



Título:  
Análisis de Fuentes de Financiamiento Actuales para Startup Tecnológicos

WEIBEL JUAN JOSE

CPB03649

CONTADOR PÚBLICO

SEMINARIO FINAL DE CONTADOR PÚBLICO

SEM242 - PROCESO2/16

MARCELO PRETINI

# Índice de Contenido

## Contenido

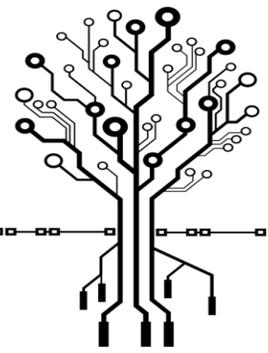
Índice de Contenido .....	2
Índice de Ilustraciones.....	3
Índice de Tablas .....	3
1. Título:.....	4
2. Diseño de TFG .....	4
3. Área de Interés: .....	4
4. Problema: .....	4
5. Objetivos: .....	5
5.1. Objetivo General .....	5
5.2. Objetivos Específicos.....	5
6. Introducción: .....	6
7. Marco Teórico.....	8
7.1. Emprendedurismo .....	8
7.1.1. Emprendimientos tecnológicos: Desarrollo de Software .....	8
7.2. Fuentes de financiamiento.....	11
7.2.1. Industria Crediticia Tradicional.....	11
7.2.2. Nuevas fuentes de Financiamiento.....	11
8. Marco Metodológico.....	16
8.1. Diagrama de Gantt .....	18
8.2. Propuesta Final.....	18
8.3. Resultados Esperados.....	19
9. Bibliografía .....	20
9.1. Bibliografía Impresa.....	20
9.2. Bibliografía Digital .....	20
10. Anexos.....	22
10.1. Anexo I: Guía de Pauta para Entrevista .....	22

## **Índice de Ilustraciones**

Ilustración 1: Tipo de Inversión en función de la etapa del emprendimiento (Fuente: Bermejo y Scarafía, 2014: 59).....	12
--	----

## **Índice de Tablas**

Tabla 1: Operacionalización de Variables (Fuente: Elaboración Propia) .....	17
Tabla 2: Fucha Metodología N° 1 (Fuente: Elaboración Propia).....	17
Tabla 3: Gantt Metodológico (Fuente: Elaboración Propia) .....	18



---

**1. Título:**

Análisis comparativo de tres líneas de financiamiento para emprendimientos en la industria del Software

**2. Diseño de TFG**

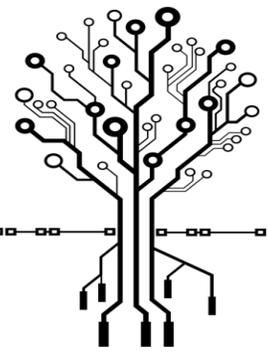
PIA

**3. Área de Interés:**

Fuentes de financiamientos para Startups

**4. Problema:**

¿Qué oferta de financiamiento existen para los emprendedores en la Provincia de Córdoba?



---

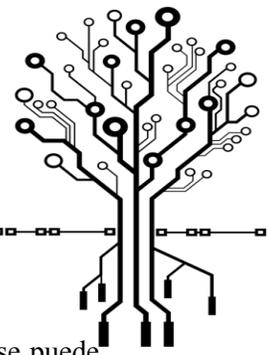
## 5. Objetivos:

### 5.1. Objetivo General

Analizar comparativamente tres líneas de financiamiento Estatal, Privada y Bancaria, para el desarrollo de emprendimiento en la industria del Software.

### 5.2. Objetivos Específicos

- Caracterizar las líneas de préstamos “Emprende Industria”, Incutex y Santander Rio, en cuanto a condiciones de otorgamiento y acceso.
- Identificar montos mínimos y máximos, tipo de financiamiento, cuotificación y devolución, en cada una de las líneas de créditos planteadas.
- Analizar la viabilidad y accesibilidad real a los préstamos por parte de emprendedores.



---

## 6. Introducción:

El emprendedurismo en Argentina viene creciendo en los últimos años, y en esto se puede detectar varios factores. Por un lado el crecimiento de esta actividad en las universidades, instituciones privadas y el apoyo del gobierno en varios estamentos hacia la actividad emprendedora y el fomento de la misma. Por otro lado, los factores contextuales macro a nivel nacional, los niveles inflacionarios, la recesión, la estanflación, entre otros, han sido determinantes para que muchas personas tengan que tomar este camino, quizás más por necesidad que por elección del estilo de vida de los emprendedores.

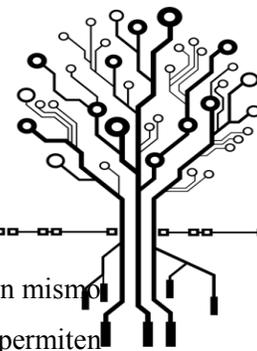
Lo anterior descripto ha devenido en un gran crecimiento del ecosistema emprendedor, siendo Córdoba uno de los ejemplos más claros para observar con un ecosistema conformado por más de 50 organizaciones, desde universidades públicas y privadas, ONG, fundaciones y el estado provincial.

Con el crecimiento del ecosistema emprendedor y el surgimiento de nuevos proyectos, aparece la necesidad de financiamiento para los mismos, la búsqueda y gestión de fondos para el desarrollo de las empresas. En relación a este aspecto, en Argentina, la participación de los bancos del sector privado es prácticamente nula, debido a los requisitos tanto de garantías como de condiciones de financiamiento de los préstamos que muy pocos dan. Por otro lado, las entidades públicas han crecido mucho más en este aspecto, ofreciendo distintos fondos para emprendedores de diferentes industrias, tanto a nivel nacional como provincial.

Uno de los rubros con mayor crecimiento y cantidad de emprendedores, es el área de la tecnología. De acuerdo a una encuesta del OPSSI (2016) (Observatorio Permanente de la Industria del Software y Servicios Informáticos), perteneciente a la Cámara de la Industria Argentina del Software (CESSI), revelan que en 2015 se alcanzó un crecimiento del 5.6% de empleos en el rubro de tecnología, del 29.8% en lo que respecta a ventas y del 12.78% de exportaciones en dólares, respecto del año anterior.

En general, las estadísticas y los informes muestran que los emprendedores tecnológicos han tenido un crecimiento mayor al del resto de los emprendedores, debido a las facilidades que les brindan a estos las conexiones de internet cada vez más rápidas, brindando ventajas como:

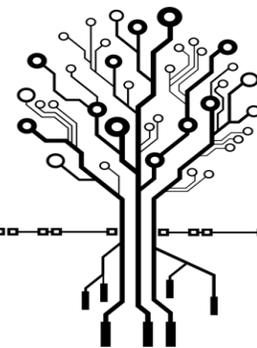
## Análisis de Fuentes de Financiamiento Actuales para Startup Tecnológicos



- Los miembros del equipo no necesariamente tienen que estar ubicados en un mismo punto geográfico, ya que hoy son muchísimas las herramientas que permiten trabajar con un equipo global, repartido por el mundo.
- Desde el estado y muchas organizaciones han empezado a darle mayor importancia a estos tipos de emprendedores, con capacitaciones, asesoramientos y gran cantidad de eventos, con el fin de perfeccionarlos mucho más.
- La escalabilidad que tiene este tipo de proyectos, y la rapidez con que se pueden desarrollar, es un gran foco de atención para nuevas generaciones de emprendedores.

En el mismo informe de OPSSI (2016), se observó las expectativas para el 2016, y se determinó que esperan un crecimiento de aproximadamente el 9% en lo que respecta a la creación de empleos, representando 7.000 nuevos puestos. También, los participantes del sector, plantearon que para 2016 las ventas alcanzarían un crecimiento del 36,2%, y llegaría a exportar un 183.9% más que en 2015.

Sin embargo, para lograr esto no solo será necesaria la ampliación de las empresas ya existentes, sino también el surgimiento de nuevas empresas que requerirán, entre otras cuestiones, financiamiento. Al respecto es fundamental que los emprendedores puedan conocer y evaluar las diferentes alternativas, y este es el objetivo del presente trabajo: evaluar las alternativas de financiamiento para emprendimientos del rubro de software, desde entidades públicas, privadas y bancarias, determinando la viabilidad y factibilidad de acceder al mismo, como la conveniencia en función del tipo de emprendimiento como de su etapa de gestación.



---

## 7. Marco Teórico

### 7.1. Emprendedurismo

Sobre el significado de emprendedurismo o emprendedor, e pueden encontrar registros que datan de mitad del siglo pasado. El emprendedurismo es una actividad que ha crecido junto con la historia e la humanidad, todo aquel que ha innovado, generado recursos nuevos, desarrollado actividades productivas pueden ser considerados emprendedores. Desde los ramos con sus innovaciones en la construcción de ciudades, hasta los egipcios en la construcción de pirámides, puede considerarse emprendedores.

Chambi Viraca; Yujra Alvarez Guerreros Torrez; Alvarez Quispe y Vila Rodriguez (2010) realizaron un estudio sobre las definiciones históricas del emprendedurismo, desde las definiciones de 1950 de Hoselitz hasta Schumpeter, hasta las de Marshall de la década del 90, todos hacen hincapié en la actividad productiva, la innovación y el liderazgo.

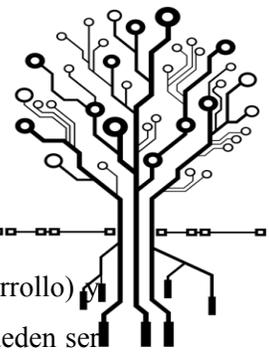
Una de las definiciones que se han ganado más popularidad en los últimos años, es la de Bono fundador de SavantPharm (Citado en SePyME, 2014) donde plantea que:

*Ser emprendedor es una actitud para enfrentar los desafíos en la vida. Está relacionado con la constancia, perseverancia y el notener miedo a arriesgar y romper con el statu-quo predefinido. La pasión, el trabajo en equipo, la fuerza de voluntad, la constancia y dedicación son los componentes esenciales de un emprendedor* (Bono, citado en SePyME, 2014: 13)

#### 7.1.1. Emprendimientos tecnológicos: Desarrollo de Software

En la actualidad se suele utilizar el término “startup” para referirse a los emprendimientos en su etapa inicial, y especialmente a los de base tecnológica, y más aun los que están relacionados con el mundo de Internet y las TICs. Debido a estas características las startups tecnológicas suelen diferenciarse de otras empresas jóvenes en sus posibilidades de crecimiento y necesidades de capital.

## Análisis de Fuentes de Financiamiento Actuales para Startup Tecnológicos



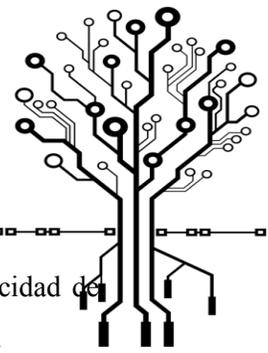
Los emprendimientos tecnológicos se crean a partir de I+D (investigación y desarrollo) y pueden formarse en el interior de una empresa ya existente o como un nuevo proyecto. Pueden ser considerados como emprendimientos de base tecnológica tanto aquellos que disponen de un componente tecnológico en su propuesta de valor, en los medios que utilizan para llegar a los usuarios o en la infraestructura desarrolladas para que el negocio funcione. Otros utilizan la tecnología para solucionar problemas que existen en el mundo offline, entregando valor a los clientes por medio de la combinación de tecnología y actividades realizadas por personas.

De acuerdo a Blank y Dorf (2012: Pag.) “una startup es una organización temporal en búsqueda de un modelo de negocio escalable y replicable”; en esta definición los autores presentan tres conceptos fundamentales que deben ser analizados en detalle para lograr conceptualizar los startup por completo:

- **Organización Temporal:** una de las características del Startup es el hecho de que durante cierto tiempo son sostenibles, y posteriormente o se convierte en una compañía sostenible financieramente o muere como emprendimiento. Este lapso de tiempo es variable y depende del negocio, sector del mercado en que se desarrolle y la capacidad para insertarse efectivamente y lograr comercializar sus productos/servicios.
- **Búsqueda de un modelo de negocio:** el modelo de negocios es la forma en que la empresa establecerá su dinámica respecto de los clientes, la comercialización y el mercado. Existen diferentes modelos de negocios definidos por Osterwalder y Pigneur (2011) como Segregación, Multilateral, Freemium, Negocios abiertos, y LongTail, todos los cuales poseen características y dinámicas funcionales diferentes, en función de los recursos que destina la empresa, las actividades que realiza y la relación con su cliente.

En los inicios de un Startup es difícil definir el modelo de negocio que tendrá cuando se convierta en una empresa sostenible, debido a que estos son creados en entornos de innovación e incertidumbre, donde todavía no es requisito indispensable indagar como hacer un negocio rentable, sino la preocupación es definir cómo lograr producir y escalar el mercado.

- **Modelo de negocio escalable y replicable:** no todo negocio puede ser categorizado por startup de acuerdo a Blank y Dorf (2012), ya que para serlo es necesario poseer un gran potencial de crecimiento, o sea, tener disponible aumentar los procesos productivos y el



---

resultado productivo en función de que aumente la demanda, y debe tener la capacidad de replicar el mismo modelo en diferentes mercados, tanto locales como internacionales.

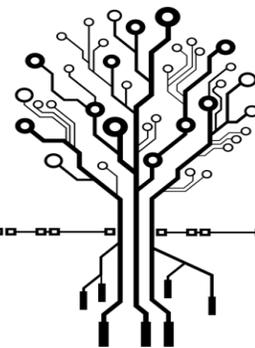
En este contexto, por ejemplo, los servicios de algunas profesionales no pueden escalar a nivel mundial debido a las reglamentaciones y legislaciones internacionales, como tampoco en su capacidad productiva debido a que dependen de la capacidad productiva de una persona, en una relación personal directa, como en el caso de asesoría legal, contable, psicología, entre otros. Sin embargo, el desarrollo de software o productos tecnológicos puede ser replicable exactamente igual en diferentes regiones del mundo y responder a una demanda específica.

De acuerdo a Blank y Dorf (2012) las startups son generalmente tecnológicas, debido a que las nuevas TIC's, principalmente internet, han permitido el desarrollo de empresas innovadoras y globales. Así mismo, no toda empresa del rubro tecnológico es un startup, ya que no necesariamente son escalables y replicables como se mencionó anteriormente.

Por su parte, Ries (2011), aprendiz de Blank, elabora y presenta una nueva definición de lo que significaría Startup “una startup es una institución humana diseñada para crear un nuevo producto o servicio bajo condiciones de extrema incertidumbre” (Ries, 2011: 11). Este autor, a diferencia de Blank y Dorf (2012), incorpora dos conceptos diferenciales: a) La empresa como institución humana y b) las condiciones extremas de incertidumbre.

La alta incertidumbre deviene de basar los productos o servicios en una innovación importante, donde no se reconocen antecedentes específicos de lo que se pretende comercializar, y el factor humano está asociado, de acuerdo a Ries (2011) a la emocionalidad en la cual se basa el emprendedor para llevar adelante su proyecto empresarial, basado en la pasión.

Finalmente, Palao (2012: s/p) plantea una unificación de las dos definiciones, ofreciendo la siguiente: “una startup es una organización temporal en búsqueda de un modelo de negocio escalable y replicable bajo condiciones de extrema incertidumbre”. En la misma se puede observar tanto los elementos más duros de la empresa planteado por Blank como los más blandos planteados por Ries, logrando brindar una definición más completa de lo que implica desarrollar un Startup.



---

## 7.2. Fuentes de financiamiento

### 7.2.1. Industria Crediticia Tradicional

Un banco es un intermediario financiero que se encarga de captar recursos en forma de depósitos, y prestar dinero, así como la prestación de servicios financieros. Sistema bancario, es el conjunto de entidades o instituciones que, dentro de una economía determinada, prestan el servicio de banco. (ReineriGuastavino y Ulloa, 2012)

Los Bancos son la fuente tradicional de crédito. Crédito significa, entre otras cosas, tener confianza, condición fundamental para los empresarios que buscan el despegue de sus proyectos, como para las entidades bancarias que necesitan de nuevos capitales para seguir expandiéndose y continuar la rueda virtuosa de la economía

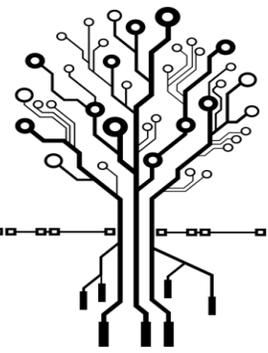
De acuerdo a ReineriGuastavino y Ulloa (2012) estos créditos son fundamentalmente utilizados por Pymes, las cuales son la base del desarrollo económico de un país. Estas líneas de créditos fomentan la expansión de la industria y apuntalan las acciones de los emprendedores, sin los cuales sería imposible el desarrollo del país.

### 7.2.2. Nuevas fuentes de Financiamiento

Existen diferentes fuentes de financiamiento, no bancarias, en lo que respecta al mundo emprendedor. Bermejo y Scarafía (2014) plantean que invertir en emprendimientos equivale a realizar una inversión de riesgo. De acuerdo a Olaya Davila y Viera Cano (2012) el capital de riesgo o inversión de riesgo es:

*Es una fuente de financiación empresarial, que está dirigida principalmente a pequeñas y medianas empresas. Consiste en la aportación de capitales permanentes, por parte de una sociedad inversora especializada o no a una pequeña o mediana empresa, llamada comúnmente en este proceso, sociedad receptora o participada. Mediante esta aportación, la sociedad inversora toma una posición minoritaria en*

## Análisis de Fuentes de Financiamiento Actuales para Startup Tecnológicos



la sociedad receptora, de medio a largo plazo, sin la intención de perdurar indefinidamente dentro de su grupo de accionistas. Con el objetivo de obtener participación en las utilidades de la empresa, si la sociedad inversora es privada, o con el propósito de contribuir a la creación de tejido empresarial, si la sociedad inversora es de carácter público (Olaya Davila y Viera Cano, 2012: s/p).

Es fundamental observar que quien realiza aporta capital de riesgo a emprendimientos privados tiene como rédito acciones, en monto minoritario, y su permanencia no es a largo plazo, sino lograr rentabilidad y utilizados, para después vender las acciones de acuerdo a lo pactado previamente en el acuerdo de financiamiento (Osterwalder y Pigneur, 2011).

Retomando a Bermejo y Scarafía (2014), mencionan una cadena de financiamiento de acuerdo a la etapa en la cual se encuentra el emprendedor o el emprendimiento:

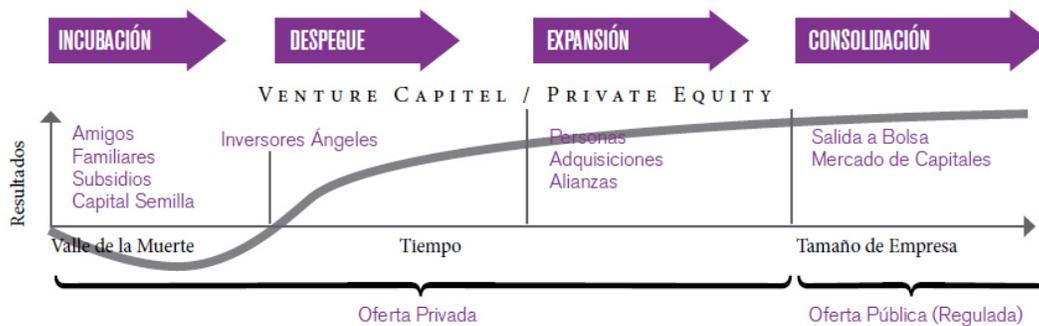
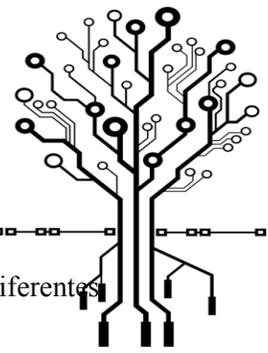


Ilustración 1: Tipo de Inversión en función de la etapa del emprendimiento (Fuente: Bermejo y Scarafía, 2014: 59)

Los autores mencionan diferentes momentos:

- Incubación** que es el momento donde inicia el proyecto de negocios y donde se encuentra el valle de la muerte, ya que en esta instancia es donde Blank (2012) plantea que se encuentra la tasa más alta de muerte de emprendimientos. El presente trabajo se centrará principalmente en la búsqueda de alternativas financiamientos en esta etapa.
- Despegue**, esta etapa es cuando el startup se constituye como empresa con un modelo de negocios más específico, y comienza el proceso de escalabilidad.



- c) La **Expansión**, es cuando la empresa o el proyecto ya logra expandirse a diferentes mercados.
- d) Finalmente, la **Consolidación** es cuando el emprendimiento logra convertirse oficialmente en empresa.

De acuerdo al momento en que se encuentre el emprendimiento existen diferentes formas de financiamiento ya establecidas, que de acuerdo a Torres Carbonell (2012), Directora del Centro de Entrepreneurship del IAE Business School, se pueden mencionar los siguientes:

#### 1. Capital semilla y 4 F:

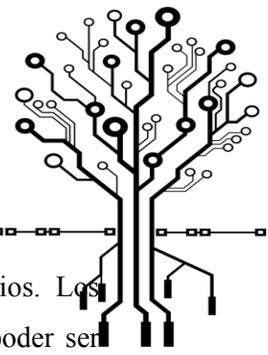
El Capital Semilla es el denominado “Love Money”, debido a que la inversión se debe principalmente a la relación existente entre el emprendedor y los inversores, que de acuerdo a Torres Carbonell (2012) son las 4F: Founder (Fundador), Friends (Amigos), Family (Familia) and Fools (Tontos). Estos cuatro actores suelen ser los inversores en las primeras etapas, y suelen darse por la incapacidad del proyecto como de su dueño de acceder al sistema financiero crediticio formal o bien imposibilidad de cumplir con los requisitos de los mismos.

De acuerdo a Olaya Davila y Viera Cano (2012), el capital semilla se utiliza en empresas que recién inician sus actividades empresariales y están en fase de definición, y requieren capitales muy inferiores a los necesarios en etapas posteriores. Utilizan los fondos obtenidos para realizar estudios de mercado, prototipos, desarrollo de productos.

También existen planes y programas estatales que brindan este tipo de capital, obteniendo a cambio una participación accionaria minoritaria, aunque los requisitos para obtenerlos son muy escasos y más bien informales (Torres Carbonell, 2012).

#### 2. Capital para puesta en marcha (start up capital)

Olaya Davila y Viera Cano (2012), mencionan este capital que equivaldría al capital de trabajo, ya que es para empresas que no han comenzado con la producción y/o distribución de su



producto/servicio, ya que son empresas creadas recientemente y todavía no generan beneficios. Los autores advierten que este tipo de inversiones requieren de un periodo más largo para poder ser rentables y es probable que la empresa pueda necesitar nuevas inyecciones de financiamiento hasta lograr el crecimiento que le permita retribuir al inversor.

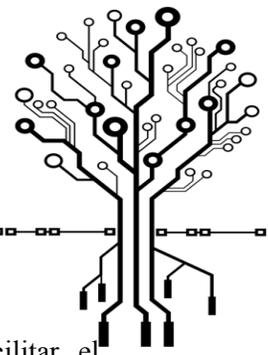
### 3. Inversores Ángeles

Otro tipo de inversores informales son los denominados “Inversores Ángeles” (Torres Carbonell, 2012), ya que son personas con solvencia económica que realizan inversiones de riesgo a emprendores con los que no poseen relaciones personales previas. Aparte de capital financiero, estos inversores también aportan capacidades, experiencia y contactos adquiridos en su vida profesional, siendo algunos de los principales contribuyentes al ecosistema emprendedor.

El capital semilla se lo denomina “Love Money”, al inversión proveniente de los ángeles de los denomina “Smart Money”. La diferencia radica que la primera se da por la relación con el emprendedor o el afecto al negocio o idea, mientras que el Smart Money es brindada por una persona con conocimientos, amplia experiencia laboral y empresarial y capital social, agregando valor financiero a los emprendimiento que demuestren un alto potencial ed crecimiento.

Torres Carbonell (2012:53), citando el Harvard Report producido por William R. Kerr, Josh Lerner y AntoinetteSchoar, señala que “las empresas fondeadas con capital ángel tienen mayores posibilidades de no fracasar que aquellas financiadas por otras fuentes”. Esto se debe principalmente a que los inversores ángeles son personas experimentadas y profesionales, y suelen ser reconocidos en el mercado empresarial, basando sus inversiones en análisis y estadísticas, estudios de mercado y proyecciones serias.

Es importante señalar que si bien los inversores ángeles esperan retorno del capital y beneficios económicos, el objetivo primordial es diferente ya que se centra en poder colaborar y ayudar a emprendedores, brindarles Know-how, consultoría, management, asistencia profesional y financiera (Torres Carbonell, 2012)



---

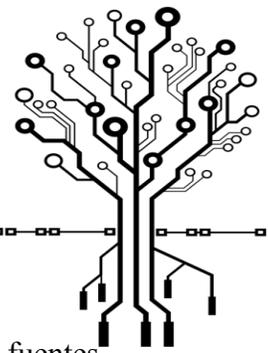
#### 4. Incubadoras, Aceleradoras y CompanyBuilder

Una incubadora de empresas es una institución que tiene por objetivo facilitar el surgimiento de emprendimientos o negocios de base tradicional y/o tecnológica. Estas, buscan ayudar y acompañar a las nuevas empresas “startups” en sus inicios, en la etapa de despegue, en la cual son más vulnerables (Torres Carbonell, 2012).

De acuerdo a Torres Carbonell (2012) el objetivo es brindar asesoramiento técnico y de gerenciamiento, capacitación y consultoría, un espacio físico (a veces compartido con otros proyectos) por un tiempo determinado (entre 1 a 3 años) con acceso a equipamiento y espacios de trabajo, compartiendo con otros servicios de agua, energía, comunicación, necesarios para su operación a costos mucho más bajos a los de mercado. En algunos casos también cuentan con un financiamiento en efectivo, o ayuda para acceder a líneas de financiamiento.

La selección de los proyectos, generalmente, se hace por una convocatoria de ideas presentadas en un formato de plan de negocio, que son evaluadas por un comité o jurado. En general lo primero que se analiza en un proyecto particular de incubación, es su viabilidad económico-financiera, su capacidad técnica y su potencial de mercado(Torres Carbonell, 2012).

Siguiendo con el mismo autor, en Argentina surgen en la década de los 90, y se conformaron alrededor de 14 incubadoras. En los últimos años gracias a programas gubernamentales ha crecido el número de estas instituciones y desarrollado por todo el país. Estas se han desarrollado principalmente con la intervención de Universidades Publicas.



## 8. Marco Metodológico

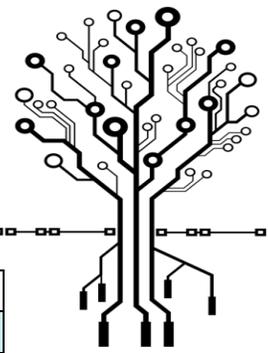
En el presente trabajo se desarrolla un proyecto de investigación sobre las fuentes de financiamiento para emprendimientos. Para esto se implementará un diseño de investigación de tipo Exploratorio, el cual permite un acercamiento a las variables en estudio, las cuales previamente no han sido abordadas en otros estudios. Por otro lado, se estableció que el estudio sea transversal retrospectivo, comparando las líneas de crédito de fuentes privadas, bancarias y públicas, brindadas durante 2016 a emprendedores que desarrollen proyectos en el sector tecnológico.

Para realizar el análisis se utilizarán principalmente fuentes secundarias, que serán las regulaciones crediticias que establezca cada una de las entidades seleccionadas para el análisis: condiciones de otorgamiento, de devolución, intereses, etc.

Sobre cada documento se implementará un análisis crítico de cada una de las variables que se encuentran operacionalizadas más adelante, y que permitan identificar las divergencias y convergencias entre cada una, como la conveniencia de solicitar y acceder las mismas.

De acuerdo a lo antes mencionados, se presenta a continuación las variables en estudio.

<b>Variable</b>	<b>Categorías</b>
<b>Fuente Crediticia</b>	Publica Provincial
	Privada Bancaria
	Privada Incubadora
<b>Tipo de Crédito</b>	Personal
	Para emprendimientos
<b>Condiciones de Otorgamiento</b>	Garantías
	Documentación necesaria
	Declaraciones Financieras
	Capacidad de Pago
	Morosidad
	Evaluación del Emprendimiento
	Evaluación de Experiencia de Cliente
Evaluación Personal de Cliente	
<b>Otorgamiento</b>	Montos



Variable	Categorías
	Plazos
<b>Condiciones de Devolución</b>	Plazos
	Intereses/Equity
	Morosidad
	Políticas de cobranzas

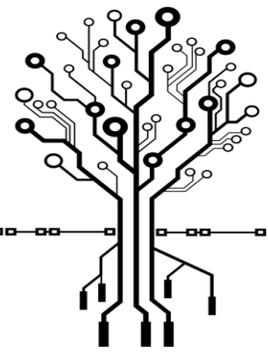
Tabla 1: Operacionalización de Variables (Fuente: Elaboración Propia)

El análisis bibliográfico se complementará con fuentes primarias de información, aplicando entrevistas semiestructuradas como técnica, mediante una guía de pautas (Anexo I). Se entrevistará a tres referentes del mercado, uno de cada línea crediticia analizada, buscando profundizar sobre los aspectos de la operacionalización de variables.

Los sujetos a entrevistar serán seleccionados mediante un muestreo intencional, teniendo como criterio de selección su experiencia y reconocimiento en el mercado crediticio, como cargos en la organización estudiada. Será fundamental, que los sujetos de la muestra puedan demostrar el cumplimiento de los criterios muestrales.

Investigación	Exploratoria
<b>Metodología</b>	Cualitativa
<b>Técnica</b>	Entrevista
<b>Instrumento</b>	Guía de Pautas
<b>Tipo de Fuente</b>	Primaria
<b>Tipo de Dato</b>	Cualitativo
<b>Muestreo</b>	Intencional – No Probabilístico
<b>Muestra</b>	3 referentes en el mercado.

Tabla 2: Fucha Metodología N° 1 (Fuente: Elaboración Propia)



## 8.1. Diagrama de Gantt

		2016	2017							
		12	1	2	3	4	5	6	7	8
Aprobación de Seminario										
Tutoría Virtual	Confección Final de Marco Teórico									
	Búsqueda de documentos para análisis									
	Aplicación de Entrevistas									
	Desarrollo del Análisis Documental									
Conclusiones										
Confección para Primer CAE										

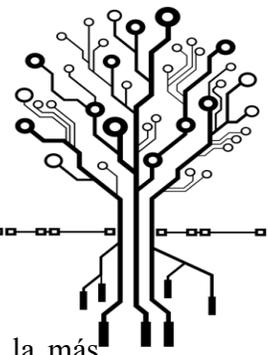
Tabla 3: Gantt Metodológico (Fuente: Elaboración Propia)

## 8.2. Propuesta Final

Se realizara una investigación tomando tres tipos de fuentes de financiamientos Publica Provincial, Privada Bancaria y Privada Incubadoras, para emprendimientos de base tecnológica “startup” en la Provincia de Córdoba.

En una primera etapa se realizará un análisis de los documentos necesarios tanto para la presentación previa, como para acceder a cualquiera de estas alternativas planteadas. Realizando una comparación entre ambas de las variables más relevantes como son: estado del proyecto, figura del emprendedor ante el fisco, tasas de interés y plazos de devolución, y algunas otras variables particulares de cada una de las fuentes de financiamiento.

En otra etapa, también se buscara entrevistar a las autoridades o responsables del otorgamiento de cada uno de estos financiamientos para conocer más en profundadas los requerimientos y los resultados que se esperan obtener de cada uno de los proyectos que se financiaran.



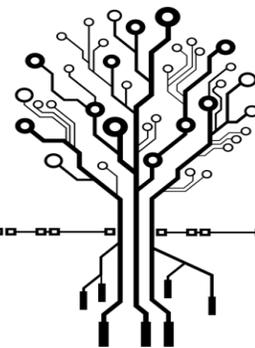
---

### 8.3. Resultados Esperados

Finalmente se buscará saber cuál de las diferentes alternativas planteadas es la más factible de implementar a la hora de lograr obtener un financiamiento, en un emprendimiento tecnológico “startup” en la provincia de Córdoba.

Además se dejará plasmada cuáles son las ventajas y desventajas de cada una de las líneas, y por qué se llevó a la decisión de una u otra línea para este tipo de proyectos, remarcando que si bien las líneas pueden ser planteadas para la obtención de financiamiento para otro tipo de proyecto y no solo el tecnológico, nos centramos principalmente en este tipo de emprendimiento ya que es el que está teniendo mayor crecimiento en estos últimos años y pueden llegar a ser una gran fuente de trabajo y oportunidad para muchos emprendedores.

Se espera que esta investigación ayude a conocer cuáles son 3 de las fuentes de financiamientos más importantes que tenemos en la provincia hoy en día, cuáles son las características de cada una y por qué la seleccionada es la más adecuada para proyectos tecnológicos.



---

## 9. Bibliografía

### 9.1. Bibliografía Impresa

Bermejo y Scarafia (2014) Invertir en emprendimientos innovadores: una alternativa rentable con gran impacto social. Ed. SePyME.

Blank, S. y Dorf B. (2012) Manual para el Emprendedor. ed. K&S Ranch, Inc. Publisher.

Ostrwalder, A. y Pigneur, Y. (2011) Generación de Modelos de Negocios. Ed. Deusto.

Rise, E. (2011) El Método Lean StartUp. Ed. Deusto.

SePyME (2014) Emprendiendo: Herramientas para emprendedores en formación. Ed. SePyME.

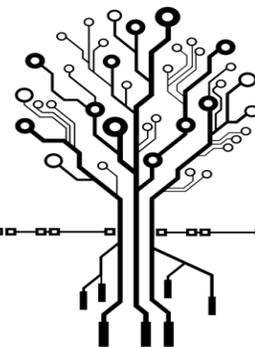
### 9.2. Bibliografía Digital

Chambi Viraca; Yujra Alvarez Guerreros Torrez; Alvarez Quispe y Vila Rodriguez (2010) BREVE HISTORIA DEL EMPRENDEDURISMO. Publicado en Grupo60ing-umsa, en Octubre de 2010 (Documento Digital) Extraído el 19/11/2016 de <http://grupo60ing-umsa.blogspot.com.ar/p/breve-historia-del-empremedurismo.html>

Olaya Dávila, A. y Vieira Cano, M. (2012). Capital Riesgo. Publicado en Expansión.com, Sección Inversión (Documento digital) Extraído el 18/11/2016 de [web:http://www.expansion.com/diccionario-economico/capital-riesgo.html](http://www.expansion.com/diccionario-economico/capital-riesgo.html)

Palao, S. (2012) ¿Qué es una startup? (y qué no). Publicado en franciscopalao.com, el 20-11-2012. (Documento Digital) Extraído el 20/11/2016 de <http://www.franciscopalao.com/2012/11/20/que-es-una-startup-y-que-no/>

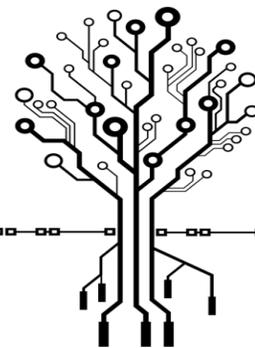
ReineriGuastavino, C. y Ulloa, V. B. (2012) Intervenciones Bancarias en el Comercio Internacional. Publicado <http://unrn.edu.ar/>, el 25/11/2012 (Documento Digital) Extraído el 20/11/2016 de <http://unrn.edu.ar/blogs/intervenciones->



---

bancarias/files/2012/03/1\_Introducci%C3%B3n-y-el-Sistema-Financiero-Argentino-Modo-de-compatibilidad.pdf

Torres Carbonell, S. (2012) Fuentes de financiamiento para innovadores en Argentina: venture capital, inversores ángeles, inversores institucionales. Revista de la Bolsa de Comercio de Rosario, año 100, n. 1517, agosto 2012, pp. 50-57. (Versión Digital) Extraído el 17/11/2016 de <https://www.bcr.com.ar/Secretara%20de%20Cultura/Revista%20Institucional/2012/Agosto/FINANZAS.pdf>



---

## 10. Anexos

### 10.1. Anexo I: Guía de Pauta para Entrevista

#### Datos del Entrevistado

- Nombre y Apellido (Se guardará confidencialidad sobre el mismo)
- Edad:
- Empresa/Entidad:
- Antigüedad en la empresa:
- Cargo Actual:
- Antigüedad en el marco Actual:

#### Pautas a Indagar:

1. Criterios de evaluación de proyectos seleccionados.
  - 1.1. Estado del emprendimiento (idea, primeros años, estable con clientes).
  - 1.2. Rama o industria (Tecnológico) (producto, servicio, combinación )
  
2. Sobre el Crédito
  - 2.1. Contrato de ingreso (Incubadora)
  - 2.2. Bases para la presentación de líneas de financiamiento (Créditos provinciales o bancarios)
  - 2.3. Porcentaje de equity (Incubadora)
  - 2.4. Tasa de interés (Créditos provinciales o bancarios) (ANR, crédito blando)
  - 2.5. Tiempos de devolución.
  - 2.6. Tiempos de incubación.
  - 2.7. Garantías
  - 2.8. Figura legal del emprendedor ante afip o entes reguladores (monotributo)
  - 2.9. Equipo emprendedor.
  - 2.10. Política de cobranzas y mora

-