

**BOOTSTRAPPING COMO ESTRATEGIA DE FINANCIAMIENTO PARA
PYMES.**

BOOTSTRAPPING AS A FINANCING STRATEGY FOR SMEs.

**Artículo de Revisión Bibliográfica Para Optar el Título de
Especialista en Gerencia Financiera**

Fabio Enrique Sandoval Ospina¹

Francisco Rafael Acosta Crespo²

Jeny Paola Ortiz Tuta³

Director

Vladimir Nova Rodríguez

Fundación Universitaria del Área Andina
Especialización en Gerencia Financiera
Bogotá D.C., septiembre de 2022

¹ Fabio Enrique Sandoval Ospina . Administrador de Empresas. Fundación Universitaria del Área Andina.
Fabiosandoval25@outlook.com Bogotá – Colombia.

²Francisco Rafael Acosta Crespo. Administrador Financiero. Universidad de Santander.
finan.frac@gmail.com Bogotá – Colombia.

³Jeny Paola Ortiz Tuta. Contador Público. Politécnico Grancolombiano. jepaortu92@misena.edu.co Bogotá – Colombia.

Resumen

El presente trabajo tiene como finalidad exponer el método Bootstrapping, como herramienta fundamental de financiación para micro empresarios, cuyo principal objetivo es identificar las principales estrategias que ofrece el Bootstrapping para el financiamiento de las pyme, teniendo en cuenta que la mayoría de estas presenta dificultades al no contar con el perfil solicitado por las entidades de crédito para un préstamo de arranque, por lo cual se realiza una revisión sistemática de literatura, que permitió presentar el siguiente resultado, que aplicar las alternativas de financiamiento del Bootstrapping les genera un apalancamiento general, que pueden aprovechar desde distintos frentes del emprendimiento que generara una financiación eficiente, ágil y sencilla que llevara a sus proyectos a una etapa de consolidación en el mercado. Por último, se evidencia la importancia de implementar el Bootstrapping en las pyme, reconociendo los efectos positivos del método y las ventajas que traería para Colombia como nueva cuna de emprendimientos de América latina.

Palabras Clave: Bootstrapping, Emprendimiento, Pyme, Microempresario, Financiamiento, Capital inicial.

Abstract

The purpose of this paper is to expose the Bootstrapping method, as a fundamental financing tool for micro entrepreneurs, whose main objective is to identify the main strategies that Bootstrapping offers for the financing of SMEs, taking into account that most of these present difficulties in not having the profile requested by the credit institutions for a startup loan, for which a systematic literature review is carried out, which allowed presenting the following result, that applying the Bootstrapping financing alternatives generates a general leverage, which They can take advantage from different fronts of the enterprise that will generate efficient, agile and simple financing that will take their projects to a stage of consolidation in the market. Finally, the importance of implementing Bootstrapping in SMEs is evidenced, recognizing the positive effects of the method and the advantages it would bring to Colombia as a new cradle of entrepreneurship in Latin America.

Keywords: Bootstrapping, Entrepreneurship, SME, Microentrepreneur, Financing, Initial capital.

Introducción

El termino emprendimiento es la manera en que un emprendedor genera una propuesta de valor, y/o la forma disruptiva de ofrecer un producto o servicio, y una vez se encuentra esta idea o propuesta, se requiere de otra variable la cual es la del capital para poder llevar a cabo esta propuesta y es en esta variable donde desarrollaremos la presente revisión.

La falta de financiación para los emprendimientos es un problema a nivel mundial, en todos los países la cantidad de documentación y de sustento para poder solicitar un crédito ante los entes bancarios es sumamente rigurosa, y no es ajeno en Colombia donde solicitar apalancamiento para las pymes es nulo, lo que plantea un importante problema para las microempresas, que en Colombia ocupan un lugar muy importante dentro de su economía. El problema de financiamiento por parte de las entidades bancarias y fondos se debe al alto grado de riesgo al financiar emprendimientos, ya que al ser nuevos no pueden calcular si serán rentables o no en un futuro y de ahí el miedo a inyectar capital.

La presente revisión bibliográfica explica el método Bootstrapping, sus diferentes alternativas de financiación y como se ha practicado en otros países y en Colombia, siendo un método novedoso, que está tomando fuerza entre los micro emprendedores que lo ven como la forma de consolidar sus emprendimientos.

Descripción del Problema

Hoy en día ser empresario se ha convertido en tema de mucho interés, en la actualidad se encuentran muchos emprendedores preocupados, ya que obtener el capital para el posible proyecto no es tan claro al momento de recurrir a las entidades financieras, por lo que muchos deben optar a los recursos propios.

No es fácil adquirir una ayuda crediticia ya que los bancos recurren a variables cuantitativas como cualitativas para otorgar un crédito por lo que exigen requisitos que para un emprendedor no es sencillo obtener. Dentro de las variables cualitativas están la antigüedad de uno o más años en la actividad, documentación en regla (RUT, cámara de comercio, industria y comercio), dirección de las instalaciones con sus debidos certificados, extractos bancarios, referencias de proveedores y acreedores entre otros. En las variables cualitativas los Bancos son bastante ácidos en temas de análisis de crédito ya que estudian muy bien el flujo de caja de la empresa, ratios financieras, análisis de riesgos. Factores determinantes con los que no se cuenta en la mayoría de los proyectos de emprendimiento ya que apenas se encuentran en una fase inicial, y lo que se busca es la obtención de capital semilla.

Teniendo en cuenta las adversidades antes mencionadas por las que afrontan las pymes cabe resaltar algunas teorías que permitan tener una nueva estrategia para conseguir financiación sin tener como principal recurso a las entidades bancarias estas son: la teoría de la jerarquía financiera (Myers, 1984; Myers y Majluf, 1984), explica básicamente que “empresarios eligen las fuentes de financiamiento en forma inversa a la necesidad de información de cada una de ellas. Por lo tanto, utilizan en primer lugar la reinversión de utilidades, luego el endeudamiento bancario. (Lisana B Martinez, 2016), según (Albuquerque Duran M., 2012): “el emprendimiento en su forma más pura es la transformación del capital humano en capital financiero”.

Razones que obligan a los modelos Pymes a optar por metodologías de financiamiento como las que ofrece el Bootstrapping que supone salir adelante con sus propios recursos teniendo en cuenta que la mayoría no pueden acceder a créditos bancarios por su scoring financiero.

Causas

Dentro de los retos que deben afrontar las pymes al momento de iniciar una idea de negocio son las limitaciones de recursos los cuales condicionan su supervivencia y crecimiento. (Aghion, 2017), esta carencia de recursos financieros dificultan el avance de la empresa ya que “el capital es el combustible para llevar en marcha una empresa” (Jiménez, 2014), sin inversión es difícil llegar a cumplir con ciertos parámetros o requisitos que al inicio de cualquier emprendimiento es importante suplir, tales como: el manejo eficiente del flujo de caja, la inversión en materias primas, contratar a un talento humano idóneo, diseño de estrategias de marketing que permitan llegar a un posicionamiento de marca, y en un mercado competitivo y de cara al gran auge de la innovación digital, donde el poder del dinero que presentan muchas empresas, terminan por opacar cualquier emprendimiento que no agilice el proceso de fidelización de clientes, situaciones que llevan fácilmente a que la empresa se descapitalice produciendo un deterioro en su capacidad operativa (Márquez, 2019), y por ende la des financiación de la misma.

Razones por las cuales llevan a la empresa a recurrir y evaluar un conjunto de prácticas y métodos para la optimización de efectivo, que permitan una reducción de costos operativos y con ello la mejora del flujo de caja.

Efectos

La falta de experiencia crediticia y un bajo scoring financiero, limita a las Pyme al acceso al crédito por parte de las entidades bancarias, situación que obstaculiza el logro de los resultados organizacionales, ya que ralentiza el crecimiento empresarial, obligándolas en muchos casos a invertir su capital social a modo de riesgo como recurso para poder iniciar sus operaciones.

La falta de efectivo y un inadecuado flujo de caja en las organizaciones ocasionan insolvencia económica, disminuyendo su capacidad adquisitiva, llevándola a incumplir los compromisos adquiridos en materia de producción, oferta de servicios y calidad, consecuencia de ello será una disminución en sus clientes y ventas que la conducirán a la reducción de su sostenibilidad económica.

OBJETIVOS

Objetivo General

Identificar las principales estrategias que ofrece el método Bootstrapping para el financiamiento de la pyme.

Objetivos Específicos

Analizar el método Bootstrapping como estrategia de apalancamiento financiero en las actividades de arranque en las Pyme.

Describir las alternativas de financiación que propone Bootstrapping, cuando las Pyme requieren de capital para poder operar.

Estudiar los beneficios que ofrece el Bootstrapping como herramienta de financiamiento de las Pymes.

Justificación

La presente investigación se realizará teniendo en cuenta la metodología del Bootstrapping, que permitirá orientar a las Pymes para que lo usen como una estrategia de financiación que les ayude a mejorar su condición de sostenibilidad, como su acceso a recursos de una manera más ágil, fácil y eficiente, ya que estas requieren más ayuda en términos de financiamiento, el cual es crucial en sus fases de iniciación.

Los nuevos emprendimientos tienen dificultades a la hora de solicitar apoyo crediticio a las entidades financieras, ya que al estar recientemente constituidos, no cuentan con los requisitos de documentación que la entidades bancarias solicitan para poder otorgar sus préstamos, y de conseguirlo sus altas tasas de interés hacen que no sea una buena estrategia de consecución de recursos, motivo por el cual el Bootstrapping es un excelente método que trae consigo una serie de diversas estrategias de autofinanciamiento que pueden suplir esa necesidad inicial, logrando posicionar a la pyme en el mercado y ayudarlas a cumplir sus expectativas y objetivos propuestos.

Este artículo se centra en mostrr los beneficios del método Bootstrapping como estrategia de financiación para Pymes, entendiendo estas como, las empresas que cuentan con un personal laboral no mayor a 250 empleados, y propone una mejora en su flujo de caja, una alta rotación de inventario con el fin de capitalizar rápidamente y de esta manera mejorar la proyección financiera.

De esta manera, es importante la consulta de este documento ya que aporta información y conocimiento que facilitará a las pymes la adquisición de otro método para poder desarrollar mejor su proyecto, con el fin de causar un efecto positivo, tanto a los nuevos emprendedores como a los que ya están establecidos para la optimización y mejor aprovechamiento de los recursos propios.

Resulta imprescindible para los emprendedores contar con los conocimientos y herramientas adecuadas a la hora de invertir sus recursos y es el Bootstrapping una alternativa eficiente que les permitirá sobresalir de manera autónoma, sin tener la desgastante necesidad de recurrir al crédito como única herramienta de apalancamiento, consiguiendo un ahorro en materia del pago de intereses que resultan ser bastante onerosos y que fácilmente pueden ser invertidos en más materias primas, o capacidad instalada.

El Bootstrapping permite a las Pymes, “satisfacer la necesidad de capital sin depender de financiamiento externo” (Landström, Winborg, 2001), lo que permitirá a las empresas mejorar en ámbitos cruciales como la optimización de recursos, mejorar las técnicas de endeudamiento, una adecuada capacitación en atención al cliente, compartir recursos y activos con otras organizaciones como una estrategia de trueque por decirlo de alguna manera. Estas técnicas permitirán estudiar todas las fuentes alternas y potenciales de capital distintas al financiamiento bancario para poner en marcha la empresa y lograr consigo el cumplimiento de las metas propuestas.

Es necesario que aquellos emprendedores que obtén por introducir en sus empresas esta estrategia de financiamiento tengan altas capacidades de innovación, conozcan a profundidad su objeto social, se rodeen de talentos que, aunque pocos esto debido a las limitantes en materia de capital, estén dispuestos a dar el máximo por sacar adelante la compañía y lograr consigo el cumplimiento de los objetivos, no hay que limitarse cuando de idear estrategias se trate, ya que se está trabajando con los mínimos recursos y esto conlleva a su máxima optimización.

Antecedentes

El tema que se va a desarrollar ha sido abordado por diversos autores, revisando el ámbito internacional se encuentran diversas posturas como, (Storey, 1994), quien realizó un estudio para determinar la viabilidad del capital humano a la hora de iniciar una empresa, teniendo en cuenta la carencia de capital financiero propio, de inversionistas o del sector bancario. Un elemento de este estudio, es que, este autor analiza la oferta de créditos del sector bancario, los cuales observan aspectos socioculturales y económicos del beneficiario del crédito que impiden la obtención del mismo; obligándolos a recurrir no solo a su capital académico e intelectual, sino también, a recursos propios que suelen ser mínimos.

Igualmente, analizando el material académico de habla inglesa, se consulta la postura de (Winborg & Landström, Financial bootstrapping in small businesses: Examining small business managers' resource acquisition behaviors, 2001), quienes hacen un estudio a gerentes de empresas medianas, en las que se enfocan a revisar los métodos de arranque de empresas con escaso capital de inicio, estos analizan no solo el Bootstrapping como método de financiamiento, sino que se atreven a conceptualizar los distintos métodos utilizados por los Bootstrappers, a continuación se cita un aparte donde se realiza la clasificación en 6 grupos.

“From the cluster analysis six clusters of bootstrappers were identified, differing from each other with respect to the bootstrapping methods used and the characteristics of the business. On the basis of this information the different clusters were labeled: (1) delaying bootstrappers; (2) relationship-oriented bootstrappers; (3) subsidy-oriented bootstrappers; (4) minimizing bootstrappers; (5) non-bootstrappers; and (6) private owner-financed bootstrappers.” (Winborg & Landström, Financial bootstrapping in small businesses: Examining small business managers' resource acquisition behaviors, 2001, pág. 236)

Del mismo modo, otros autores plantean las Bootstrapping como, “El arte de construir y operar una empresa sin fondos. - Es un estado de mente, es construir un negocio que se costea a él mismo día a día. - Salir adelante por su propio esfuerzo - Buscar el éxito

con recursos limitados, poco dinero, poco conocimiento y/o escasez de contactos esenciales y ayuda de otros” (Albuquerque Duran & Checo Vásquez, 2012).

Estudiando otras posturas se cita a (Marquez Alvarado, La falta de financiamiento para las PYMES como componente de impacto, 2019), quien discute en su aparte final la existencia de una reducción en inversión por parte de terceros en las nacientes PYMES, siendo esté, un impedimento para iniciar una empresa, teniendo en cuenta los riesgos de bancarrota que puede traer este tipo de financiamientos. Así las cosas, esta autora realiza entrevistas y estudios de campo que le permitieron obtener datos en el entorno sociocultural frente a la adopción del Bootstrapping como financiación de una PYME.

De igual manera la misma autora en otras investigaciones concluye lo siguiente: (Alvarado & Mora-Esquivel, 2021), realizan un estudio en el que se enfocan en el análisis de 161 empresas de costa rica que utilizan este tipo de financiación para lograr la constitución de su modelo de negocios con una minimización en gastos, en las que priman, no el capital externo, como el de inversores o el sector bancario; sino que, por el contrario, el capital inicial para la constitución de la empresa, es dado a partir de los recursos propios con los que cuentan los fundadores, este puede ser representado por capital líquido, bienes muebles e inmuebles propios para ser utilizados en la logística de la empresa, capital intelectual y personal que pueda ser implementado en el funcionamiento del proyecto económico.

Revisando el contexto nacional y aunque la literatura al respecto es escasa, se encontraron algunas posturas importantes, como en trabajos de grado de (MORENO MONSALVE, 2018) quien lo define en las siguientes palabras: “Bootstrapping es una palabra inglesa que se utiliza en el mundo anglosajón para definir la idea de iniciar un nuevo negocio con recursos reducidos o con los recursos que estén al alcance. Examina el conjunto de técnicas para desarrollar una idea y convertirla en un negocio sin muchos recursos disponibles. El Bootstrapping está pensado, sobre todo para micro Emprendedores (emprendedores que desean permanecer solos) y pequeños equipos de trabajo llamados

precisamente Bootstrappers (tienen una idea de negocio más amplia, para lo cual requieren contar con empleados para su ejecución).”

Así mismo, (Ospina, 2019) opina que “Emprender requiere de una suma importante de ideas y de ganas por trabajar en ellas. El emprendedor requiere de paciencia, resiliencia y otras cualidades para que su idea se concrete y genere valor en el mercado.”, cualidades que comúnmente se ven en emprendedores con habilidades en ahorro personal y rápidas ventas de inventario.

Igualmente el reconocido empresario (Torrenegra, 2020) afirma que “Bootstrapping para empresas o Bootstrapping para Startups significa comenzar y desarrollar alguna actividad emprendedora con poco capital, y con los medios que tienen al alcance.” Puesto que es necesario que los emprendedores desarrollen su capacidad de ahorro o Bootstrapper en todo momento, algo que es vital ya que el enfoque se tendrá completamente a buscar mercado para el producto y los canales de distribución necesarios.

En contraposición a lo anterior, en publicación de periódicos impresos como, (El Espectador, 2021), en entrevista a emprendedores como Franco Niebles y Juan Guillermo Sánchez quienes son los creadores de Cobru, a quienes se les pregunto y expusieron, “12. Para crecer, ¿recibiría inversión de un desconocido? ¿Le cedería parte de mi empresa?

-Sabemos que crecer con Bootstrapping es lento y en algunos casos desgastante. Por esto, sí estaríamos dispuestos a recibir inversión externa.

13. ¿Qué no volvería a hacer?

-Bootstrapping.” (El Espectador, 2021).

Indagando en el contexto nacional e internacional, se pueden encontrar innumerables casos de crecimiento empresarial que iniciaron con recursos propios, y aunque no se refieren exactamente al Bootstrapping, la historia de las siguientes empresas

encaja perfectamente en este tipo de estrategia ya que empezaron con su propio capital, y a punta de esfuerzo y talento, se abrieron camino en un mercado difícil y competido.

Una caso de emprendimiento y resiliencia, es la empresa KFC, gracias a su fundador Harland D. Sanders, quien debido al fallecimiento de su padre a la edad de 6 años, se vio obligado a apoyar a su familia trabajando desde los 12, razón por la que abandono la escuela y se dedicó a la granja familiar, aprendió el arte culinario ayudando con los quehaceres del hogar, con los ahorros que hasta la fecha había recaudado trabajando en varias áreas, en el año de 1929 abrió una gasolinera y un año después un pequeño restaurante donde preparaba pollo frito, a base de varias especias y aromáticas, debido al éxito de su receta decidió patentarla en el año de 1940 llamándola Receta Original, (Andres Felipe, 2017) debido a la segunda guerra mundial y al cambio en trazado de la carretera donde se encontraba su negocio fracaso, viéndose obligado a cobrar cheques estatales, siendo así se le ocurrió la idea de vender su receta a restaurantes en Estados Unidos, decidió invertir este dinero en recorrer el país en un tráiler y 1009 veces le dijeron que no, hasta que el propietario de un bar le dio la oportunidad posicionando su marca, luego de 10 años alcanzó a tener más de 600 franquicias en los Estados Unidos, tiempo después vendió su franquicia por 2 millones de dólares y una pensión vitalicia de 40.000 dólares anuales por aparecer como embajador de la marca (Sectorial, 2015), hoy la compañía tiene más de 22 mil establecimientos en 130 países, con ingresos de más de 26 millones de dólares al año.

AIRBNB, es un claro ejemplo de Bootstrapping , Brian Chesky, Joe Gebbia y Nathan Blecharczyk, tres jóvenes universitarios quienes Vivian en el mismo apartamento por cuestiones de trabajo en San Francisco, unieron sus habilidades en Diseño Industrial, Diseño Gráfico y Ciencias de la Computación, en busca de obtener un ingreso adicional para el pago de su renta de apartamento que subió en un 25%, decidieron alquilar una de las habitaciones a algunos turistas de la ciudad que visitaban la ciudad a una convención de Diseño Industrial, amoblándola con algunos colchones inflables, para lo que ofertaron su idea de estadía por medio de una sencilla página Web que diseñaron, junto con servicio de internet y desayuno; lograron obtener un promedio de 1000 dólares durante el desarrollo de la convención. Atravesaron por diferentes situaciones difíciles y con la

necesidad de capitalizarse buscaron ayuda en las entidades de crédito sin tener éxito, hasta que aprovechando la situación actual donde estaban en disputa las campañas presidenciales de Barack Obama y John McCain, fabricaron cajas de cereal para vender con las caras de los candidatos presidenciales, idea que les permitió reunir 30.000 dólares con los que pagaron sus deudas e invirtieron en su idea de negocio, luego de esta actividad atrajeron la atención de la cadena CNN y de su reconocimiento fueron apoyados por la aceleradora de Paul Graham, mejorando día a día en la oferta no solo de habitaciones, sino también apartamentos, casas y alquileres vacacionales. A hoy tienen presencia en más de 89 países y los nombres de sus fundadores aparecen en la revista Forbes como unos de los más ricos del mundo, con fortunas que superan los 4.000 millones de dólares (Díaz, Javier, 2020).

Según (Díaz, 2020), Otra empresa Colombiana que se formó gracias al emprendimiento con recursos propios (Bootstrapping) es Servientrega, puesto que su fundador Jesús Guerrero Hernández, recibió una remuneración de aproximadamente 1000 dólares como liquidación en un trabajo que desempeñaba como mensajero en una empresa transportadora en Bogotá, mientras desarrollaba su trabajo recordó todas las inconformidades que los clientes tenían al momento de recibir sus encomiendas, por lo que decidió montar su propia empresa con ese capital, invirtiendo 450 dólares en trajes y corbatas y los otros 550 en los papeles de constitución de la empresa. Jesús se vestía de traje para visitar a los clientes de su anterior empresa en horas de la mañana, ofreciéndoles su propuesta de valor que era la entrega de encomiendas en menos de 24 horas, y el mismo los recogía en horas de la tarde, enviándolos desde el terminal de transportes en buses. Jesús ofrecía como ruta Bogotá – Buenaventura, ya que se apoyaba de un primo que residía allí y le colaboraba con la entrega de los paquetes.

Buscando capital, uno de los jefes de su hermana Luz Mary, el señor Julio Moreno, decidió invertir, decisión que les permitió constituir oficialmente la sociedad comercial en noviembre de 1982. Como la empresa estaba en crecimiento y no podían ofrecer salarios a sus aliados, ofrecían una comisión por paquete entregado, de esta manera tuvieron buena acogida en varias ciudades; luego de algunos años Julio se retira de la sociedad, y los hermanos continúan juntos su proyecto, adquieren a crédito un vehículo con el que Jesús

viajaba por toda Colombia abriendo nuevas sucursales, logrando su expansión y adquiriendo nuevos vehículos por medio de leasing. Para el año 2018 reporto ingresos por más de 150.000 millones de dólares, con presencia en la mayoría de los municipios de Colombia y en el exterior en Ecuador, Estados Unidos, Panamá, Perú y Venezuela.

Teniendo en cuenta la publicación realizada por (Orjuela, 2020), la empresa Backstartup, es otra empresa que se ha financiado por medio de Bootstrapping, ya que iniciaron su trayectoria en el 2015 con capital de 0 pesos, apalancados únicamente del 30% del salario de sus cuatro socios Juana Barco, Diego Peñuela, Cristian Villamizar y Adriana Villamizar, quienes laboraban en diferentes empresas y unieron sus conocimientos en finanzas, tecnología y operatividad. La oferta de valor agregado de su compañía, ofrece algunos servicios gratuitos como asesorías personalizadas y el uso de servicios en aplicaciones diseñadas para el registro de compras y ventas de su negocio, cálculo de impuestos, preparación de estados financieros, e información y alertas en el pago de obligaciones financieras. Actualmente asesoran a más de 700 empresas, en los países de Colombia, Chile y México.

Marco Teórico

Bootstrapping como Estrategia de Apalancamiento en las Actividades de Arranque en las Pyme.

Muchos son los casos de éxito empresarial que tanto a nivel internacional como nacional se evidencian con arranque financiero teniendo en cuenta el Bootstrapping como estrategia de apalancamiento, prueba de ello se encuentran citadas en el aparte anterior algunas empresas como KFC, AIRBNB, SERVIENTREGA y BACKSTARTUP, entre otras tantas que surgieron como consecuencia en su mayoría por obtener una fuente de ingresos adicional a la que les ofrecía sus trabajos rutinarios, reinvertiendo sus ahorros o salarios, contando con el apoyo de familiares o amigos pudieron emprender sin la necesidad de recurrir a entidades bancarias que de inicio les cerraron las puertas por no contar con experiencia y en donde encontraron un diamante en bruto que con el paso de los años, la experiencia y un sin número de talentos propios de emprendedores como habilidades comerciales, de marketing, humanas, no se rindieron ante las adversidades y salieron andantes y triunfantes con sus propuestas de negocio.

Según proyecto de investigación (Mogollon, 2011) sin importar el tiempo en que se desarrollen las empresas, estas atraviesan por cuatro etapas dentro de su proceso.

- Planeación: Investigación, diseño y prototipado.
- Start Up: Etapa de búsqueda de capital para la producción y comercialización.
- Crecimiento: por medio de la tecnología busca llegar a más clientes, para posicionar la marca.
- Consolidación: Aprovechando la posición en el mercado y la capacidad de endeudamiento, se realizan inversiones y alianzas para acaparar el mercado.

Analizando el contexto anterior es en las fases de Planeación y Start Up, donde las empresas requieren del capital semilla para poder operar y es allí en donde se define con que alternativa de financiamiento se desea continuar si con Financiamiento Bancario que en muchos de los casos es inviable ya que no se cuenta con la experiencia y capacidad de pago suficiente o con los recursos propios (Bootstrapping), que es el medio de financiamiento

más utilizado por los emprendedores en países en desarrollo, que va enteramente ligado al ahorro de los recursos del propietario, sus familiares o amigos. (Mogollon, 2011).

Este tipo de financiación permite mantener el control del negocio, sin recurrir al endeudamiento con terceros, asumiendo todo el riesgo del proyecto (Perez, 2014), es clave desarrollar alternativas de financiamiento eficientes, que saquen a flote el potencial del negocio, no solo se debe aportar capital en efectivo sino también capital “inteligente”, conocimiento de la industria, visión del negocio (Figueroa, Ingrid, 2014), por ello es indispensable rodearse de socios o inversores que tengan un amplio conocimiento en cada una de las áreas, donde se debe mover la empresa, como al inicio no es tan viable el pago de salarios y la constante es el ahorro se requiere que en su mayoría la organización se consolide a punta de talento del capital humano.

Una de las estrategias que hay que seguir en el momento de emprender con Bootstrapping es realizar un estudio del negocio y analizar si la implementación del método va a ser una ventaja o desventaja para el desarrollo y crecimiento de la empresa, es por ello que se estudiarán algunas de estas. (Llacer, Victoria, 2021)

Ventajas

- Debido a la limitante de inversores, se mantiene el control de la empresa.
- Se pone en marcha la creatividad para que los recursos se manejen de manera eficiente.
- Se fomenta el interés por el ahorro.

Desventajas

- Cumplimiento lento de objetivos, debido a que entre mayor inyección de capital mayor el ritmo de crecimiento.
- Falta de mercado, debido a que la empresa está en sus etapas iniciales no cuenta con la visibilidad suficiente para darse a conocer.
- Falta de Credibilidad, debido a que no cuenta con inversores reconocidos que pongan su nombre como garantes del negocio, dificulta obtener la confianza de los clientes.

Es fundamental la implementación adecuada del modelo Bootstrapping para lograr el éxito empresarial, es por ello que se plantean algunas alternativas para obtener los mejores resultados. (Kawasaky, 2021).

Un Flujo de Caja Rápido: acortar los plazos desde que el cliente recibe el producto o servicio, hasta que se cobra, para así poder solventar los pagos sin recurrir a más financiación.

Perfeccionar después de lanzar el producto: se debe estudiar cada producto, sus beneficios y lanzarlo al mercado teniendo en cuenta su aplicabilidad. Del mismo modo recibir todas las sugerencias por parte de los consumidores para poder mejorarlo.

Los recursos Humanos en Segundo Plano: Priorizar en las áreas más urgentes y apoyarse de personal especializado de manera independiente para poder escalar el proyecto, y contratar el personal cuando el proyecto haya crecido de manera probada.

Eliminar a los Intermediarios: Llegar al cliente sin necesidad de intermediarios, con lo que no solo se ahorra capital, sino también tiempo, haciendo uso de herramientas digitales y bases de datos para poder ofertarse, también el recurrir a las opiniones de producto para la mejora continua.

Alternativas de Financiación que Propone Bootstrapping.

Para describir las alternativas que propone el Bootstrapping se debe recordar cómo se mencionó en los antecedentes, que el Bootstrapping es una alternativa de financiación que va de la mano de la innovación y de la capacidad de los dueños de los emprendimientos para realizar más con menos recursos utilizando la creatividad, dicho esto se pueden mencionar una serie de alternativas como lo son:

- Alternativas de financiación del propietario
- Obtener préstamos de parientes/amigos
- Emplear a familiares y/o amigos con un salario que no sea de mercado

- Ofrecer descuentos a los clientes si pagan en efectivo
- Buscar mejores condiciones posibles con proveedor/es
- Utilizar rutinas para minimizar el capital invertido en stock
- Coordinar compras con otras empresas.
- Entre otros, Como ya los mencionaría (Bonginkosi Keith Zwane, 2016).

Alternativa de Financiación del Propietario

Esta alternativa tiene como objeto financiar el emprendimiento con recursos con los que cuenta el emprendedor sin tener que acudir a terceros para darle un arranque a su emprendimiento, generando de entrada un ahorro significativo ya que no tendría que pagar intereses por préstamos y tampoco tendría que dar cuentas a algún otro socio si llegara a recibir dinero de un tercero y podría seguir teniendo el control de su emprendimiento llevándolo por el camino de su preferencia (Tommory 2010).

Utilizar Rutinas para Minimizar el Capital Invertido en Stock

Esta alternativa permite al Bootstrapper generar un ahorro, ya que no deberá pagar por guardar su mercancía en algún sitio, además de no tener que realizar rotación de mercancía en caso de que esta sea percedera, y manteniendo poco inventario no ver a su dinero reflejado en mercancía estancada si no por el contrario contara con ese dinero para su flujo de caja que le permitirá realizar más transacciones que le generen una ganancia.

Winborg y Landstróm (2001) lo relacionan como “keeping the inventory as low as posible.”

Coordinar Compras con Otras Empresas

Esta alternativa sugiere para los colombianos un cambio cultural ya hay que dejar de ver a todas las demás empresas y emprendimientos como una competencia y empezar a desarrollar actividades en conjunto que permita fortalecerse en conjunto y crecer.

Como lo menciona (Skoglund, 2019) en Suecia emprendimientos de cerveza artesanal se unen para llevar a cabo festivales, intercambio de recetas, y hasta para realizar pedidos , ya que el poder pedir mayor cantidad y para un mismo sitio , se genera un ahorro en transporte y un descuento con su proveedor al pedir mayor cantidad de materia prima y al quedar las fabrica de cerveza artesanal en un lugar cercano una de la otra no es un problema después repartir su materia prima y hace de esta alternativa de Bootstrapping una excelente forma de financiamiento para sus emprendimientos.

En Colombia se puede observar un clúster parecido, en Bogotá en el barrio Restrepo donde se encuentran juntas una gran cantidad de empresas dedicadas a la fabricación, venta y comercialización de calzado, aunque no se tiene alguna prueba de que se ayuden mutuamente como en el caso de las cervecerías en Suecia.

Beneficios que Orece el Bootstrapping.

Uno de los propósitos principales de las pymes al comenzar su proyecto es obtener la vía de los recursos económico que le permita ejecutar las actividades comerciales o de servicios, al buscar las vías de financiación una de las más habituales es los clientes que financien la compañía, es por esto que los nuevos empresarios pueden tener en cuenta la técnica de Bootstrapping ya que les permite arrancar un negocio en temas de financiación con los recursos mínimos, el Bootstrapping te permitirá elegir bien donde se pueden destinar de la mejor manera los recursos iniciales del proyecto, con este sistema se puede aprovechar más los recursos disponibles de los emprendedores, cofundadores, y que se utilice la dinámica de la empresa, las facturaciones para financiar las necesidades que pueda tener las pymes.

Los beneficios que las pymes pueden obtener con esta técnica es: un flujo de caja rápido permite conocer la fuente de ingreso que la empresa tiene y en que invertir estos recursos comenzando el proyecto, le ayuda a la pyme perfeccionando después de lanzar los productos de dicha empresa, definiendo las características del producto, que mejoras puede

tener para que al salir al mercado este lo más óptimo posible, todas estas técnicas ayudan a los empresarios como alternativa para apoyar el tema de financiamiento de las pymes.

Con la técnica de Bootstrapping puedes: dominar la empresa, ya que no dependerás de socios inversores, se levanta el capital de inversionista para crecer, empezar las pymes pero esos recursos vienen de la misma empresa, dado que el negocio se pone en marcha con un presupuesto mínimo, Con esta técnica las empresas pueden reducir los costos, no necesitar del apalancamiento financiero y aprovechando el método de Bootstrapping.

Las necesidades de las pymes proyectando mejor el tema de la tesorería y condiciones de pagos, con la técnica Bootstrapping se pueden retrasar los gastos administrativos obteniendo los beneficios ya que retrasando como por ejemplo el arriendo de una oficina, comprando equipos de cómputo, para la empresa, se reducen estos costos y se pueden obtener cuando la empresa tenga sus propios ingresos y obtengan estas inversiones, Desarrollan la creatividad de los empresarios ya que los recursos son limitados y se tiene que trabajar mucho con la innovación.(MONSALVE, 2018).

La importancia en la creación de una pyme se debe tener en cuenta el tema del capital riesgo, ya que proporciona financiación a empresas no cotizadas, con un elevado potencial de crecimiento, el capital riesgo se hace de manera temporal, las empresas pueden tener un tiempo determinado, pero empresas que no pueden tener este proceso de financiación, lo pueden aprovechar con el Bootstrapping. (Larretape, 2016)

Se trabaja mejor la tesorería de la empresa, en este sistema los flujos de caja son importantes, se obtendrá una mejora continua, Con esta técnica se potencia al Utilizar la financiación con proveedores, ya podrán negociar con ellos como por ejemplo el tiempo de los pagos, pero se busca convencer a los clientes y no a los inversores porque son los que te van a ayudar a crecer en el mercado.

Si bien se sabe que con esta técnica es una alternativa es tratar de emprender con los propios ahorros, Una de las mejores ventajas Con el Bootstrapping es que auto financiarse la pyme no depende financieramente de terceros, así que incentiva la cultura del ahorro

inteligente de la empresa, Uno de los elementos que las pymes tienen que considerar los aspectos de los servicios que ofrezcan las pymes el contacto con los clientes, las pymes tienen que tener en cuenta el marketing, pero los empresarios comenzando con un negocio se les dificulta esta parte ya que no tienen una financiación completa para cubrir estas actividades, el uso del método de Bootstrapping las pymes pueden ir dirigidas a estos temas en mención para poder ejecutar su proyecto, ya que pueden realizar grandes campañas de mercadeo, como también todas las actividades del Bootstrapper. (Checo, 2001)

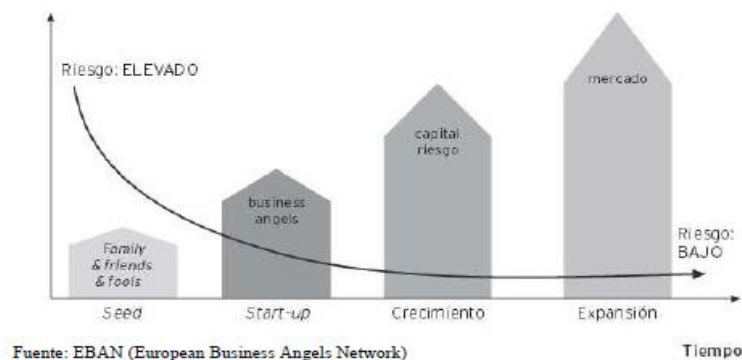
Resultados

Para iniciar cualquier modelo de emprendimiento las Pymes requieren de capital semilla, y estas pasan por distintas etapas de inversión, todo depende del tipo de capital que se inyecte y del nivel de consolidación que tenga la empresa en dicho momento va a tener mayor riesgo o no, a continuación se presenta un gráfico que demuestra que a mayor tiempo, e inversores menor riesgo de estancamiento se presenta.

El presente cuadro comparativo permite mostrar las fases de financiación por las que atraviesa una Pyme, y teniendo en cuenta dicha fase su nivel de riesgo esperado.

Figura 1:

Fases y sus niveles de necesidad de capital:



Nota: El gráfico muestra el nivel de riesgo que representan las Pyme, teniendo en cuenta la fase de constitución vs Riesgo. Tomado de *alternativas de financiación no bancaria para las pyme*. ((López, 2015, pág. 16)

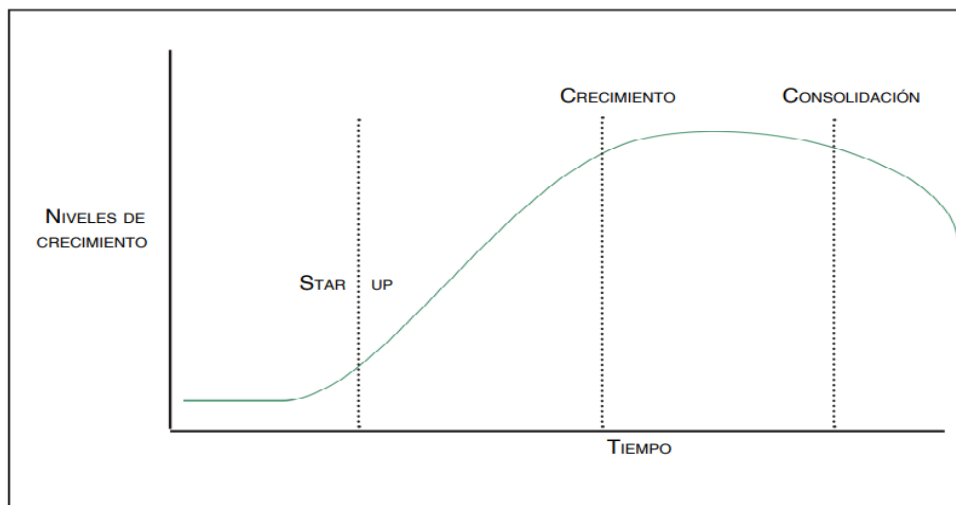
En la medida que la Empresa requiera de financiamiento para poder operar, va a tener un nivel de riesgo, este va variando a medida que se va consolidando en el mercado, hasta que su estabilidad dependa netamente de sus ingresos por actividad comercial y no por el financiamiento. Por eso es imprescindible que en las primeras etapas se tomen decisiones adecuadas teniendo en cuenta el tipo de empresa y de ahí el volumen de capital necesario a inyectar, lo que podrá determinar si el Bootstrapping es la alternativa de financiación más eficiente o por el contrario va a limitar la expansión y la rentabilidad.

En Colombia la mayoría de las empresas son del sector pyme, y Según Rosmery Quintero, presidenta de Acopi, “la mitad de las MiPymes del país se quiebra después del primer año y solo el 20% sobrevive al tercero” y es aquí donde el método Bootstrapping jugaría un papel fundamental para los micro emprendedores ya que podría ayudar a pasar esa zona en la que las pymes quiebran y llevarlas a la consolidación.

Como se puede observar en la figura 2, en las etapas de desarrollo de un emprendimiento, hay un tiempo entre el crecimiento y la consolidación y sería en esta etapa que las pyme en Colombia no estarían sobreviviendo ya que es en la que se necesitaría la mayor parte de financiación para poder llegar a la consolidación como empresa, en esta etapa las alternativas de financiación que ofrece el Bootstrapping podría satisfacer esas necesidades de financiación logrando así llevar a las pyme a su consolidación como empresas.

Figura 2.

Etapas de desarrollo de un emprendimiento



Nota: El grafico representa el nivel de crecimiento de una empresa a medida que pasa el tiempo. Tomado de *Fuentes de financiación para el start up de una empresa* (P, 9) (Mogollon, 2011)

Con el método de Bootstrapping las pymes ganan mucho en proyección financiera de la empresa, ya que como se ha explicado, se aprovecha mucho los recursos propios de

los empresarios para obtener beneficios a corto y largo plazo, los temas a potenciar con el método son: ayuda a realizar un buen análisis financiero, proyecta mejor la liquidez ya que al aprovechar los recursos propios, la empresa se ahorraría otros costos, haciéndola muy solvente porque tendrá una mejor capacidad de pagar sus deudas a corto y largo plazo, todos estos temas llevan a las pymes a necesitar manejar el Bootstrapping para lograr una herramienta útil a la hora de necesitar una financiación.

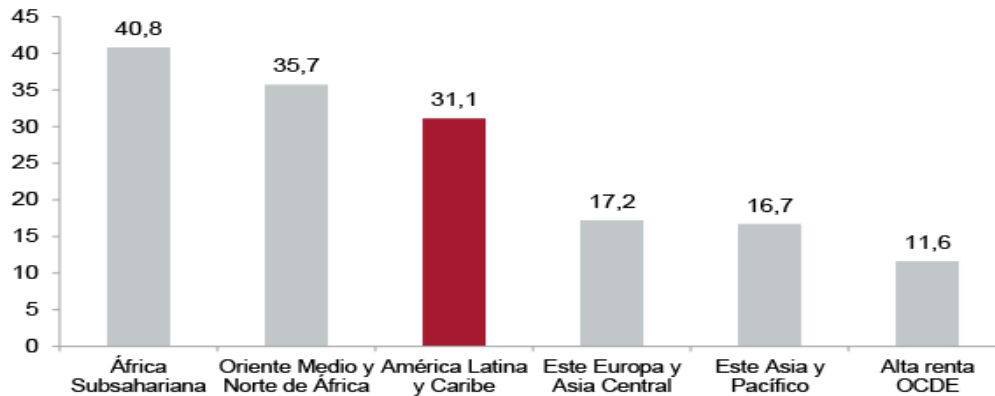
Cuando una pyme empieza con los recursos propios para gestionar sus objetivos operativos, se llama Bootstrapping, muchos negocios y marcas grandes empezaron con este método, donde inicialmente las empresas empezaron con los recursos que tienen, los emprendedores de silicon valley en su tiempo empezaron a emprender con este método ya que en su momento le proporcionaba grandes aprendizajes de cómo administrar sus propios recursos, lograr crecer empezando desde cero, y así no depender del momento de una financiación externa, muchas empresas tienen problemas al comenzar a ejecutar sus objetivos ya que no cuentan con una línea de financiación clara, este producto financiero lo prestan más que todos los bancos, pero en el estudio de crédito que hacen, en ocasiones no se le puede otorgar a una pyme.

Según Eduardo Alfonso Trujillo Niño, Maribel Gamba Plata, Laura Marcela Arenas Rojas, de la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, indican que los empresarios tienen que cambiar la mentalidad al momento de administrar una pyme, ya que pueden generar más estrategias y así mejorar en temas de proyecciones financieras, aquí es donde juega un papel importante el método de Bootstrapping. (Niño, 2016)

En esta imagen se va a demostrar porcentajes de empresas que uno de sus mayores obstáculos es la financiación:

Gráfico 1:

Porcentaje de empresas que identifican como obstáculo el acceso a financiación.



Nota: Esta tabla muestra como en distintos países el acceso a financiación es una barrera para poder emprender. Tomado de *Programas Públicos de apoyo a las Pymes en América Latina: ¿Cómo mejorar la eficacia?* (Blanco, 2016)

Es importante que una pyme cuando está iniciando tenga un capital para ejecutar sus actividades, que tenga una buena liquidez, un buen balance general, y para ellos se debe tener un método de financiación, con el método de Bootstrapping se puede aprovechar y cumplir los objetivos.

Como se puede evidenciar a lo largo del documento, la estrategia Bootstrapping trae consigo diferentes herramientas, que se pueden implementar para sacar a flote cualquier idea de negocio que con capital o no, su aplicabilidad va a permitir que los recursos no se esfumen por vías diferentes a las propuestas en los objetivos organizacionales, es por ello que se requiere de constante supervisión de cada una de las áreas que la conforman, así mismo permite tener un camino planteado y organizado que conducirá por los caminos del éxito a cualquier empresa; si bien es cierto que emprender con recursos propios no es tarea fácil y puede ser un poco lento para el cumplimiento de ciertas expectativas, cada emprendimiento es un mundo diferente pero de por si como ya se ha mencionado todas las compañías requieren de la aplicabilidad de esta metodología; a continuación se proporcionan algunas herramientas o tips para mantener un horizonte claro en su aplicabilidad.

Figura 3:

Consejos para Emprender con poca Inversión.



Nota: La presente imagen muestra algunos consejos o tips muy útiles, de cómo emprender con Bootstrapping, Tomado de *10 ventajas del bootstrapping: La clave para levantar emprendimientos con éxito*. (Noriega, 2019)

Estar enfocados en la meta a la hora de emprender y en el transcurso de cada etapa que se vaya afrontando es indispensable, contar con criterios y herramientas al tomar decisiones las cuales van a traducirse en un ahorro de capital. No hay que rendirse pues todas las compañías han empezado con los mismos problemas, ya sea que cuenten con capitales enormes, día a día la historia ha mostrado como organizaciones completamente posicionadas han fracasado y como pequeños emprendimientos que comenzaron en el garaje de su casa son hoy líderes en su área, se trata de saber interpretar cada situación, para tomar las mejores decisiones.

Discusión de Resultados

Los resultados más sobresalientes del estudio permiten identificar las distintas opciones que ofrece el Bootstrapping para que las PYME tengan beneficios al iniciar su actividad comercial y aprovechar más sus propios recursos. Este método influye positivamente en el dinamismo de los empresarios ya que les proporciona conocimiento y experiencia en temas de estrategias empresariales, para así tener otras posibles alternativas de financiación.

Se encontraron referencias de varias empresas que hoy en día han crecido a nivel mundial, y que empezaron con el método de Bootstrapping, aprovechando sus estrategias de ventas de productos o servicios, y así poder refinanciarse para seguir ejecutando sus objetivos, estas referencias se encontraron por medio de artículos de investigación y gráficos estadísticos.

Estos resultados se obtuvieron por medio de la investigación y análisis de las distintas empresas que se consultaron, las cuales confirman que el Bootstrapping es un método óptimo para las PYME que están empezando sus actividades y que les permite mejorar el tema de su financiación. Las distintas empresas que implementaron este método, utilizaron los recursos propios como capital de arranque, también aprovechando la dinámica positiva de la empresa y facturaciones para ser reinvertidas. Este artículo de investigación tendrá un gran alcance para las PYME que comienzan con pocos recursos y les permite orientarse al cómo aprovecharlos de la mejor manera.

Una de las principales características del Bootstrapping es que busca reducir los costos para tener una mejor proyección financiera, a los emprendedores les da un amplio conocimiento en las condiciones de solvencia financiera puesto que les enseña a priorizar sus gastos, por ejemplo en la adquisición de infraestructura, equipos de cómputo, enseres o maquinarias optar por soluciones como las que ofrecen los coworking para ahorrar en arrendamientos, pagos de gastos de servicios públicos y amortización de activos, teniendo así un lugar y elementos de vanguardia que les permita operar al menor costo posible.

Proporciona estrategias para aprovechar mejor los recursos propios: si bien los empresarios comienzan su proyecto con los recursos que en el momento disponen, también se puede comenzar con las habilidades y conocimientos que tengan los socios, también busca ayuda de personas cercanas que tengan conocimientos como por ejemplo el trabajo que realizaría un administrador realizando un buen análisis financiero para la pyme que este empezando.

El método de Bootstrapping es que, al manejar los recursos propios, se puede tener control sobre la organización y sus decisiones, Proporciona un amplio conocimiento de la empresa, su modelo de negocio, iniciando desde cualquier lugar, al ritmo requerido o que se desee llevar y creciendo orgánicamente. Este método tiene que tomar más relevancia. Es importante que los emprendedores vean en esta alternativa un medio viable para la financiación de sus emprendimientos ya que está demostrado que funciona y ha servido de catapulta a muchas organizaciones que hoy tienen gran reconocimiento a nivel mundial.

Con el método de Bootstrapping le ayuda a los empresarios emergentes a hacer crecer su negocio de una forma sostenible, teniendo en cuenta de hacer mucho teniendo poco, las PYMES pueden ganar mucho con el tema del ahorro, porque el método les permite organizar mejor el stock, los que son necesario para el proceso productivo, también permite tener un mejor control en el inventario, en conocer mejor los productos, en coordinar convenios con otras empresas en el tema de compras, y en utilizar el espacio que se tenga en ese momento y así aprovecharlo para distribuir la mercancía de dicha PYME y tener una mejor proyección en temas de ahorro.

Conclusiones

Emprender, es quizá una de las alternativas que tienen las personas o la clase trabajadora en algún momento de su vida, quizá porque realmente les apasione, lo vean como una alternativa a la falta de trabajo o una fuente de ingresos adicional, sea cual sea el caso todas las organizaciones se ven enfrentadas desde sus inicios a la primera barrera para hacer realidad esta idea y es la falta de capital de arranque, es cuando se buscan las alternativas de financiamiento y se encuentran con puertas cerradas al menos en cuanto a instituciones tradicionales de crédito se trata; por lo que es necesario evaluar otras posibilidades para recaudar el capital suficiente y empezar a operar, es en este momento donde herramientas como el Bootstrapping ofrecen un salvavidas a muchas Pymes al darles la posibilidad de implementar estrategias con la inversión de los recursos propios, para así captar lo más importante que es obtener clientes lo más rápido posible para reinvertir y ahorrar lo suficiente hasta llegar al punto de equilibrio.

En la implementación del Bootstrapping es indispensable saber cuáles son las estrategias o alternativas de financiamiento que se pueden implementar para inyectar capital al proyecto, las cuales van desde la inversión de los ahorros del emprendedor, el apoyo de sus familiares o amigos, el vincular como socios a personas cercanas que tengan diferentes habilidades afines a la organización, el trueque de servicios con otras compañías que puedan servir de apoyo, la oferta de productos o servicios que si bien no van enfocadas al objeto social, se aprovecha de situaciones favorables del mercado para recaudar fondos, todo esto sin perder el principal enfoque que es la fidelización de los clientes.

Es indispensable el conocimiento de la metodología para evaluar si es viable o no apalancarse únicamente en los recursos limitados que ofrece, esto dependiendo del tipo de servicio o producto que se maneje, el Bootstrapping ofrece un sin número de aportes al crecimiento empresarial que permitirán alcanzar el éxito; el contar con una idea de negocio innovadora, rodearse de capital humano idóneo y eficiente, planear las inversiones que se van a realizar analizando entre lo urgente y lo importante, la constante revisión de los costos y gastos en la operatividad para evitar fugas de capital, mantener al cliente satisfecho

por medio de la mejora continua, evaluación financiera constante mirando uno a uno los productos o servicios, realizando sondeos de aceptación y recibiendo sugerencias, son algunas de las estrategias que permitirán tener conocimiento de la empresa y sus necesidades.

Referencias

- Aghion. (31 de octubre de 2017). *scielo.sa.cr*. Obtenido de <https://www.scielo.sa.cr/pdf/tec/v14n1/1659-3359-tec-14-01-1.pdf>
- Albuquerque Duran, M. (1 de abril de 2012). *catalogobiblioteca*. Obtenido de https://bibliotecaunapec.blob.core.windows.net/tesis/CM_CI_ADM_22_2012_AV3062.pdf
- Albuquerque Duran, M. E., & Checo Vásquez, K. M. (1 de abril de 2012). Análisis del Bootstrapping como Estrategia Financiera en el. Santo Domingo, Republica Dominicana, Republica Dominicana. Obtenido de https://bibliotecaunapec.blob.core.windows.net/tesis/CM_CI_ADM_22_2012_AV3062.pdf
- Alvarado, M., & Mora-Esquivel, R. (08 de 06 de 2021). Bootstrapping financiero en la pequeña empresa costarricense: un estudio exploratorio. (T. Empresarial, Ed.) Costa .
- Andres Felipe. (13 de febrero de 2017). *historia-biografia*. Obtenido de <https://historia-biografia.com/historia-de-kfc/>
- Benitez, M. (01 de diciembre de 2018). *repositorio.udesa.edu.ar*. Obtenido de <https://repositorio.udesa.edu.ar/jspui/handle/10908/16703>
- Blanco, A. (29 de Enero de 2016). *www.realinstitutoelcano.org*. Obtenido de <https://www.realinstitutoelcano.org/analisis/programas-publicos-de-apoyo-a-las-pymes-en-america-latina-como-mejorar-su-eficacia/>
- Blasco, E. (2015). *repositorio.upct.es*. Obtenido de <https://repositorio.upct.es/handle/10317/4842>
- Bonginkosi Keith Zwane, C. J. (2016). FINANCIAL BOOTSTRAPPING AND THE SMALL BUSINESS SECTOR IN A DEVELOPING ECONOMY. *Corporate Ownership & Control*, 435.
- Caracol Radio Bucaramanga. (28 de 05 de 2018). "Todo comenzó en un garaje": Claudia Prieto. Obtenido de <https://caracol.com.co/>: https://caracol.com.co/emisora/2018/05/07/bucaramanga/1525651304_581658.html

- checo, M. A. (2001). *Análisis del Bootstrapping como Estrategia Financiera*. Obtenido de https://bibliotecaunapec.blob.core.windows.net/tesis/CM_CI_ADM_22_2012_AV3062.pdf
- Díaz, Javier. (07 de junio de 2020). *negociosyemprendimiento*. Obtenido de <https://www.negociosyemprendimiento.org/2020/06/historia-airbnb.html>
- El Espectador. (6 de octubre de 2021). Crearon un híbrido entre una pasarela de pagos y una billetera electrónica. *Redacción Emprendimiento y liderazgo*, pág. 1. Obtenido de <https://www.elespectador.com/economia/emprendimiento-y-liderazgo/cobru-crearon-un-hibrido-entre-una-pasarela-de-pagos-y-una-billetera-electronica/#:~:text=m.-,Crearon%20un%20h%C3%ADbrido%20entre%20una%20pasarela%20de%20pagos%20y%20una,pagos%20digitales%20>
- EMIS University. (6 de octubre de 2021). Las colombianas que con empanadas y deditos 'saludables' se están expandiendo a varios países. *Revista Forbes Colombia*, pág. 1. Obtenido de https://www-emis-com.sibulgem.unilibre.edu.co/php/search/doc?pc=CO&doc_dtyp=1&lang=es&dcid=732138346&range=365&indu_local_class=indual&similar=hide&show_translate_d_articles=1&coverage=all&title=0&rpp=25&sort_by=relevance&query_entry=quick&abstract=1&chan
- Figuerola, Ingrid. (2014). *Manual de Capital Semilla, Fondo Emprender SICA*. El Salvador: Cempromype.
- Fracica Naranjo, G. (mayo-agosto de 2009). *redalyc.org*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/206/20620269003.pdf>
- Izasa, J. (8 de enero de 2015). <https://bienpensado.com/>. Obtenido de <https://bienpensado.com/historia-marca-ramo/>
- Jimenez, J. (24 de septiembre de 2014). *repository.upb.edu.co*. Obtenido de <https://repository.upb.edu.co/bitstream/handle/20.500.11912/7293/NUEVAS%20MODALIDADES%20DE%20FINANCIACION.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Kawasaky, G. (11 de 01 de 2021). *Emprendedores*. Obtenido de <https://www.emprendedores.es/gestion/bootstrapping-que-es-como-aplicar/>
- Landström, Winborg. (2001). <https://www.scielo.sa.cr/>. Obtenido de <https://www.scielo.sa.cr/pdf/tec/v14n1/1659-3359-tec-14-01-1.pdf>

- Larretape, M. A. (10 de 05 de 2016). *BOOTSTRAPPING: EMPRENDER CON LO NUESTRO*. Obtenido de <http://www.redsocialesunlu.net/wp-content/uploads/2016/05/RSOC014-004-Bootstraping-NUNEZ-LARRETAPE.pdf>
- Lisana B Martinez, H. v. (2016). *Las limitaciones al financiamiento bancario de las Pymes de alta*. bahia blanca Argentina.
- Llacer, Victoria. (30 de noviembre de 2021). *economia3*. Obtenido de https://www.google.com/search?q= analisis+del+metodo+bootstrapping+como+capital+semilla&rlz=1C1CHBD_esCO902CO903&ei=VKFeY5THN4GOwbkP84-S6Ao&start=10&sa=N&ved=2ahUKEwiUweeJq4j7AhUBRzABHfOHBK0Q8tMDegQIARAE&biw=1366&bih=625&dpr=1
- Lopez, S. (01 de 06 de 2015). *repositorio.upct.es*. Obtenido de <https://repositorio.upct.es/handle/10317/4842>
- Marquez Alvarado, A. (1 de diciembre de 2019). La falta de financiamiento para las PYMES como componente de impacto. Venado Tuerto, Argentina, Argentina. Obtenido de <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/19640/TFG-MarquezAlvarado-Ariana%20-%20Ariana%20Marquez%20Alvarado.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Marquez Alvarado, A. (s.f.). La falta de financiamiento para las PYMES como componente de impacto. Venado Tuerto, A.
- Marquez, A. (1 de diciembre de 2019). *repositorio.uesiglo21.edu.ar*. Obtenido de <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/19640/TFG-MarquezAlvarado-Ariana%20-%20Ariana%20Marquez%20Alvarado.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Matíz B, F. J., & Mogollón Cuevas, Y. (2008). La cadena de financiación: Una necesidad para el desarrollo económico y social a partir del emprendimiento. *Revista EAN*, 59-72. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/206/20611455005.pdf>
- Maya Toro, L. M., Gallón Bedoya, M., Flórez Guzmán, M. H., Nieto Jara, S. L., Borbón Hoyos, M. L., Herrera Vargas, J. F., . . . Duque Gutiérrez, C. M. (2020). *Mundo Organizacional. Emprendimiento e intraemprendimiento*. Medellín : Fondo Editorial Remington.

Mogollon, Y. (2011). *epository.universidadean.edu.co*. Obtenido de <https://repository.universidadean.edu.co/bitstream/handle/10882/2690/Financiacion%20Start%20Up.pdf?sequence=5&isAllowed=y>

Mogollon, Y. (2011). <http://edicionesean.ean.edu.co/>. Obtenido de <http://edicionesean.ean.edu.co/index.php/productos-de-investigacion1/colecciones/colecciones-digitales/coleccion-de-emprendimiento/23-publicaciones/165-cuaderno-de-investigacion-fuentes-de-financiacion-para-el-start-up-de-una-empresa>

MONSALVE, V. M. (2018). MÉTODOS DE APALANCAMIENTO FINANCIERO DE PROYECTOS SEGÚN SU.

MORENO MONSALVE, V. (2018). MÉTODOS DE APALANCAMIENTO FINANCIERO DE PROYECTOS SEGÚN SU. Medellín, Antioquia, Colombia.

Niño, E. A. (2016). Las dificultades de las Pymes en América Latina y Colombia para lograr ser competitivas y.

Noriega, D. (1 de noviembre de 2019). *diegonoriega.co*. Obtenido de <https://diegonoriega.co/bootstrapping/>

noticias51. (30 de agosto de 2020). Obtenido de <https://noticias51.com/economia/la-historia-de-crepes-waffles-una-empresa-con-corazon/>

Ospina, S. (26 de abril de 2019). <https://www.enter.co/>. Obtenido de <https://www.enter.co/especiales/emprende/bootstrapping-emprende-sin-dinero/>

Perez, M. (31 de 06 de 2014). <https://repositorio.upct.es/>. Obtenido de <https://repositorio.upct.es/handle/10317/4842>

Portafolio. (08 de abril de 2022). Bootstrapping, el modelo para crecer en el sector inmobiliario. *Portafolio*, pág. Sección Innovación.

Salinas, C. A. (2011). “*La Producción y la Rentabilidad de la Empresa de Construcciones y Hormigones*”. Ambato- Ecuador.

Sectorial. (22 de enero de 2015). Obtenido de <https://www.sectorial.co/articulos-especiales/item/51209-la-historia-detras-de-kfc-el-exito-no-contempla-edades>

Semana. (2022). Innovación Startups. *semana*, 1-6.

Skoglund, W. (2019). Microbreweries and finance in the rural north of Sweden — a case study. *Research in Hospitality Management*, 47.

Storey, D. J. (1 de April de 1994). New Firm Growth and Bank Financing. *Small Business Economics*, 6, págs. 139–150. Obtenido de <http://www.jstor.org/stable/40228920>

Torrenegra, A. (15 de febrero de 2020). *diegonoriega.co*. Obtenido de <https://diegonoriega.co/inversion-para-mi-empresa-o-puedo-hacer-bootstrapping/>

Winborg, J., & HansLandströmb. (s.f.).

Winborg, J., & Landström, H. (2001). Financial bootstrapping in small businesses: Examining small business managers' resource acquisition behaviors. *Journal of Business Venturing*, 235-254. doi:[https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(99\)00055-5](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(99)00055-5)

Winborg, J., & Landström, H. (mayo de 2001). *Financial bootstrapping in small businesses: Examining small business managers' resource acquisition behaviors*. doi:[https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(99\)00055-5](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(99)00055-5)