

Financiamiento destinado a los emprendedores argentinos

Finance Earmarked for Argentinian Entrepreneurs

Financiamiento destinado aos empreendedores argentinos

Leandro Hernán García De Brahi

Facultad de Ciencias Económicas, Universidad

Nacional del Litoral, Argentina.

E-mail: lgarciadebrahi@gmail.com

Resumen

Dada la importancia que tiene el emprendedurismo no solo para el emprendedor sino también para el desarrollo de un país como Argentina, se consideró relevante conocer cuál era su situación en Argentina y de qué forma desde las instituciones públicas y privadas se promovía su crecimiento y fortalecimiento, a través del otorgamiento de instrumentos financieros. Para ello se realizó un trabajo de investigación, en donde en una primera etapa se indagó sobre las generalidades de los emprendedores y del ecosistema emprendedor, tecnología del financiamiento, las fuentes de financiamiento, etapas al momento de percibir el financiamiento. Luego, se identificó la actividad emprendedora en Argentina, y su posición en el ranking latinoamericano en virtud del Índice de Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico que elabora el Programa de Desarrollo Emprendedor que se enmarca en el Instituto de Industria de la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS). Adicionalmente, se hizo un relevamiento de la estadística disponible de instrumentos financieros aprobados destinados a emprendedores. Dentro de estos se identificaron 198 instrumentos financieros ofrecidos por los organismos públicos en los distintos estamentos de la región Santa Fe, Córdoba y Buenos Aires, así como organizaciones privadas nacionales e internacionales. El 53,54 % de los instrumentos corresponden a premios, el 17,17 % son Aportes No Reembolsables y el 18,69 % son Créditos. A su vez, se efectuaron entrevistas a informantes clave (consultores, evaluadores, gerentes de entidades financieras) con la finalidad de detectar los inconvenientes que afrontan los emprendedores para acceder a fondos que los ayudan a desarrollar su emprendimiento.

Palabras clave

- *Financiamiento*
- *Emprendedor*
- *Emprendedurismo*
- *Instrumentos financieros*
- *Beneficios promocionales*

Abstract

Since entrepreneurship is relevant not only for entrepreneurs but also for the development of countries such as Argentina, it has become interesting to find out about its current situation in Argentina and about how public and private institutions foster its growth and strengthening by providing financial instruments. In order to gather that information, a research was carried out. Its first stage consisted in looking into entrepreneurs and their situation in general, into financing technology, the sources of finance and the steps followed when finance is received. Then, the activity of entrepreneurs in Argentina was identified and positioned in the Latin American ranking according to the Systemic Conditions for Dynamic Entrepreneurship Rates designed by the Program of Entrepreneurial Development which belongs to Instituto de Industria from Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS). Furthermore, a review of available statistics of approved financial instruments earmarked for entrepreneurs was conducted. Among them, 198 financial instruments offered by public organizations at different levels of the region made up of Santa Fe, Córdoba and Buenos Aires, as well as national and international private organizations. 53.54% of the instruments are prizes, 17.17% are non-refundable contributions and 18.69% are credits. Besides, interviews with key informants (advisers, evaluators, financial entities' managers) were carried out. They aimed at identifying the problems entrepreneurs face to get funding in order to carry out their activities.

Keywords

- Finance
- Entrepreneur
- Entrepreneurship
- Financial instruments
- Promotional benefits

Resumo

Pela importância que tem o empreendedorismo, não só para o empreendedor mas também para o desenvolvimento de um país como Argentina, considerou-se relevante conhecer qual era a sua situação na Argentina e de que forma desde as instituições públicas e privadas promovia-se seu crescimento e fortalecimento, através da outorga de instrumentos financeiros. Para isso realizou-se um trabalho de pesquisa, no que numa primeira etapa, indagou-se sobre as generalidades dos empreendedores e do ecossistema empreendedor, tecnologia do financiamento, as fontes de financiamento, etapas ao momento de percibir o financiamento. Depois, indentificou-se a atividade empreendedora na Argentina, e sua posição no ranking latinoamericano em decorrência do Índice de Condições Sistêmicas para o Empreendimento Dinâmico que elabora o Programa de Desenvolvimento Empreendedor que se enquadra no Instituto de Indústria da Universidade Nacional de General Sarmiento (UNGS). Complementariamente, fez-se um relevo da estatística disponível de instrumentos financeiros aprovados destinados a Empreendedores. Dentro destes identificaram-se 198 instrumentos financeiros oferecidos pelos órgãos públicos nos diferentes estamentos da região Santa Fe, Córdoba e Buenos Aires, bem como organizações privadas nacionais e internacionais. O 53,54 %

Palavras-chave

- Financiamento
- Empreendedor
- Empreendedorismo
- Instrumentos financieros
- Benefícios Promocionais

dos instrumentos correspondem a prêmios, o 17,17% são Aportes Não Reembolsáveis e o 18,69% são Créditos. Também realizaram-se entrevistas a informantes-chave (consultores, avaliadores, gerentes de entidades financeiras) com a finalidade de detectar os inconvenientes que afrontam os emprendedores para acessarem a fundos que os ajudam a desenvolverem seu emprendimento.

1. Objetivos y alcances de la investigación

Para soslayar la problemática de las dificultades que poseen los emprendedores argentinos a la hora de acceder a los fondos necesarios para desarrollar las actividades vinculadas al desarrollo de sus emprendimientos, en la presente investigación se persiguieron los siguientes objetivos:

- Indagar acerca del acceso al financiamiento de los emprendedores argentinos y de esta forma obtener los fondos necesarios para llevar adelante su actividad emprendedora.
- Analizar la existencia en la actualidad de distintos instrumentos crediticios brindados por instituciones tanto del ámbito privado como público (nacional o provincial), que permitan a las personas físicas o jurídicas que comienzan con sus emprendimientos hacer frente a la etapa inicial de la vida empresaria.
- Estudiar las exigencias requeridas por los distintos organismos (privados o públicos nacionales o provinciales) y que deben cumplir los emprendedores para acceder a las líneas de créditos.
- Indagar acerca de los resultados obtenidos por las políticas públicas nacionales y provinciales vinculadas al financiamiento de los emprendedores.
- Conocer la perspectiva de informantes claves en relación con el financiamiento de los emprendedores, tales como consultores, asesores, evaluadores de proyectos y demás sujetos que apoyan a los emprendimientos para la obtención de recursos con la finalidad de poder desarrollar los mismos.

El alcance de la presente investigación corresponde al trabajo de campo realizado durante el periodo 2014–2016, y fue distribuido en tres

instancias: la primera fue el relevamiento de los instrumentos financieros existentes destinados a emprendedores (hasta diciembre de 2016); la segunda consistió en la realización de entrevistas a informantes clave (mediados del año 2015 y principios de 2016); en la tercera se efectuó relevamiento estadístico de los principales instrumentos tomando como referencia el periodo comprendido entre 2009 y 2016.

En cuanto al alcance regional, el trabajo de campo se concentró en tres provincias de la República Argentina: Santa Fe, Córdoba y Buenos Aires (Ciudad Autónoma y Gran Buenos Aires). Esta elección se debe a diversos factores: estas provincias son la que mayor PBI poseen, con mayor desarrollo emprendedor. En las mismas se produce la mayor concentración de los recursos humanos dedicados a Ciencia y Tecnología (CyT), en general, y a la Investigación + Desarrollo (I+D), en particular (el 7 % según el Plan Argentina 2020). A su vez —según el Informe de adjudicaciones por provincia del año 2016 que elabora el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la Presidencia de la Nación, a través de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica—, las provincias a las que más se adjudican fondos son: Buenos Aires con un 29,25 %, Ciudad Autónoma de Buenos Aires con un 27,55 %, Santa Fe con un 13,11 % y Córdoba con un 10,44 %.

De manera complementaria se efectuó un listado de las entidades, instituciones, fundaciones, asociaciones, incubadoras, aceleradoras, club de emprendedores, *business angel* y *venture capital* que fomentan

la cultura emprendedora y el acceso al financiamiento por parte de los emprendedores. Asimismo, se elaboró un glosario con los términos más relevantes vinculados a la temática de esta tesis.

2. Ecosistema emprendedor

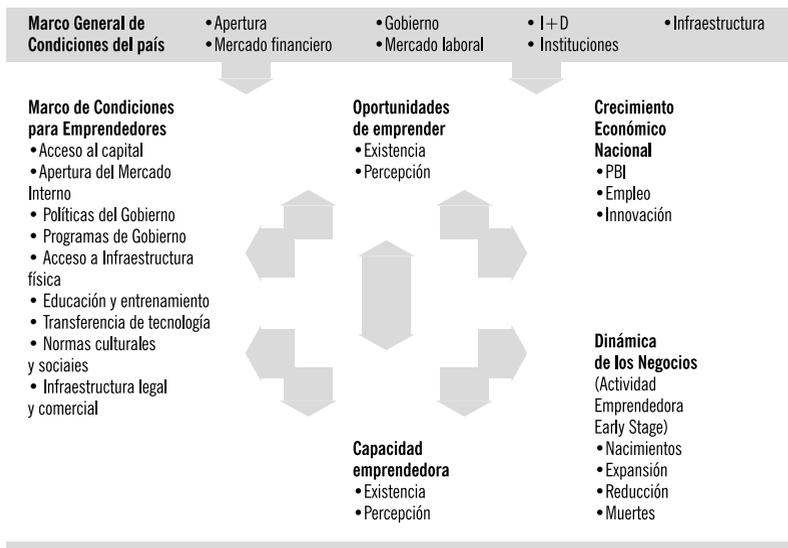
La creación de empresas en base a innovación, creatividad y gestión sólida conlleva múltiples beneficios, tanto para el propio emprendedor como para la sociedad. Para el emprendedor, no sólo porque obtiene una recompensa económica, sino que también experimenta una satisfacción por sus logros y desarrollo profesional. Pero estos beneficios trascienden la esfera personal porque aportan riqueza al país, contribuyen a su crecimiento económico, generan empleo y aumentan la productividad.

De acuerdo con el Modelo del Global Entrepreneur Monitor (GEM), para que se desarrolle una buena actividad emprendedora se deben conjugar los siguientes elementos:

- Condiciones generales del país (gobierno, infraestructura, I+D, economía, mercado financiero, laboral, instituciones, etc.).
- Condiciones específicas para el desarrollo de los emprendedores (acceso al capital, apertura del mercado interno, acceso a la infraestructura, programas de gobierno, educación y entrenamiento, transferencia de tecnologías, etc.).
- Crecimiento económico nacional (PBI, empleo, innovación).
- Dinámica de los negocios (cantidad de empresas que nacen, crecen, se achican y desaparecen).
- Oportunidades de negocios (existencia y percepción).
- Capacidades emprendedoras (actitud, aptitud y ambición emprendedora).

Por otro lado, existe el modelo desarrollado por el investigador argentino Hugo Kantis, director del Programa de Desarrollo Emprendedor de la Universidad Nacional de General Sarmiento (PRODEM) (Kantis, Federico y Menéndez, 2012), que considera que los emprendedores se encuentran insertos en

Figura 1. Modelo del Global Entrepreneur Monitor (GEM)



Fuente: *Lebendiker (2013)*

un ecosistema (ver Figura 2) en el que podemos encontrar distintos actores, tales como:

- Las universidades, en su rol tanto formativo como en el campo de la asistencia y vinculación de potenciales emprendedores (por ejemplo a través de cátedras, incubadoras, gabinetes de emprendedores, secretaría de vinculación). A su vez el rol formativo es desempeñado por otras instituciones como ser gobiernos municipales, fundaciones, asociaciones y cámaras empresariales. En otras ocasiones el rol formativo es desempeñado en forma conjunta por distintas instituciones de distintos ámbitos del área pública o privada.
- Las instituciones de I+D, generando y transfiriendo conocimientos innovadores.
- Los medios de comunicación, difundiendo experiencias exitosas y modelos de rol.
- Las entidades empresariales, fomentando el desarrollo de las redes con el mundo de los negocios y del *mentoring* empresarial.
- Los bancos, promoviendo la creación de fondos de inversión en emprendimientos o patrocinando centros de emprendedores.
- Los inversores privados, denominados mentores cuando aportan capital, consejos y contactos.
- Los prestadores de servicios de consultorías especializadas en diversos temas, asesorando y apoyando la gestión.

Figura 2. Ecosistema emprendedor.



Fuente: Kantis, Federico y Menéndez (2012).

- Las empresas privadas, favoreciendo el surgimiento de emprendedores a través de spin off y brindando apoyo corporativo.
- Los gobiernos, facilitando y promoviendo el desarrollo del ecosistema de emprendimiento.

Por todo ello es que las políticas vinculadas a promover el emprendedurismo deben partir de reconocer el estado de estas iniciativas y de evaluar las posibilidades de potenciar el desarrollo del ecosistema. Asimismo, dada la diversidad de perfiles institucionales y roles a desempeñar en el ecosistema, es necesaria la participación y articulación entre los sectores públicos y privados.

De hecho, en la actualidad, la mayoría de los programas e instituciones que apoyan al emprendedurismo posee como una de sus herramientas más generalizadas el acercamiento de diversas redes de contactos, de gran utilidad a un emprendedor para enriquecer sus vínculos, aprender de la experiencia de otros o establecer relaciones comerciales.

3. Índice de condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico (ICSEd–Prodem) del PRODEM

Situación de Argentina

comparativamente con América Latina

El ICSEd–Prodem es el resultado de investigaciones y trabajos realizados por más de una década junto a organismos internacionales, gobiernos e instituciones claves de la región. En su construcción se han seguido las mejores prácticas para la elaboración de índices de la OCDE. Tiene 10 dimensiones que reflejan los principales factores sociales, culturales, económicos y políticos, para entender la situación del emprendimiento dinámico y sus perspectivas futuras: Capital Humano Emprendedor, Condiciones Sociales, Educación, Condiciones Culturales, Condiciones de la Demanda, Plataforma de CTI, Estructura Empresarial, Capital Social, Financiamiento y Políticas y Regulaciones.

Figura 3. Ranking en América Latina-ICSED

	PAIS	ICSED 2017	POSICIÓN EN EL RANKING GLOBAL	CAMBIO VS. RANKING 2016
1	Chile	38,70	33	■ 0
2	Brasil	34,17	38	■ 0
3	Argentina	33,77	39	▲ 4
4	México	32,95	43	▼ -1
5	Costa Rica	32,81	42	■ 1
6	Uruguay	32,66	44	▼ -2
7	Colombia	32,22	45	▼ -2
8	Perú	29,19	48	▲ 1
9	El Salvador	22,77	56	▲ 4
10	Rep. Dominicana	22,64	54	▲ 4
11	Bolivia	22,30	55	▼ -3
12	Ecuador	21,11	57	▼ -2
13	Panamá	15,94	59	▼ -2
14	Venezuela	15,59	58	▼ -2
15	Guatemala	13,96	60	■ 0

Fuente: Kantis, Federico e Ibarra (2017).

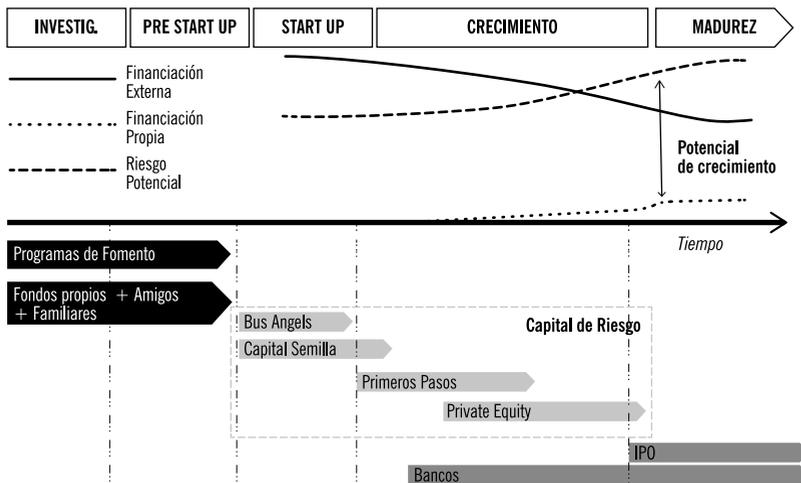
Según ICSED (2017), Argentina se encuentra tercera a nivel regional (debajo de Chile y Brasil),

subiendo cuatro puestos en dicho índice respecto del año anterior (2016), que es explicado por un cambio en las expectativas y la percepción acerca de la importancia de las políticas de emprendimiento en la agenda de gobierno junto a la posibilidad de nuevas fuentes de financiamiento. Este mejor posicionamiento se debe también a la sanción de la Ley de Emprendedores 27349 de 29 de marzo de 2017.

4. Financiamiento en las primeras fases de un emprendimiento

En el comienzo de la vida empresarial la financiación se produce con recursos propios, siendo fundamental al inicio. En el caso que existan varios emprendedores se incrementan las posibilidades de utilizar capital propio para poder apalancar el emprendimiento, ya sea con fondos propios o con los de su entorno. Muchas veces ocurre que los empresarios en su comienzo tienen otras fuentes de ingresos hasta que el nuevo emprendimiento produce ingresos por sí mismo.

Figura 4. Financiamiento de las primeras fases de un emprendimiento.



Fuente: Ascúa (2009)

A modo genérico, los primeros recursos financieros de los emprendedores pueden tener distintas fuentes de financiamiento:

- Los originados en lo que se denomina Las 3 F's: *Family, Friends, Fools* (Familia, Amigos, Tontos).

- *Family*—Familia: el entorno familiar.

- *Friends*—Amigos: corresponde al núcleo de las amistades.

- *Fools*—Tontos: son los más valientes y financieristas que confían en el emprendedor y en su capacidad de llevar adelante la empresa.

- Financiación *bootstrapping*: es un conjunto de herramientas o técnicas creativas que permiten a una iniciativa emprendedora reducir su necesidad de recurrir a fuentes externas de financiación y mantener el control de la propiedad. En este sentido, un bootstrapper es aquel emprendedor que utiliza todos los medios que tiene a su alcance para evitar o dilatar en el tiempo el uso de recursos financieros por parte de inversores externos.

- Financiación comercial: es la financiación que pueden obtener los emprendedores a través de sus clientes o proveedores que se basa en la confianza y credibilidad de la empresa.

- Financiación bancaria: la naturaleza de las *startups* hace que las entidades financieras coloquen restricciones en el acceso al financiamiento. Algunos de los factores que explican esta restricción son la ausencia de un historial crediticio, la incertidumbre sobre el negocio, la carencia de avales entre otros.

- Capital de riesgo: según lo desarrollan Hoyos Iruarrizaga y Blanco Mendialdua (2014) es una actividad financiera consistente en proporcionar recursos a mediano y largo plazo, pero sin vocación de permanencia ilimitada, a empresas no financieras, de naturaleza no inmobiliaria y con fuerte potencial de crecimiento futuro. El objetivo final persigue obtener una plusvalía una vez se lleve a cabo la desinversión o la venta de su participación en el medio plazo (3 a 5 años). Durante ese periodo, los inversores de capital de riesgo, a diferencia de otros intermediarios financieros, aportan servi-

cios de valor añadido a las compañías en las que invierten (asesoramiento, apoyo en gestión y contratación, red de contactos, mentoría).

Por otra parte, Ross, Westerfield y Jordan (2001) definen capital de riesgo como una forma de financiar empresas que están naciendo y que no tienen un historial que permita confiar en sus resultados o tener la seguridad de que se recibirán retornos por el dinero que se pone en fondos de capital de riesgo. Este tipo de inversores buscan empresas que puedan crecer rápidamente y que tengan modelos de negocios innovadores (que aseguren un buen rendimiento una vez que empiecen a funcionar) y que, además, estén en una etapa temprana de desarrollo.

Cuando un fondo de riesgo invierte en una empresa se transforma en dueño parcial o accionista de ésta. Estos fondos de inversión ofrecen su capital principalmente a negocios que tienen perspectivas de alta rentabilidad, o sea, que permitan al fondo compensar los riesgos que asume al invertir en iniciativas en desarrollo, y que se orienten a mercados en crecimiento con una demanda potencial importante y con posibilidades de conquistar mercados externos.

Existen tres formas de hacer efectiva esta fuente de financiamiento:

- *Angel Capital*—Capitales Ángeles: el término «Ángel» era utilizado a principios de 1900 para referirse a aquellos individuos en Broadway que hacían inversiones riesgosas para financiar producciones teatrales, especialmente por el placer de acercarse a autores y artistas jóvenes y prometedores. Hoy, el término «Ángel» o *business angel* se refiere a inversores que dan soporte a empresas en sus primeras etapas de crecimiento o *startups* y lo hacen aportando «plata inteligente» o *smart money*, ya que, dado que son personas con amplios conocimientos, experiencia y capital social, agregan un valor adicional al estrictamente financiero a los emprendimientos con importante potencial de crecimiento en los que invierten. El perfil de estos inversores es

tal que les permite afrontar alto riesgo, y por eso requieren alto rendimiento (en general esperan multiplicar por 8 o 10 su inversión en 5 a 7 años), ya que ese retorno debe cubrirles las pérdidas que seguramente les acarrea el resto de todos los demás proyectos en que invierten. Por eso, generalmente arman un portfolio de inversiones, automatizando su inversión en varios proyectos en los que esperan conseguir una tasa interna de retorno mínima de 30% anual. Existen distintas razones por las que estos individuos se transforman en ángeles inversores: El deseo de «devolver» a la sociedad la adrenalina de una empresa emergente sin la presión, la dedicación ni la responsabilidad ejecutiva; pasión y compromiso con nuevas generaciones de emprendedores; reto intelectual por mantenerse actualizados en nuevas tecnologías, modelos de negocios innovadores y otros mercados.

Según un estudio realizado por el MIT (Massachusetts Institute of Technology), hay una gran diversidad de ángeles que pueden categorizarse según: sus estilos personales, comportamientos ante la inversión, experiencia, *networks*, *focus* y expectativas. Por otro lado, se encuentra la Red de Ángeles en la que se crean redes, grupos o clubes de ángeles que se organizan de distintas formas pero siempre con el objetivo de optimizar el proceso de búsqueda, selección, validación, *due diligence*, inversión y control posterior de los proyectos. Un grupo o red de ángeles se beneficia con la diversidad de características de sus miembros.

- *Venture Capital o Capital de Riesgo*: se emplea cuando la empresa tiene cierto nivel de desarrollo, pues es un fondo que invierte mayores cantidades. El capital de riesgo es la aportación temporal de recursos de terceros al patrimonio de una empresa para optimizar sus oportunidades de negocio y aumentar su valor, dando además soluciones a los proyectos de negocio, compartiendo el riesgo y los rendimientos, ya que el inversionista busca una asociación estrecha y de mediano plazo con los accionistas originales. Estos fondos obtienen capi-

tales principalmente de inversores institucionales, tales como fondos de pensiones, compañías de seguros, entidades financieras, fondos de universidades, que deciden invertir pequeños porcentajes de sus enormes carteras de inversión en esta clase de activos, el capital de riesgo, caracterizada por su alto riesgo y también por altos retornos. El término *venture capital* alude a las inversiones realizadas durante las fases tempranas del ciclo de creación de una empresa. Representa una herramienta de inversión que pretende adquirir participaciones temporales y minoritarias en empresas innovadoras, nuevas o en crecimiento. En el segmento de *venture capital* se diferencian a su vez tres fases posibles la fase semilla (*seed capital*): aporte en la definición o diseño de la idea, la de arranque o inicio (*startup*), financiación para el desarrollo inicial y primera comercialización del producto o servicio y *early stage*— expansión: financiación en la expansión o crecimiento de la empresa joven.

- *Private Equity*. Es un fondo para empresas muy grandes y se utiliza generalmente para una expansión importante del negocio o para la internacionalización. El *private equity* aporta capital a cambio de acciones que la empresa otorga, y además contribuye con recursos no monetarios como contactos, mejores prácticas, administración profesionalizada, institucionalidad, transparencia, etcétera. Su participación en el negocio es temporal, ya que estos fondos buscan salir en un periodo de entre 4 y 7 años.

- *Crowdfunding* (financiamiento colectivo): es una herramienta moderna que consiste en financiar la idea a través de pequeñas contribuciones de una gran cantidad de personas. Es una práctica cada vez más difundida a nivel internacional y, más recientemente, en América Latina. Para los emprendedores, las principales ventajas de esta forma de financiamiento son acceder a capital semilla a un costo relativamente barato y difundir su proyecto entre una gran cantidad de personas, quienes

además tienen la posibilidad de probar y experimentar tempranamente el producto. Asimismo, del lado de los aportantes, el crowdfunding abre la posibilidad a mucha gente para participar a través de pequeños desembolsos en varios proyectos.

- **Concursos de emprendedores:** es una fuente de financiación que permite validar el emprendimiento tanto con expertos del sector como con otros emprendedores. Si el emprendimiento gana el concurso el emprendedor recibirá una inyección de dinero para el negocio.
- **Ayudas y programas gubernamentales:** la administración pública en los distintos estamentos de un país cuenta con programas de ayudas dirigidos a fomentar el tejido emprendedor de cada territorio. Existen en particular una amplia red de ayudas públicas dirigida a un segmento en expansión y con grandes dificultades para acceder a recursos financieros

Además, existen instituciones, fundaciones, cámaras, organismos, aceleradoras e incubadoras que ayudan al emprendedor a desarrollar su negocio e incluso a facilitar el camino para obtener financiamiento.

Las aceleradoras de empresas (*business accelerators*) consisten en programas para startups tecnológicas en una fase inicial; suelen proporcionar a los emprendedores un espacio compartido de trabajo, acceso a mentores, una pequeña aportación inicial de capital (*seed funding*) y la oportunidad de presentarse, tras este periodo, ante inversores, *business angels*, y capital riesgo en los *demo day* o *investors day*.

Por otro lado, incubadora de empresas es una herramienta central en el proceso de generación y consolidación de micro y pequeñas empresas ya que otorga una serie de apoyos (formación, entrenamiento, asesoramiento, financiación, vinculación tecnológica, entre otros) a las nuevas empresas, especialmente a las más innovadoras. Promueve, además, la cultura de la innovación, el emprendedurismo y la formación de emprendedores, tanto en los aspectos técnicos como en los gerenciales.

También es un agente facilitador de la innovación tecnológica en pequeñas empresas. Finalmente, es un mecanismo de creación de trabajo económicamente sustentable y de desarrollo regional, tal como lo demuestran experiencias en todo el mundo.

Es importante mencionar que las incubadoras se diferencian de las aceleradoras dado que ofrecen a empresas de reciente creación un espacio de trabajo en el que operar, así como determinados servicios. Una incubadora de empresas es una estructura de apoyo, donde se genera un ámbito sinérgico de innovación para brindar a los emprendedores las condiciones adecuadas en infraestructura, servicios, respaldo institucional y asesoramiento profesional específico. Su objetivo es que los emprendimientos puedan desarrollar sus proyectos productivos por un determinado tiempo inicial, que es la etapa más crítica, para que luego pueda desarrollarse en forma segura y sostenida. En su origen, la mayor parte de las incubadoras son iniciativas surgidas de universidades o centros de desarrollo económico para promover la creación de empresas. La diferencia principal entre ambas (las aceleradoras y las incubadoras) es el planteamiento del modelo de crecimiento. Mientras una aceleradora busca que las startups consigan tasas intensivas de crecimiento en el menor tiempo posible, las incubadoras son espacios que permiten a la empresa crecer.

5. Matriz de instrumentos de apoyo a las startups

Según OCDE (2016) no existe una fórmula única y óptima de fomento a las startups, y cada ecosistema desarrolla su propio enfoque en línea con las características de su país, sistema científico, tecnológico y productivo y visión de desarrollo. Los instrumentos para las startups se diferencian en función de la brecha sobre la cual actúan (financiera, información, demanda, cultura, marco regulatorio) y según la fase de desarrollo de las empresas (gestación, nacimiento, desarrollo y expansión).

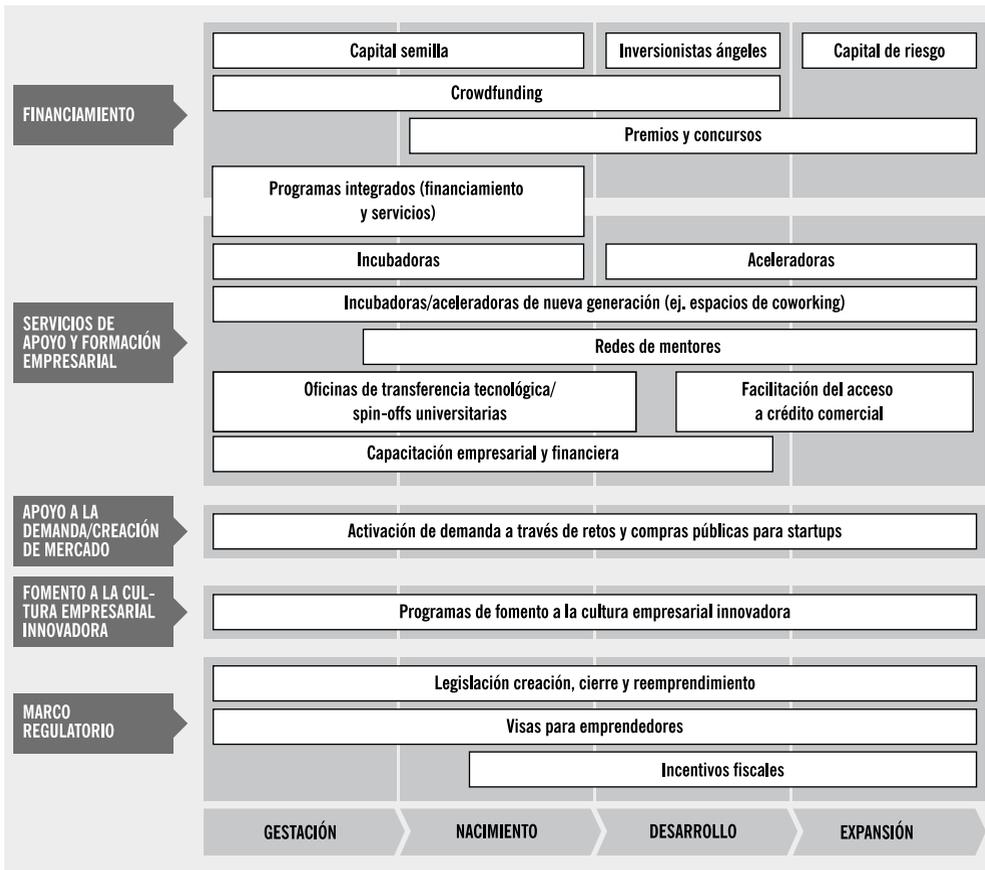
Una tendencia reciente en América latina es combinar servicios con financiamiento en programas de nueva generación que ofrecen apoyo integrado para simplificar el abanico de instrumentos para las startups y responder así cada vez más a sus necesidades. En la Figura 5 startups se percibe a modo resumen la existencia de varias fuentes de financiamiento (Capital semilla, Inversionistas Ángeles, Capital de Riesgo, concursos, crowdfunding, programas integrados) se pueden solicitar en distintas etapas del crecimiento de la empresa. A su vez a lo largo de este ciclo pueden surgir asesoramiento o servicios de apoyo y formación empresarial tales como incuba-

doras, aceleradoras o espacios de coworking. También se puede percibir el apoyo estatal que se produce en este desarrollo a través de programas de fomento a la actividad emprendedora e innovadora y a su vez a la existencia un marco legal regulatorio permanente.

6. Análisis de datos estadísticos relevados

En función de las estadísticas que surgen de los Informes de Gestión de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica dependiente del

Figura 5. Matriz de instrumentos de apoyo a las startups



Fuente: OCDE (2013)

Ministerio de Ciencia y Tecnología se puede detectar el importante incremento destinado al financiamiento de emprendedores de la cantidad de proyectos que fueron aprobados desde 2009 hasta 2016, llevando los proyectos de 670 a 1537, siendo un aumento porcentual de 229 % en siete años, evolución que se puede apreciar en la Figura 6. En cuanto al monto total aprobado se incrementó un 430 %, pasando de 128 mil millones a 799 mil millones. Es importante destacar en estos años surgieron distintos instrumentos como ser ANR Fonsoft Empresa Joven y Beca Jóvenes Tic orientado a aquellos estudiantes avanzados de las carreras TICs.

Los instrumentos relevados en dicho organismo son Fonsoft Emprendedores, Fonsoft Empresas Joven, Becas Jóvenes TIC, EMPRETECNO y PICT. El instrumento con mayor preponderancia dentro de los instrumentos es el PICT. Los proyectos PICT startup están orientados a promover la transformación de los conocimientos y habilidades acumuladas por un grupo de investigación, en nuevas competencias tecnológicas aplicables en el mercado de productos, procesos o servicios, para los cuales exista una demanda social o un mercado comprobable.

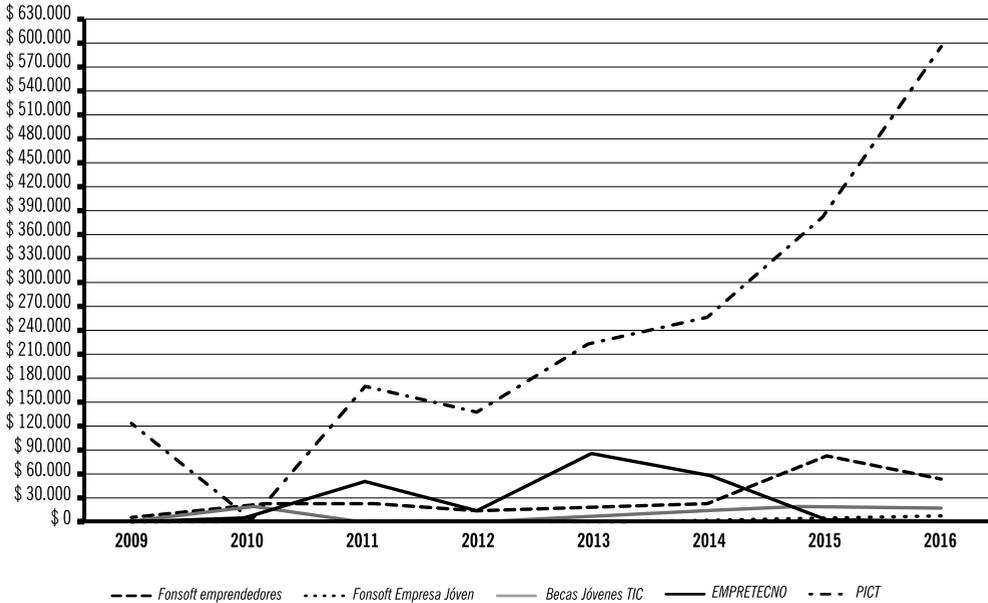
Es de destacar que existen otros instrumentos pero no hay un relevamiento estadístico efectuado sobre los mismos.

Figura 6. Evolución de los instrumentos financieros de ANPCyT de 2009 a 2016 (expresado en cantidad de proyectos aprobados y monto total en miles de pesos).

INSTRUMENTO		2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
FonSoft Emprende- dores	Cantidad de Proyectos	74	202	202	96	114	122	201	121
	Montos	\$ 7.093	\$ 21.564	\$ 25.012	\$ 13.114	\$ 19.343	\$ 23.592	\$ 84.491	\$ 55.416
FonSoft Empresa Joven	Cantidad de Proyectos						10	23	12
	Montos						\$ 2.878	\$ 7.764	\$ 7.437
Becas Jóvenes TIC	Cantidad de Proyectos		37			140	236	275	206
	Montos	\$ 0	\$ 20.000	\$ 0	\$ 0	\$ 7.000	\$ 15.460	\$ 22.230	\$ 17.500
EMPRE- TECNO	Cantidad de Proyectos		3	27	6	39	24	0	0
	Montos	0	\$ 5.793	\$ 50.047	\$ 12.656	\$ 87.764	\$ 60.147	\$ 4.230	\$ 0
PICT	Cantidad de Proyectos	596	9	844	683	1039	1001	1092	1198
	Montos	\$121.148	\$ 1.554	\$170.665	\$139.332	\$227.356	\$259.394	\$384.632	\$598.704
		670	251	1073	785	1332	1393	1591	1537
		\$128.241	\$ 48.911	\$245.724	\$165.102	\$341.463	\$361.471	\$503.347	\$ 79.057

[Continúa en pág. sgte.]

Figura 6 [Continuación]. Evolución de los instrumentos financieros de ANPCyT de 2009 a 2016 (expresado en cantidad de proyectos aprobados y monto total en miles de pesos).



Fuente: Elaboración propia a partir de Argentina, Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva (2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 y 2017).

7. Conclusiones

El interés en el emprendedurismo y la problemática asociada al acceso al financiamiento han crecido significativamente tal como se muestra en la investigación realizada.

En primer término, se efectuó un relevamiento de la información disponible sobre la adjudicación de instrumentos del Ministerio de Innovación Científica y Tecnológica; en montos otorgados desde 2009 hasta 2016 creció un 430 % (de 128 mil millones a 679 mil millones) y en cantidad de proyectos 229 % (de 670 a 1537). Este organismo es el único que brinda información estadística sobre los montos aprobados pero tiene la falencia de que no brinda información sobre los montos realmente percibidos por los emprendedores.

De esta manera, se relevaron 198 instrumentos disponibles para los emprendedores localizadas en

tres provincias de la República Argentina: Santa Fe, Córdoba y Buenos Aires (Ciudad Autónoma y Gran Buenos Aires).

El 53,54 % de los instrumentos corresponden a premios, el 17,17 % son Aportes No Reembolsables y el 18,69 % son Créditos.

Los instrumentos fueron clasificados en nueve categorías: provenientes del Estado nacional, 22,22 %; provenientes del Estado provincial de Santa Fe, 6,06 %; Estado provincia de Córdoba, 3,54 %; Estado provincia de Buenos Aires, 5,56 %, entidades privadas nacionales (excluidas las entidades bancarias), 23,74 %; entidades bancarias, 9,09 %; organismos internacionales, 14,65 %; mixtos (de manera conjunta entidades privadas y públicas), 8,58 %, y los crowdfunding, 6,56 %.

De esta forma, el Estado en todos sus estamentos participa en un 45,97 % de los instrumentos rele-

vados, un 37,38 % de manera genuina y un 8,58 % de forma conjunta con entidades privadas.

La gran cantidad de premios identificados tiene como ventaja que se dirigen a distintos sectores, pero tiene como desventaja que solo favorecen con su apoyo aquellos emprendimientos que califican con mayor puntaje en la terna del concurso. Además, aun cuando los premios pueden resultar un incentivo interesante, no constituyen una política pública de fomento al emprendedurismo por no garantizar la sustentabilidad en el tiempo.

De igual modo, merece destacarse que el 24 % de los instrumentos interviene una entidad gremial, una asociación o una cámara empresaria, y en un 10 % intervienen las universidades. A su vez, la mayoría de las categorías identificadas contemplan varios sectores que pueden acceder a los beneficios promocionales y poseen líneas exclusivas enfocadas a jóvenes emprendedores.

En relación con los montos se desagregaron tres grandes agrupamientos: monetarios, no monetarios y sin especificación de montos. Dentro de los monetarios, el 61 % son menores a \$ 199 999 compuestos de la siguiente manera: 24,19 % en el rango de \$ 50 000 a \$ 99 999; 18,55 % en el rango más bajo, que es de 0 a \$ 49 999; 8,06 % de \$ 100 000 a \$ 149 999, y 10,48 % entre \$ 150 000 y \$ 199 999, 14,52 % entre \$ 200 000 y \$ 499 999, 10,48 % entre \$ 500 000 y \$ 999 999 y 13,71 % mayor a \$ 1 000 000.

Si se agrupan los no monetarios, los que no especifican el monto y los menores a \$149 999, el porcentaje asciende, de manera significativa, al 69 %. Por otro lado, se destaca que solo diez entidades bancarias otorgan financiamiento a los emprendedores y, mayormente, provienen de la banca estatal.

Asimismo, el relevamiento realizado permitió reconocer la existencia 340 iniciativas de instituciones, entidades, asociaciones, fundaciones, cámaras, federaciones, incubadoras, aceleradoras, club de emprendedores, business angel, venture capital disponibles para los que emprendedores de dentro de la Región Santa Fe, Córdoba y Buenos Aires.

De los instrumentos relevados podemos decir que los rubros predominantes en el otorgamiento de fondos son aquellos que tienen un destacado impacto social y ambiental y un significativo grado de innovación. Entre los que podemos mencionar Fintech, Agrotech, Internet of things health, software, manejo de big data, realidad aumentada, innovación aplicada en Smart city. También hay que acentuar la importancia que vienen teniendo los proyectos de Empresas B o triple impacto (Económico, Social y Ambiental) y de eficiencia energética; son rubros de importancia para tener un desarrollo sustentable del país.

Del resultado de las entrevistas a informantes clave, se destaca la importancia del financiamiento para el crecimiento de la actividad empresarial y la existencia del ecosistema emprendedor argentino, principalmente vinculado a las universidades. Según los entrevistados, los principales inconvenientes para acceder a los fondos son: existencia de asimetría en la información, desconfianza de los emprendedores hacia las instituciones, falta de claridad en las modelos de negocios, burocracia para gestionar los instrumentos financieros, falta de estructura administrativa para cumplir con las exigencias de los organismos e informalidad de los emprendimientos en materia tributaria. Varios entrevistados destacaron que el sistema bancario no se encuentra preparado para financiar a los emprendedores dado que las exigencias están orientadas a empresas consolidadas.

Es importante resaltar que Argentina muestra una tendencia similar a la de América latina, presenta un abanico integral de opciones de financiamiento (Concursos, Aportes No Reembolsables, Capital de Riesgo, Capital Semilla, Programas integrados, financiamiento y servicios, aceleradoras, incubadoras). De esta forma se genera una matriz integral de distintos instrumentos con la finalidad de abastecer la necesidad de financiamiento de los emprendedores.

En los últimos meses se ha dado un paso muy importante en esta materia, dado que, en primera instancia, se ha incorporado a la estructura gubernamental

mental la Subsecretaría de Emprendedores, dependiente del Ministerio de Producción, para dotarlo de un marco institucional inexistente; en segundo lugar, por la sanción el 29 de marzo de 2017 de la Ley de Emprendedores 27349 que fomenta firmemente el financiamiento de los emprendedores con la creación de un Fondo Fiduciario para el Desarrollo de Capital Emprendedor (FONDCE). Este fondo brinda incentivos para la inversión en startups y presenta un marco normativo para el funcionamiento de crowdfunding, cubriendo las falencias existentes en el mercado.

Dado que el presente trabajo de campo concluyó antes de aplicación de dicha normativa, sería de relevancia que una investigación futura analizara su impacto como herramienta de financiación para los emprendedores.

Por todo lo expuesto se considera que el emprendedurismo no es una moda sino un fenómeno instalado en la realidad argentina. Pese a la cantidad de instituciones e instrumentos que promueven acciones destinadas a fortalecer a los emprendimientos y el reciente marco normativo, todavía resta un largo camino por transcurrir.

Finalmente, se exponen recomendaciones a implementar a los efectos de continuar con una política que fortalezca el financiamiento de nuevas empresas, favoreciendo su creación, desarrollo y consolidación:

- Hacer operativa la Ley de Emprendedores 27349 y su reglamentación, siendo aplicables en el mercado.
- Dar continuidad a las políticas públicas en beneficios de los emprendedores.

- Implementar mayores instrumentos de intervención público-privados como son los créditos de coinversión.

- Flexibilizar las exigencias que tienen las entidades bancarias al momento de hacer la evaluación crediticia de los emprendimientos.

- Exigir a las entidades bancarias que financien a emprendedores un determinado porcentaje de la cartera crediticia que poseen.

- Mejorar las buenas prácticas de gestión de las incubadoras.

- Incrementar los montos máximos de otorgamiento de los instrumentos.

- Generar instrumentos dentro de las universidades dado que es allí donde se genera el conocimiento y los emprendimientos con mayor valor agregado.

- Monitorear la implementación de los programas, medir impactos y usar los resultados de las evaluaciones para mejorar las políticas.

- Fomentar mayor cantidad de instrumentos de asistencia técnica a los emprendedores.

- Impulsar incentivos fiscales y comerciales destinados a los emprendedores.

- Prolongar políticas que estimulen el aporte de los fondos de los inversores de capital de riesgo.

Con el propósito de transferir el conocimiento generado a partir este trabajo final se pretende desarrollar una aplicación que solucione el problema de la asimetría de información conectando a los emprendedores con las líneas existentes, filtrando por tipo de proyecto, por rubro, tipo de beneficio promocional, por monto, entre otros.

Referencias bibliográficas

- Ascúa, R. (2009). La importancia del proceso emprendedor en la Argentina post-crisis 2002 y las asimetrías en la evaluación de factores influyentes en el financiamiento de empresas jóvenes. Colección Documentos de proyectos, LC/W.273 LC/BUE/W.41, CEPAL. Recuperado de <https://core.ac.uk/download/pdf/38672030.pdf>
- Argentina, Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva (2011). Informe de Adjudicaciones 2008, 2009 y 2010. Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica. Recuperado de <http://www.agencia.mincyt.gov.ar/frontend/agencia/post/103>.
- ——— (2012). Informe de Adjudicaciones 2011. Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica. Recuperado de <http://www.agencia.mincyt.gov.ar/frontend/agencia/post/9>.
- ——— (2013). Informe de Adjudicaciones 2012. Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica Recuperado de <http://www.agencia.mincyt.gov.ar/frontend/agencia/post/916>.
- ——— (2014). Informe de Adjudicaciones 2013 Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica. Recuperado de <http://www.agencia.mincyt.gov.ar/frontend/agencia/post/1386>.
- ——— (2015). Informe de Adjudicaciones 2014. Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica Recuperado de <http://www.agencia.mincyt.gov.ar/frontend/agencia/post/1874>.
- ——— (2016). Informe de Adjudicaciones 2015. Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica Recuperado de <http://www.agencia.mincyt.gov.ar/frontend/agencia/post/407>.
- ——— (2017). Informe de Adjudicaciones por Provincia 2016. Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica. Recuperado de <http://www.agencia.mincyt.gov.ar/frontend/agencia/post/2608>.
- Hoyos Iruarizaga, J., y Blanco Mendialdua, A. (2014). *Financiación del proceso emprendedor*. Madrid, España: Pirámide.
- Kantis, H., Federico, J., e Ibarra García S. (2017). *Índice de Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico*. Buenos Aires, Argentina: PRODEM.
- Kantis, H., Federico, J., y Menéndez, C. (2012). *Políticas de fomento al emprendimiento dinámico en América Latina: tendencias y desafíos*. CAF Documento de trabajo 2012/09, Caracas, CAF. Recuperado de <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/239>
- Lebediker, A. (2013). *Claves para emprendedores. Conceptos básicos para planificar y desarrollar tu proyecto*. Argentina: Ministerio de Desarrollo Económico.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OCDE) (2013). *Startup. América Latina: Promoviendo la innovación en la región*. Estudios del Centro de Desarrollo. doi: 10.1787/9789264202320-es. Recuperado de https://www.oecd.org/dev/americas/SP_completo%20Start%20Up%20Latin%20America%20Spanish%20edition.pdf
- ——— (2016). *Startup América Latina 2016: Construyendo un futuro innovador*. Estudios del Centro de Desarrollo. Recuperado de https://www.oecd.org/dev/americas/Startups2016_Si-ntesis-y-recomendaciones.pdf
- Ross, S.A., Westerfield, R.W., y Jordan, B.D. (2001). *Fundamentos de finanzas corporativas*. (9na. Ed.). México: Mc Graw Hill.

Registro bibliográfico

García De Brahi, L.H. (2018). Financiamiento destinado a los emprendedores argentinos. *Revista Ciencias Económicas*, 15(01), 147-161.