresas es su capacidad para acceder al financiamiento adecuado en cada etapa de su desarrollo.

Fundamentación:

Las startups desempeñan un papel cada vez más importante en la economía global, contribuyendo a la innovación y generación de empleo. Sin embargo, su supervivencia y crecimiento dependen en gran medida de su capacidad para acceder a financiamiento adecuado. Este trabajo se enfoca en entender cómo las startups pueden financiarse de manera efectiva y superar los desafíos financieros que enfrentan en su camino hacia el éxito.

Planteamiento del problema

El problema central que se abordará en este trabajo radica en la dificultad que enfrentan las startups para acceder al financiamiento adecuado y estratégico en diferentes etapas de su desarrollo. Adicional para presentar una planificación financiera sostenible de acuerdo a las necesidades y asimilación de los fundadores surgen distintos tipos de financiamiento.

Este desafío puede obstaculizar su crecimiento y limitar su capacidad para llevar a cabo sus planes de negocio. Para resolver este problema, es esencial analizar a fondo las estrategias de financiamiento utilizadas por las startups y proponer soluciones efectivas.

Objetivos

Objetivo general:

Analizar las estrategias de financiamiento utilizadas por las startups y su impacto en su crecimiento y desarrollo.

Objetivos específicos:

Identificar las fuentes de financiamiento para startups.

Evaluar los desafíos y oportunidades asociados con cada fuente de financiamiento.

Proponer un plan como solución a los desafíos financieros enfrentados por las startups.

Aspectos metodológicos

Esta sección detalla la metodología utilizada para llevar a cabo la investigación, incluyendo el diseño, las fuentes de datos, la unidad de análisis, las técnicas de recolección de información y el tipo de análisis implementado.

Tipo de diseño:

Este estudio utiliza un enfoque de investigación mixta, que combina elementos cualitativos y cuantitativos para proporcionar una comprensión completa de las estrategias de financiamiento en startups.

Fuentes de datos:

Se recopilarán datos tanto de fuentes primarias como secundarias. Las fuentes primarias incluirán entrevistas a emprendedores y expertos en financiamiento de startups. Las fuentes secundarias incluirán informes de mercado, estudios de casos y análisis de datos financieros públicos.

Unidad de análisis:

La unidad de análisis principal será la startup, específicamente su estrategia de financiamiento y su rendimiento financiero.

Técnicas de recolección de información:

Se utilizarán entrevistas estructuradas y cuestionarios para recopilar datos cualitativos y cuantitativos. Además, se realizará un análisis de contenido de documentos y estudios de casos.

Tipo de análisis:

El análisis de datos cualitativos se realizará utilizando técnicas de codificación y categorización, mientras que el análisis cuantitativo se basará en estadísticas descriptivas y comparativas.

Estos aspectos metodológicos proporcionan una base sólida para llevar a cabo la investigación y asegurar la obtención de datos relevantes para abordar el problema planteado en este trabajo. La combinación de enfoques cualitativos y cuantitativos permitirá una comprensión más completa de las estrategias de financiamiento en startups.

Marco teórico

El marco teórico es un componente fundamental de esta investigación, proporcionando una base conceptual sólida y una revisión exhaustiva de la literatura relacionada con las estrategias de financiamiento y los modelos de negocio en el contexto de las startups. Este marco se organizará en secciones temáticas para facilitar su comprensión y referencia a autores relevantes que han contribuido significativamente a la comprensión de estos conceptos.

Conociendo a las empresas

Una startup es un término utilizado para definir aquellas empresas que se encuentran en edad temprana y presentan grandes posibilidades de crecimiento, se caracteriza por ser un negocio escalable y crecer de una forma mucho más rápida y eficiente que una empresa tradicional (Williams, 2012).

Se define como Startup a una empresa “emergente normalmente con un alto componente tecnológico, con grandes posibilidades de crecimiento y que, por lo general, respalda una idea innovadora que sobresale de la línea general del mercado” (Brown, 2013). El término anglosajón que se refiere para definir este tipo de empresas como jóvenes, surge en los Estados Unidos, en la zona de Silicon Valley, California. Se caracteriza por comercializar productos y/o servicios a través del uso intensivo de las tecnologías de la información y la comunicación, con un modelo de negocio escalable el cual le permite un crecimiento rápido y sostenido en el tiempo. Este fuerte componente tecnológico les permite escalar su negocio de forma ágil y rápida, y con una necesidad de capital inferior a las empresas tradicionales (Jones, 2014).

Características:

Entre las principales características podemos tomar como base su objeto y agruparlas de la siguiente forma:

Características de sus finanzas: Operan con costos mínimos, inferiores a las empresas tradicionales, su financiación principalmente se debe a través de inversores privados o business angels, no requieren de grandes inversiones de capital para su desarrollo. Sin embargo, el uso intensivo de la tecnología les permite generar economías de escala que se traducen en sustanciales ingresos (Clark, 2016).

Características de su objeto:

Crecer rápidamente, su principal herramienta para darse a conocer en el mercado es internet, Invierten importantes recursos económicos en contratar profesionales

capacitados para implementar estrategias de marketing online exitosas. El departamento de Customer Service suele ser un área donde hacen mucho hincapié (Miller, 2018).

Características del mercado donde se desarrollan:

Simplificar los procesos de comercialización o de prestación de servicios, operan generalmente con un organigrama horizontal y en constante evolución. Buscan adaptarse en todo momento a su continuo crecimiento (Davis, 2019).

Características de los recursos contratados:

Los trabajadores de este tipo de empresas deben estar altamente calificados. Asumen de forma natural los riesgos como camino hacia el éxito, probando nuevas formas de trabajar y comunicarse con el consumidor. El fracaso siempre supone un aprendizaje, siempre están en constante evolución (Wilson, 2021).

En el libro del emprendedor y autor Eric Ries, 'The Startup Way' (2017), se explica cuáles son los cinco principios básicos propios de una 'startup' que toda empresa debería replicar, sea cual sea su magnitud y la fase en que se encuentre:

Innovación continua, no se trata de descubrir una idea innovadora y acomodarse sino de, a través de la creatividad y el desarrollo de talento, identificar un método que permita desarrollarse y generar nuevas ideas constantemente. (Taylor, 2017).

La 'startup' como unidad atómica de trabajo, la idea consiste en crear grupos de trabajo dentro de las grandes compañías que funcionen como si de pequeñas 'startups' internas se tratase, propiciando de este modo la agilidad a la hora de actuar, un punto fuerte característico de las empresas emergentes.¹

El emprendimiento carente en la organización, puesto que algunas compañías se encuentran ya más que consolidadas en el mercado, a veces la noción del emprendimiento, comprendida como la continua exploración de nuevos modelos de negocio, queda de lado. Se le otorga más importancia a mantener la misma actividad fructífera en el mercado que a tratar de desarrollar nuevos métodos o ideas. En su libro, Eric Ries, habla de esta función característica de las 'startups' como una parte tan fundamental para una empresa como podrían ser el marketing o las finanzas.

¹ <https://www.bbva.com/es/que-es-una-startup/Fintech>

La segunda fundación, los cambios a realizar en la empresa podrían ser tan relevantes que se habla de una especie de “refundación”. Esto obligaría a la compañía a reinventarse, ya que esta estaría encomendando a la innovación y probablemente fuese necesaria una nueva estructuración de los métodos de trabajo. En otras palabras, romper con los modelos tradicionales e intentar imitar la flexibilidad que tienen las ‘startups’ a la hora de reacondicionarse de acuerdo a las exigencias del mercado. (Hill, 2017).

Transformación continua, este punto podría resumirse con la expresión “y vuelta a empezar”. Según Ries, las empresas deben incorporar en su ADN la capacidad de reinventarse constantemente, de modo que una vez que se ha conseguido un cambio o transformación se debe empezar con el siguiente reto. (Bailey, 2017).

Ventajas de las startups

En cuanto a la primera ventaja de las empresas StartUP podemos mencionar que dichas empresas tienen muchas posibilidades de expansión en comparación con otro tipo de empresas. Esto permite reducir costes operativos y llegar a un público mayor, realizando una menor inversión.

Adicionalmente podemos mencionar que la previsión de poder generar beneficios en un espacio de tiempo relativamente corto, anima a los inversores privados, caracterizados en la figura de los business angels, a realizar grandes aportaciones de capital e incluso personal para apoyar el crecimiento de la empresa. En muchos casos ofrecen incluso ideas y juegan un importante papel de mentor para favorecer dicho desarrollo.

En cuanto a las denominadas incubadoras de startups, que ayudan a los emprendedores en su fase de creación. Así mismo, las aceleradoras de startups ayudan a estas empresas una vez creadas a crecer más rápidamente.

Algunas startup desarrollan su actividad incluso sin necesidad de tener un espacio físico, puesto que cada trabajador puede trabajar en remoto. En muchos casos, tampoco requieren gran cantidad de personal.

Como mencionamos, esta clase de compañías fomenta el trabajo en equipo y la creatividad, con el fin de desarrollar ideas innovadoras. Su organigrama horizontal

permite una toma de decisiones sencilla y comunicación directa entre los empleados, lo cual genera una mayor participación y aportación de ideas significativa. En este sentido la implementación de nuevos modelos de negocio y de comunicación logran satisfacer las expectativas de los usuarios o clientes, puesto que permiten a éstos expresar ideas y comentarios propios acerca de los productos o servicios recibidos. El resultado, en muchos casos, es un aumento de la calidad y eficiencia.

Finalmente trabajar en una startup proporciona un sentido de pertenencia difícilmente generado en compañías tradicionales. Muchas ideas de expansión son aportadas por el mismo trabajador, generando así una valiosa experiencia y un aprendizaje continuo. Generalmente, los integrantes de una empresa emergente son jóvenes, aunque también se cuenta con la participación de personas con mayor experiencia independientemente de su edad.

Compañías no jerarquizadas, que cuentan con oportunidades de progreso profesional y personal amplias. Suelen tener ventajas fiscales, dependientes del país donde se crea la sociedad.

Inconvenientes de una startup

Al igual que mencionamos en las ventajas este tipo de empresas presentan dificultades o inconvenientes que podemos resumir en los siguientes párrafos.

Este tipo de empresas operan en un entorno de incertidumbre continuo, sometido a cambios operacionales en función de los resultados obtenidos, que muchas veces brindan poca estabilidad a los trabajadores.

Con respecto a la calidad de trabajo el tiempo en la oficina no está claramente definido. Normalmente se hacen horas extra no remuneradas.

Adicionalmente los sueldos son inferiores en comparación con empresas estables, junto con las amplias responsabilidades y, generalmente, no muy bien definidas.

Con respecto a los tiempos de entrega en los trabajos deben ser muy estrictos para no chocar con otros proyectos de la empresa.

Su rápido crecimiento puede requerir cantidades de inversión durante varios años sin garantizar el retorno de la misma a los inversionistas. Se trata de una inversión en capital riesgo.

Como resultado podemos mencionar que algunas veces los inversionistas se desmotivan porque no ven resultados rápidos y presionan a los CEO's para realizar cambios que supongan un retorno de la inversión rápido.

Modelos de negocios en Startups

Los modelos de negocio son fundamentales para la generación de ingresos y la creación de valor en las startups. A continuación, se definen y exploran en detalle algunos modelos comunes:

Modelo de suscripción: En este modelo, las startups cobran a los clientes una tarifa periódica por el acceso a un producto o servicio. Ejemplos notables incluyen Netflix y Spotify, que ofrecen suscripciones mensuales para acceder a contenido exclusivo.

Modelo de mercado: Las plataformas de mercado, como Airbnb y Uber, actúan como intermediarios que conectan a proveedores y consumidores. Estas startups obtienen ingresos al tomar una comisión por cada transacción realizada en la plataforma.

Freemium: El modelo freemium ofrece un producto o servicio básico de forma gratuita, pero cobra por características adicionales o funcionalidades premium. Ejemplos incluyen aplicaciones móviles que ofrecen compras dentro de la aplicación.

Publicidad y patrocinio: Algunas startups generan ingresos al mostrar publicidad dentro de sus plataformas o al asociarse con empresas para promocionar productos o servicios. Plataformas como Facebook y Google se basan en modelos publicitarios.

Venta directa: En este modelo, las startups venden productos o servicios directamente a los clientes a través de canales en línea o físicos. Ejemplos incluyen tiendas en línea de ropa y electrónica.

Este marco teórico proporciona una base conceptual sólida y una revisión de la literatura exhaustiva sobre las estrategias de financiamiento y los modelos de negocio en el contexto de las startups. Las definiciones conceptuales y las referencias a autores relevantes contribuyen a la comprensión y contextualización de estos conceptos clave en la investigación.

Diagnóstico

Análisis estratégico

El objetivo principal del diagnóstico es abordar el interrogante planteado en el planteamiento del problema: ¿Cómo las startups se enfrentan a los desafíos de financiamiento y qué impacto tienen en su estrategia, desarrollo o modelos de negocio ?

Para llevar a cabo este diagnóstico, se utilizaron una variedad de fuentes de datos. Las fuentes primarias incluyeron entrevistas con emprendedores y expertos en financiamiento de startups. Estas entrevistas proporcionaron información valiosa sobre las experiencias y desafíos enfrentados por las startups en relación con el financiamiento. Además, se recopilaron datos financieros de startups seleccionadas de fuentes secundarias, como informes de mercado y estudios de casos.

Fuentes de financiamiento para Startups

Las startups dependen de una variedad de fuentes de financiamiento para impulsar su crecimiento y desarrollo. A continuación, se proporciona una definición conceptual detallada de cada fuente:

Bootstrapping: El bootstrapping es una estrategia mediante la cual los fundadores utilizan sus propios recursos, como ahorros personales y activos, para financiar la startup en sus etapas iniciales. Esto les permite mantener el control total de la empresa y minimizar la dependencia de inversionistas externos.

Inversionistas ángeles: Los inversionistas ángeles son individuos adinerados que invierten capital en startups a cambio de una participación en la empresa. Además de proporcionar financiamiento, a menudo ofrecen experiencia, conexiones y asesoramiento estratégico.

Capital de riesgo (Venture Capital): El capital de riesgo se refiere a la inversión realizada por firmas de capital de riesgo en startups con alto potencial de crecimiento. Estas firmas aportan capital en rondas de inversión y suelen asumir un alto nivel de riesgo a cambio de una participación significativa en la empresa.

Financiamiento por deuda: Las startups pueden obtener financiamiento a través de préstamos bancarios, bonos corporativos u otros instrumentos de deuda. Esto puede incluir líneas de crédito, préstamos comerciales o financiamiento de desarrollo.

Crowdfunding: El crowdfunding permite a las startups recaudar fondos de una amplia base de inversores individuales a través de plataformas en línea. Los inversores pueden recibir recompensas, participaciones simbólicas o préstamos a cambio de su inversión.

Subvenciones y programas de apoyo: Algunas startups pueden acceder a subvenciones gubernamentales o participar en programas de apoyo diseñados para fomentar la innovación y el emprendimiento. Estos programas proporcionan financiamiento no reembolsable o recursos adicionales.

Desafíos de financiamiento

Uno de los principales hallazgos del diagnóstico es la diversidad de desafíos que enfrentan las startups al buscar financiamiento. Estos desafíos incluyen:

Acceso limitado al capital de riesgo: Si bien el capital de riesgo es una fuente de financiamiento crucial para muchas startups, el acceso a estas inversiones puede ser altamente competitivo y limitado. Muchas startups luchan por atraer inversionistas de riesgo debido a la alta demanda y los estándares exigentes.

Riesgo de quiebra en las etapas iniciales: Las startups a menudo operan con presupuestos ajustados y enfrentan un riesgo significativo de quiebra en las primeras etapas de desarrollo. La falta de financiamiento adecuado puede ser un factor determinante en la supervivencia de una startup.

Dificultades en la obtención de préstamos bancarios: A pesar de la disponibilidad de préstamos bancarios, muchas startups tienen dificultades para acceder a este tipo de financiamiento debido a la falta de historial crediticio y activos para respaldar los préstamos.

Riesgos asociados con el crowdfunding: Aunque el crowdfunding se ha convertido en una fuente de financiamiento popular, no está exento de desafíos. Las campañas de crowdfunding exitosas a menudo requieren una estrategia de marketing sólida y una base de seguidores comprometidos.

Impacto en la estrategia de negocio: La elección de la fuente de financiamiento puede tener un impacto significativo en la estrategia de negocio de una startup. Por ejemplo, si una startup recibe financiamiento de inversores ángeles, puede estar sujeta a presiones para crecer rápidamente y alcanzar ciertos hitos.

Impacto en los modelos de negocios

El diagnóstico también revela que los desafíos de financiamiento tienen un impacto directo en los modelos de negocios de las startups:

Flexibilidad en modelos de suscripción: Las startups que enfrentan dificultades financieras pueden tener que adaptar sus modelos de suscripción para atraer y retener clientes. Esto podría implicar ofrecer planes de precios más flexibles o ajustar las características premium.

Estrategias de mercado diversificadas: Algunas startups recurren a estrategias de mercado diversificadas para generar ingresos adicionales. Esto puede incluir la expansión geográfica o la búsqueda de nuevos segmentos de mercado.

Dependencia de ingresos por publicidad: Las startups que luchan por asegurar financiamiento externo a veces dependen en gran medida de los ingresos por publicidad como fuente de ingresos. Esto puede afectar la experiencia del usuario y la calidad del contenido.

Como mencionamos en los párrafos anteriores existen diversos tipos de desafíos que enfrentan las StartUp, este tema no es menor si sabemos que existen diversas formas de financiar principalmente los primeros pasos de la Empresa.

En resumen, el diagnóstico revela que las startups se enfrentan a una serie de desafíos significativos en lo que respecta al financiamiento, y estos desafíos tienen un impacto profundo en sus modelos de negocios. La falta de acceso a ciertas fuentes de financiamiento puede limitar las oportunidades de crecimiento y forzar a las startups a adaptar sus estrategias comerciales. El diagnóstico proporciona una base sólida para el diseño de la propuesta de intercesión y mejora que se abordará en la siguiente sección.

Propuesta de intercesión

Mejoramiento del financiamiento de Startups

El problema identificado en el diagnóstico es la falta de claridad y orientación para las startups en la elección de la mejor estrategia de financiamiento. Esto conlleva a que muchas startups enfrenten dificultades para obtener el financiamiento adecuado para su etapa de desarrollo, lo que puede limitar su crecimiento y supervivencia en el mercado.

Objetivos de la propuesta

La propuesta tiene como objetivo principal:

Proporcionar a las startups una guía clara y práctica para la selección de la mejor fuente de financiamiento, considerando sus necesidades, etapa de desarrollo y metas de crecimiento.

Estrategia a implementar

Para lograr este objetivo, se implementará un "Plan de Orientación de Financiamiento para Startups" que ayudará a las startups a tomar decisiones informadas sobre cómo financiar su crecimiento. La estrategia incluirá los siguientes elementos:

Desarrollo de una guía de financiamiento: Se creará una guía detallada que describirá las diferentes fuentes de financiamiento disponibles para startups, destacando las ventajas y desventajas de cada una en función de factores como la etapa de desarrollo, el sector de la industria y los objetivos de crecimiento.

Sesiones de asesoramiento personalizado: Se ofrecerán sesiones de asesoramiento individualizado para startups que deseen orientación adicional. Durante estas sesiones, los emprendedores podrán discutir sus necesidades específicas y recibir recomendaciones personalizadas sobre las fuentes de financiamiento más adecuadas.

Seminarios y talleres: Se llevarán a cabo seminarios y talleres periódicos para educar a las startups sobre estrategias de financiamiento, evaluación de inversionistas y mejores prácticas para la presentación de propuestas de financiamiento.

Descripción del procedimiento y actividades a desarrollar

El procedimiento para implementar esta estrategia será el siguiente:

Identificación de recursos: Se asignarán recursos humanos y financieros para el desarrollo de la guía, la organización de sesiones de asesoramiento y la realización de seminarios y talleres.

Desarrollo de la guía: Se formará un equipo de expertos en financiamiento de startups para desarrollar la guía detallada de financiamiento, que incluirá ejemplos y casos de estudio.

Programación de eventos: Se programarán seminarios y talleres mensuales y se promoverán entre la comunidad de startups.

Acciones previstas para la evaluación de la intercesión

La evaluación será esencial para medir el impacto de la propuesta de intercesión. Se llevarán a cabo las siguientes acciones:

Encuestas de satisfacción: Se recopilarán comentarios y retroalimentación de las startups que participen en las sesiones de asesoramiento y talleres para evaluar su satisfacción y comprensión.

Seguimiento de éxito de financiamiento: Se realizará un seguimiento del éxito de las startups en la obtención de financiamiento después de haber utilizado la guía y participado en las sesiones de asesoramiento.

Evaluación continua: Se revisará y ajustará la estrategia de intercesión en función de los comentarios y resultados obtenidos para garantizar su eficacia continua.

En este estudio exhaustivo sobre las estrategias de financiamiento para startups y la búsqueda de la mejor opción, hemos explorado a fondo los desafíos y las oportunidades que enfrentan los emprendedores en su viaje hacia el éxito empresarial. La evaluación de estos aspectos nos ha proporcionado una comprensión más profunda de cómo las startups pueden navegar de manera efectiva en el complejo panorama de financiamiento.

El interrogante inicial que motivó este trabajo se centraba en cómo financiar una startup y cuál es la mejor forma de financiamiento. A lo largo de este trabajo, hemos abordado este interrogante al proporcionar una visión detallada de las fuentes de financiamiento disponibles, sus ventajas y desventajas, y los factores clave que deben considerarse al tomar decisiones de financiamiento.

Logro de objetivos

En relación con los objetivos propuestos, hemos alcanzado los siguientes logros:

Identificamos y analizamos una variedad de fuentes de financiamiento disponibles para startups, desde el bootstrapping hasta el capital de riesgo y el crowdfunding.

Ayudando a las startups a tomar decisiones informadas sobre la mejor fuente de financiamiento en función de su etapa de desarrollo, necesidades financieras y objetivos.

Presentamos una propuesta de intercesión, el "Plan de orientación de financiamiento para Startups", que tiene como objetivo mejorar la toma de decisiones de financiamiento de las startups mediante la educación, el asesoramiento y la capacitación.

Conclusiones

A lo largo de este trabajo, hemos identificado que no existe una solución única para todas las startups en términos de financiamiento. Cada empresa es única y enfrenta desafíos y oportunidades específicas. Por lo tanto, es fundamental que los emprendedores evalúen cuidadosamente sus necesidades y objetivos antes de tomar decisiones de financiamiento.

Hemos recorrido fuentes de financiamiento con sus estrategias estructurales detallando sus beneficios y temas a tener en cuenta en el momento de elegir una alternativa. Cabe destacar que a lo largo del trabajo revisamos las siguientes fuentes de financiamiento con sus virtudes y falencias que a continuación se exponen de manera breve.

Bootstrapping, sus beneficios mencionados son control total, los fundadores mantienen el control total de la empresa, lo que les permite tomar decisiones sin interferencias externas. Independencia financiera. Entre las contras podemos mencionar, limitación de recursos, la cantidad de fondos disponibles está limitada a los ahorros personales y activos de los fundadores, lo que podría restringir el crecimiento, sumado al riesgo personal significativo más un potencial de crecimiento más lento

Inversionistas ángeles, entre sus beneficios se destacan el financiamiento y experiencia. Los inversionistas aportan capital y experiencia, ayudando a la startup a crecer, suman una red de contactos. Como contra mencionamos la pérdida de control, a cambio de la inversión, los fundadores pueden tener que ceder parte del control de la empresa. Expectativas de retorno, los inversionistas esperan un retorno de inversión, lo que puede generar presión en la empresa.

Capital de riesgo (Venture Capital), sus beneficios son: inyección de capital significativa. Asesoramiento estratégico, además del dinero, a menudo ofrecen orientación estratégica valiosa. Como desventajas, se mantiene la pérdida de autonomía, para obtener financiamiento, la empresa puede tener que ceder una parte considerable de su propiedad. Expectativas de salida de los inversores de capital de riesgo esperan una salida exitosa, como una adquisición o una oferta pública inicial (IPO).

Financiamiento por deuda, pros: No dilución de la propiedad y la flexibilidad en el uso de fondos, la empresa tiene flexibilidad en cómo utiliza los fondos obtenidos a través de la deuda. Un tema a tener en cuenta como contra es la obligación de pago, la empresa tiene la responsabilidad de devolver el dinero prestado, lo que puede generar presión financiera, sumado a intereses y costos asociados

Crowdfunding, como ventaja mencionamos acceso a una amplia base de inversores lo cual permite a la empresa obtener fondos de una gran cantidad de personas. Validación de mercado, una campaña exitosa puede indicar interés y validación del mercado para el producto o servicio. Como desventaja, mencionamos el esfuerzo de marketing significativo

Subvenciones y programas de apoyo, las ventajas de este tipo de financiamiento son financiamiento no reembolsable, las subvenciones no requieren devolución, aliviando la presión financiera. Recursos adicionales dado que los programas de apoyo pueden proporcionar recursos adicionales, como mentores y espacios de trabajo. Como desventaja mencionamos el proceso de aplicación competitivo y las limitaciones en el uso de fondos

Con lo mencionado con anterioridad podemos comentar y recomendar a las startups que participen en sesiones de asesoramiento y capacitación para mejorar su comprensión del financiamiento. Además, es esencial que se mantengan actualizados

sobre las tendencias y las oportunidades en el mundo del financiamiento para aprovechar al máximo las opciones disponibles.

Implicaciones y líneas futuras de investigación

El trabajo realizado aquí tiene implicaciones importantes para el mundo del emprendimiento y el financiamiento de startups. La toma de decisiones informadas en materia de financiamiento es esencial para el crecimiento sostenible de las startups y para impulsar la innovación y la prosperidad económica en general.

Para futuras investigaciones, se podrían explorar más a fondo los cambios en las tendencias de financiamiento y las implicaciones de las políticas gubernamentales en el financiamiento de startups. Además, sería interesante investigar cómo las startups pueden medir el impacto de su elección de financiamiento en su éxito a largo plazo.

Alcances y limitaciones

Si bien este trabajo proporciona una base sólida para la toma de decisiones de financiamiento de startups, es importante reconocer sus limitaciones. Las condiciones del mercado y las oportunidades de financiamiento pueden variar con el tiempo y en función de la ubicación geográfica. Además, el éxito de una startup depende de múltiples factores, no solo del financiamiento.

En conclusión, este estudio ha abordado el interrogante inicial y ha logrado sus objetivos al proporcionar una propuesta de intercesión para mejorar la toma de decisiones de financiamiento de las startups. Esperamos que este trabajo sea una herramienta valiosa para los emprendedores y contribuya al crecimiento y la prosperidad de las startups en el emocionante mundo del emprendimiento.

Referencias bibliográficas

1. Anderson, R. (2017). La Startup como Unidad Atómica de Trabajo. Editorial Ágil.
2. Bailey, M. (2017). Transformación Continua en Empresas Establecidas. Editorial Adaptación.
3. Blank, S. (2003). Los 4 Pasos hacia la Epifanía. Editorial Descubrimiento.
4. Blank, S., & Dorf, B. (2012). El Manual del Emprendedor. Editorial Empresarial.
5. Brown, C. (2013). Innovación y Tecnología en las Empresas Emergentes. Editorial Innovación.
6. Brown, S., & Adams, R. (2021). "Capital de Riesgo: Estrategias para Invertir en Empresas Emergentes". Editorial Inversión Estratégica.
7. Calacanis, J. (2017). Inversión Ángel en Tecnología. Editorial Inversiones.
8. Clark, R. (2016). Economías de Escala en Startups. Editorial Economía.
9. Cremades, A. (2016). El Arte de Financiar Startups. Editorial Finanzas y Negocios.
10. Cooper, B., & Vlaskovits, P. (2013). El Emprendedor Ágil. Editorial Innovación.
11. Davis, E. (2019). Organigramas Horizontales en Empresas Emergentes. Editorial Cambio.
12. Feld, B., & Mendelson, J. (2012). Acuerdos de Inversión en Startups. Editorial Capital Riesgo.
13. García, M. (2015). Estrategias Innovadoras para Startups. Editorial Emprendimiento Visionario.

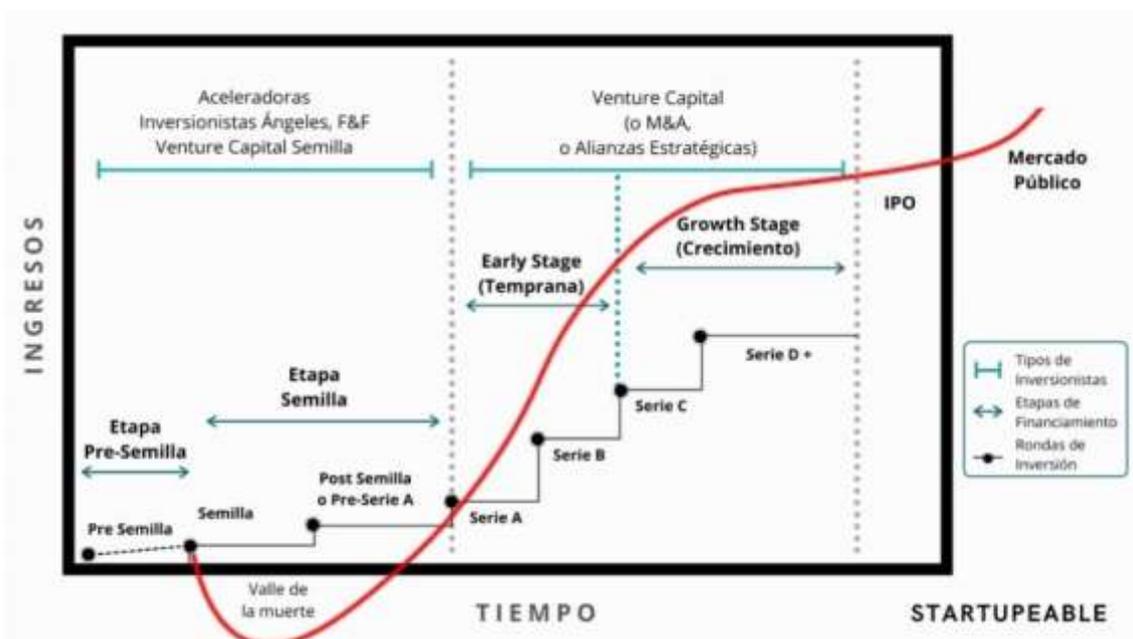
14. García, M. (2018). "El Arte de la Inversión: Guía para Inversionistas Ángeles". Editorial Inversionistas Exitosos.
15. García, J. M., & Sánchez, L. A. (2021). "El Camino del Éxito Empresarial: Estrategias de Financiamiento para Startups Innovadoras". Editorial Éxito Empresarial.
16. Hill, G. (2017). La Segunda Fundación: Reinventando la Empresa. Editorial Transformación.
17. Horowitz, B. (2014). Lo Difícil de lo Difícil en los Negocios. Editorial Liderazgo.
18. Jones, P. (2014). El Camino de las Startups: Lecciones Aprendidas. Editorial Emprendedores.
19. Johnson, M. (2015). Modelos de Negocio Innovadores. Editorial XYZ.
20. Johnson, A., & Martínez, L. (2020). "Financiamiento de Empresas Emergentes: Un Enfoque Práctico". Editorial Finanzas Empresariales.
21. Isaacson, W. (2014). Los Innovadores. Editorial Creatividad.
22. López, C., & Fernández, P. (2019). "Startups Innovadoras: Claves para el Éxito en el Siglo XXI". Editorial Innovación Empresarial.
23. Martínez, J. (2014). Inversiones Ángeles: Guía Práctica. Editorial Inversión Estratégica.
24. Miller, S. (2018). Marketing Online para Startups. Editorial Digital.
25. Moore, G. A. (2002). Cruzando el Abismo. Editorial Tecnología.
26. Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2011). Generación de Modelos de Negocio. Editorial Estrategia.
27. Parker, H. (2017). El Emprendimiento en la Organización. Editorial Progreso.
28. Pérez, L. (2018). Emprendimiento Tecnológico: Claves del Éxito. Editorial TecnoInnovación.
29. Pérez, A., & Martínez, C. (2019). "Capital de Riesgo y Startups: Claves para una Inversión Exitosa". Editorial Inversiones Futuras.
30. Ries, E. (2010). La Startup Ágil. Editorial Innovación.
31. Rodríguez, A. (2013). Financiamiento Creativo para Empresas Emergentes. Editorial InnoCapital.
32. Rodríguez, E. (2020). "Cómo Financiar tu Startup: Estrategias de Financiamiento para Emprendedores". Editorial EmprendeYA.

33. Taylor, L. (2017). *Innovación Continua: El Motor de las Startups*. Editorial Innovación.
34. Thiel, P., & Masters, B. (2014). *De Cero a Uno*. Editorial Emprendedores.
35. Torres, R. (2018). "Financiamiento Colaborativo: Crowdfunding como Fuente de Capital para Startups". Editorial FinanciaComunidad.
36. Sinek, S. (2009). *Empieza con el Por Qué*. Editorial Motivación.
37. Smith, J. (2010). *Estrategias de Financiamiento en Startups*. Editorial ABC.
38. Smith, J. (2019). "Emprendimiento Exitoso: Estrategias para el Éxito en el Mundo Empresarial". Editorial Emprendedores.
39. Wasserman, N. (2012). *Los Dilemas del Fundador*. Editorial Emprendimientos.
40. Williams, A. (2012). *Startups: Claves para el Éxito Empresarial*. Editorial 123.
41. Wilson, K. (2021). *Gestión del Talento en Startups*. Editorial Moderna.

Anexos

Ciclo de financiamiento de una StartUp

El ciclo de financiamiento de una startup se refiere al proceso continuo a través del cual una nueva empresa busca y obtiene capital para financiar sus operaciones, crecimiento y desarrollo. Este ciclo puede involucrar varias etapas y fuentes de financiamiento a lo largo de la vida de la startup. La estrategia de financiamiento de una startup dependerá de su etapa de desarrollo, su modelo de negocio y sus metas a largo plazo.



Consejos para emprendedores

Recopilación de consejos de grandes emprendedores, a lo largo de las entrevistas que fui estudiando para realizar la tesis el común de ellos menciona lo siguiente:

- Somos optimistas porque estamos cómodos con el riesgo
- Los fracasos son muy dolorosos, pero también son muy útiles
- Si tu MVP (Mínimo valor de producto) no te avergüenza a futuro es porque saliste tarde al mercado.
- Ser perseverante y premiar al error
- Disfrutar lo que se hace es fundamental para ser exitoso

