

FINANZAS EMPRENDEDORAS

VALORACIÓN, INVERSIÓN Y GOBIERNO EN EMPRESAS NACIENTES

Almeida-Blacio, Jorge Hernan
Cueva-Jiménez, María Gabriela
Taco-Almachi, Fulton Geovanny

Moncayo-Lomas, Jessica Geovanna
Casanova-Villalba, César Iván
Herrera-Sánchez, Maybelline Jaqueline



Finanzas emprendedoras, valoracion, inversión y gobierno en empresas nacientes

Autor/es:

Almeida-Blacio, Jorge Hernan

Pontificia Universidad Católica del Ecuador

Cueva-Jiménez, María Gabriela

Universidad Camilo José Cela

Taco-Almachi, Fulton Geovanny

Instituto Superior Tecnológico Quito

Moncayo-Lomas, Jessica Geovanna

Universidad Técnica Estatal de Quevedo

Casanova-Villalba, César Iván

Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas

Herrera-Sánchez, Maybelline Jaqueline

Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas

Datos de Catalogación Bibliográfica

Almeida-Blacio, J. H.
Cueva-Jiménez, M. G.
Taco-Almachi, F. G.
Moncayo-Lomas, J. G.
Casanova-Villalba, C. I.
Herrera-Sánchez, M. J.

Finanzas emprendedoras, valoracion, inversión y gobierno en empresas nacientes

Editorial Grupo AEA, Ecuador, 2026
ISBN: 978-9942-598-05-9
Formato: 210 cm X 270 cm

151 págs.



Publicado por Editorial Grupo AEA

Ecuador, Santo Domingo, Vía Quinindé, Urb. Portón del Río.

Contacto: +593 983652447; +593 985244607

Email: info@editorialgrupo-aea.com

<https://www.editorialgrupo-aea.com/>

Director General: Prof. César Casanova Villalba.

Editor en Jefe: Prof. Giovanni Herrera Enríquez

Editora Académica: Prof. Maybelline Jaqueline Herrera Sánchez

Supervisor de Producción: Prof. José Luis Vera

Diseño: Tnlg. Oscar J. Ramírez P.

Consejo Editorial Editorial Grupo AEA

Primera Edición, 2026

D.R. © 2026 por Autores y Editorial Grupo AEA Ecuador.

Cámara Ecuatoriana del Libro con registro editorial No 708

Disponible para su descarga gratuita en <https://www.editorialgrupo-aea.com/>

Los contenidos de este libro pueden ser descargados, reproducidos difundidos e impresos con fines de estudio, investigación y docencia o para su utilización en productos o servicios no comerciales, siempre que se reconozca adecuadamente a los autores como fuente y titulares de los derechos de propiedad intelectual, sin que ello implique en modo alguno que aprueban las opiniones, productos o servicios resultantes. En el caso de contenidos que indiquen expresamente que proceden de terceros, deberán dirigirse a la fuente original indicada para gestionar los permisos.

Título del libro:

Finanzas emprendedoras, valoracion, inversión y gobierno en empresas nacientes

© Almeida Blacio, Jorge Hernan; Cueva Jiménez, María Gabriela; Taco Almachi, Fulton Geovanny; Moncayo Lomas, Jessica Geovanna; Casanova Villalba, César Iván & Herrera Sánchez, Maybelline Jaqueline

© Febrero, 2026

Libro Digital, Primera Edición, 2026

Editado, Diseñado, Diagramado y Publicado por Comité Editorial del Grupo AEA, Santo Domingo de los Tsáchilas, Ecuador, 2026

ISBN: 978-9942-598-05-9



<https://doi.org/10.55813/egaea.l.154>

Como citar (APA 7ma Edición):

Almeida-Blacio, J. H., Cueva-Jiménez, M. G., Taco-Almachi, F. G., Moncayo-Lomas, J. G., Casanova-Villalba, C. I. & Herrera-Sánchez, M. J.. (2026). *Finanzas emprendedoras, valoracion, inversión y gobierno en empresas nacientes*. Editorial Grupo AEA. <https://doi.org/10.55813/egaea.l.154>

Cada uno de los textos de Editorial Grupo AEA han sido sometido a un proceso de evaluación por pares doble ciego externos (double-blindpaperreview) con base en la normativa del editorial.

Revisores:

Lic. Quispe Cusi Yuri, Mgs.

Universidad Nacional de Huancavelica – Perú



Ing. López Pérez Patricio Javier, Mgs.

Pontificia Universidad Católica del Ecuador; Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas – Ecuador



Los libros publicados por “**Editorial Grupo AEA**” cuentan con varias indexaciones y repositorios internacionales lo que respalda la calidad de las obras. Lo puede revisar en los siguientes apartados:



Editorial Grupo AEA

-  <http://www.editorialgrupo-aea.com>
-  Editorial Grupo AeA
-  editorialgrupoaea
-  Editorial Grupo AEA

Aviso Legal:

La información presentada, así como el contenido, fotografías, gráficos, cuadros, tablas y referencias de este manuscrito es de exclusiva responsabilidad del/los autor/es y no necesariamente reflejan el pensamiento de la Editorial Grupo AEA.

Derechos de autor ©

Este documento se publica bajo los términos y condiciones de la licencia Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirlGual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0).



El “copyright” y todos los derechos de propiedad intelectual y/o industrial sobre el contenido de esta edición son propiedad de la Editorial Grupo AEA y sus Autores. Se prohíbe rigurosamente, bajo las sanciones en las leyes, la producción o almacenamiento total y/o parcial de esta obra, ni su tratamiento informático de la presente publicación, incluyendo el diseño de la portada, así como la transmisión de la misma de ninguna forma o por cualquier medio, tanto si es electrónico, como químico, mecánico, óptico, de grabación o bien de fotocopia, sin la autorización de los titulares del copyright, salvo cuando se realice confines académicos o científicos y estrictamente no comerciales y gratuitos, debiendo citar en todo caso a la editorial. Las opiniones expresadas en los capítulos son responsabilidad de los autores.

AUTORES

RESEÑA DE AUTORES

	Almeida-Blacio, Jorge Hernan
	Pontifícia Universidad Católica del Ecuador
	jhalmeida@pucesd.edu.ec
	https://orcid.org/0000-0002-6716-9113



Contador Público – Auditor de profesión. Su formación académica de pregrado fue realizada en la Universidad Nacional de Loja obteniendo los títulos de Licenciado e Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, CPA., un Diplomado Internacional en Contabilidad Gerencial y Auditoría Ambiental en la Universidad Vladimir Illich, Las Tunas – Cuba, un postgrado en la Universidad Técnica Particular de Loja con el grado de Magíster en Auditoría Integral, actualmente se encuentra estudiando un Doctorado en Ciencias Económicas mención Contabilidad en la Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza – Argentina, es miembro activo en Auditool – Red Global de Conocimientos en Auditoría y Control Interno, Bogotá – Colombia. Se desempeña como docente catedrático desde el año 2010 en la Universidad Regional Autónoma de los Andes – UNIANDES impartiendo las diferentes materias de Contabilidades, Auditorías, Tributación, Presupuestos, Administración Financiera y Trabajos de Grado hasta el año 2025 y en la Universidad Católica de Santo Domingo desde el año 2022 al año 2024, también se desempeña como Contador General (nombramiento) y/o Director de Gestión Financiera (e.) en el Patronato Municipal de Inclusión Social del GAD Municipal de Santo Domingo desde el año 2012 hasta la actualidad, cuenta con artículos científicos publicados en revistas de alto impacto como Scopus y ha participado en ponencias nacionales e internacionales.

	Cueva-Jiménez, María Gabriela
	Universidad Camilo José Cela
	mgabriela.cueva@alumno.ucjc.edu
	https://orcid.org/0000-0002-3835-0431



Profesional ecuatoriana economista, Magíster en Dirección Financiera, Magíster en Auditoría y Magíster en Gestión del Desarrollo, con formación doctoral en Ciencias Económicas y más de catorce años de experiencia en la Fuerza Aérea del Ecuador, donde actualmente ostenta el grado de Mayor. Su trayectoria se ha desarrollado en áreas estratégicas, administrativas y de planificación institucional, destacándose por un liderazgo ético, capacidad analítica y compromiso organizacional. Posee competencias avanzadas en gestión de proyectos, análisis financiero y toma de decisiones en entornos de alta presión. Su desempeño se caracteriza por disciplina, responsabilidad y vocación de servicio, orientado al logro de resultados sostenibles con altos estándares de calidad y eficiencia, generando valor en organizaciones complejas y altamente demandantes.

AUTORES

RESEÑA DE AUTORES



Taco-Almachi, Fulton Geovanny



Instituto Superior Tecnológico Quito



fulton.taco@itq.edu.ec



<https://orcid.org/0009-0004-5419-1110>



Ingeniero Financiero por la Universidad Central del Ecuador y Magíster en Gerencia de Riesgos Financieros por la Universidad de la Rioja, España. Destacada trayectoria de 25 años en el sector privado, desempeñándose como consultor y gestor en empresas de los sectores comercial, de servicios y manufactura. En el ámbito académico, suma 15 años de experiencia como docente en Universidades e Institutos Superiores en las áreas administrativa y financiera. Su labor se extiende a la tutoría de vinculación con la sociedad y tribunales de grado, consolidando una visión integral entre la práctica profesional y la formación superior



Moncayo-Lomas, Jessica Geovanna



Universidad Técnica Estatal de Quevedo



jmoncayol@uteq.edu.ec



<https://orcid.org/0000-0002-4499-9317>



Profesional con formación y experiencia en el ámbito financiero, académico y administrativo, orientada al análisis, la planificación estratégica y la toma de decisiones responsables dentro de las organizaciones. Maestría en Finanzas, Contabilidad y Auditoría, representante legal de una institución financiera, donde se lidera procesos de gestión institucional, control financiero y cumplimiento normativo. Docente universitaria, se ha participado en la elaboración de material académico y autora de artículos científicos publicados dentro de la línea de investigación financiera, enfocados en el análisis económico, la gestión financiera y el uso de herramientas tecnológicas para la toma de decisiones.

RESEÑA DE AUTORES



Casanova-Villalba, César Iván



Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas



cesar.casanova.villalba@utelvt.edu.ec



<https://orcid.org/0000-0001-6486-1334>



Profesional en Contabilidad, Finanzas y Administración de empresas. Master en Administración de Empresas con mención en gerencia de la calidad y productividad (PUCE), Maestría en Contabilidad y Finanzas (UCSG). Ingeniero en Finanzas y Auditoría CPA (UTE). Diplomado Internacional de Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF - IFRS) (Universidad Metropolitana y la Unión Nacional de Colegios de Contadores del Ecuador). Especialización en Finanzas Corporativas (Universidad Nacional Autónoma de México-UNAM). La carrera profesional inicia en el área contable (2008-2009), Estadístico del Ministerio de Salud Pública (2012-2013), en el área financiera de la Agencia Nacional de Tránsito (2014-2017), en el área administrativa en la Corporación Nacional de Electricidad EP (2017-2018), Administrador Ferretería J&J (2019), Supervisión y Control en el Instituto Nacional de Estadística y Censos (2019). Experiencia profesional de docencia superior, en el Instituto Técnico Superior Shalom de la ciudad de Quito (2015-2018), Instituto Superior Tecnológico los Andes en Santo Domingo (2018-2025), Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas Sede Santo Domingo de Los Tsáchilas (2020- actualidad). Editor en Jefe - Director General de Editorial Grupo AEA, Journal of Economic and Social Science Research, Revista Ciencia y Método, Revista Científica Zambos, Editor Adjunto de Código Científico Revista De Investigación. Director General de la Red de Investigación Ciencia y Método



Herrera-Sánchez, Maybelline Jaqueline



Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas



maybelline.herrera.sanchez@utelvt.edu.ec



<https://orcid.org/0000-0001-6840-3891>



Profesional en Contabilidad, Finanzas y Administración de empresas. Su formación académica de pregrado fue realizada en la Universidad Tecnológica Equinoccial Santo Domingo y Post grado fue realizado en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador matriz Quito. La actividad laboral inició en el año 2010 dentro del área contable y ventas, posteriormente inicia una carrera en el servicio público en áreas de archivo ANT, administrativa IESS, contabilidad GAD Provincial de Santo Domingo, administrativa – financiera Consejo Cantonal para la Protección de Derechos, sumando una experiencia profesional aproximada de 9 años. En el año 2015 inicia la actividad profesional en el Área de la docencia superior a tiempo parcial en el Instituto Superior Shalom de la ciudad de Quito por un periodo de dos años, en el 2018 inicia como docente a tiempo parcial en el Instituto Technology and Finance y desde 2019 hasta la presente fecha en la carrera de Contabilidad del Instituto Tecnológico Superior los Andes en el cantón Santo Domingo, y en el 2020 hasta la actualidad se desempeña como docente a tiempo completo de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas Sede Santo Domingo de Los Tsáchilas, sumando aproximadamente 5 años en docencia superior. Acreditada y categorizada por el SENESCYT como investigadora auxiliar 1 escritora de varios artículos científicos y libros académicos que han sido traducidos en los idiomas más importantes a nivel internacional, miembro del Grupo de Investigación en Economía Aplicada (GEA) de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE."

AUTORES

• • •

• • •

Índice

Reseña de Autores.....	ix
Índice.....	xiii
Índice de Tablas	xv
Índice de Figuras.....	xvi
Introducción	xvii
Capítulo I: Fundamentos de las finanzas emprendedoras.....	1
1.1. Definición y alcance de las finanzas emprendedoras.....	4
1.2. Rol de las finanzas en el ciclo de vida de la empresa emergente	7
1.3. Características financieras de las empresas nacientes	10
1.4. Contabilidad para emprendimientos: registro, información financiera y herramientas contables básicas	12
1.4.1. Balance general, estado de resultados y flujo de efectivo.....	13
1.4.2. Contabilidad de inversiones financieras en PYMES.....	15
1.5. Desafíos financieros típicos en emprendimientos y PYMES	16
Capítulo II: Valoración de empresas nacientes.....	21
2.1. Concepto de valoración y su importancia para la toma de decisiones	24
2.2. Los métodos tradicionales pueden no ajustarse a startups debido a sus características y necesidades específicas.....	27
2.3. Integración de métodos cualitativos y cuantitativos en la valoración de startups	30
2.3.1. Descuento de Flujos de Caja (DCF) ajustado para startups	31
2.3.2. Valoración por múltiplos y comparables	33
2.3.3. Métodos híbridos y específicos para startups	34
2.4. Casos y aplicaciones prácticas de valoración en empresas innovadoras.....	35
Capítulo III: Fuentes de financiamiento e inversión	39
3.1. Tipos de financiamiento para emprendimientos y pymes.....	42

3.1.1. Financiamiento interno vs externo	44
3.1.2. Deuda bancaria y alternativas no bancarias.....	46
3.2. Inversión privada.....	47
3.2.1. Inversión de Business Angels.....	49
3.2.2. Fondos de Venture Capital (Capital de Riesgo)	50
3.2.3. Crowdfunding de Inversión (Equity Crowdfunding)	51
3.3. Financiamiento público y programas gubernamentales	52
3.3.1. Subvenciones y ayudas públicas directas	53
3.3.2. Préstamos y programas de crédito público	55
3.4. Evaluación de riesgos y toma de decisiones financieras.....	57
Capítulo IV: Evaluación de riesgos y toma de decisiones financieras	61
4.1. Identificación y medición de riesgos financieros en empresas nacientes..	64
4.2. Evaluación de inversión y riesgo: métricas y modelos	67
4.3. Herramientas para el análisis financiero en emprendimientos	69
4.4. Toma de decisiones estratégicas de inversión.....	72
4.4.1. Criterios cuantitativos para la toma de decisiones de inversión ..	73
4.4.2. Criterios cualitativos y contexto estratégico en decisiones de inversión.....	76
4.5. Impacto del entorno macroeconómico y sectorial en las decisiones de inversión	78
Capítulo V: Gobierno empresarial y finanzas éticas en nuevos negocios	81
5.1. Concepto de gobierno corporativo en empresas nacientes.....	85
5.2. Políticas internas que fortalecen la gestión financiera.....	88
5.3. Transparencia, rendición de cuentas y su impacto en inversionistas.	92
5.4. Finanzas sostenibles, criterios ESG y creación de valor	95
5.5. Finanzas sostenibles, criterios ESG y creación de valor	98

Capítulo VI: Innovación financiera, digitalización y sostenibilidad en emprendimientos.....	103
6.1. La transformación digital de las finanzas emprendedoras.....	106
6.2. Finanzas abiertas (Open Finance) y democratización del acceso al capital.....	109
6.3. Blockchain y criptomonedas en la financiación de startups.....	112
6.4. Sostenibilidad e impacto social en la estrategia financiera.....	114
6.5. Inteligencia artificial y analítica avanzada en la toma de decisiones	116
6.6. Ciberseguridad financiera y gestión de riesgos tecnológicos en startups.....	118
6.6.1. Políticas de ciberseguridad para la protección de activos financieros digitales.....	121
6.6.2. Planes de respuesta ante incidentes y continuidad financiera en entornos digitales.....	122
Referencias Bibliográficas.....	125

Índice de Tablas

Tabla 1 Limitaciones de los métodos tradicionales de valoración en startups	29
Tabla 2 Subvenciones y ayudas públicas directas: alcance, beneficios y desafíos para pymes y emprendimientos	54
Tabla 3 Préstamos y programas de crédito público: características, beneficios y riesgos para pymes	56
Tabla 4 Criterios cualitativos para la toma de decisiones de inversión en empresas nacientes	77

Índice de Figuras

Figura 1 Estrategias de financiamiento para emprendimientos según el nivel de incertidumbre.....	5
Figura 2 Principales desafíos financieros que enfrentan las PYMES	19
Figura 3 Métricas cuantitativas de inversión: de lo simple a lo complejo	75
Figura 4 Factores que influyen en la eficacia de las políticas internas	91

Introducción

Las finanzas emprendedoras se han convertido en un eje decisivo para que las empresas nacientes y las PYMES sobrevivan, crezcan y consoliden su propuesta de valor en mercados inciertos. Este libro aborda ese desafío desde una perspectiva integral: cómo conseguir recursos, cómo administrarlos con disciplina y cómo traducir decisiones financieras en crecimiento sostenible. Su premisa central es que, en etapas tempranas, la gestión financiera no es un “área de soporte”, sino un factor estratégico que define el rumbo del negocio.

A lo largo de la obra, se enfatiza que los emprendimientos operan con condiciones distintas a las corporaciones consolidadas: mayor volatilidad, menos historial, más restricciones de capital y mayor dependencia de intangibles como talento, tecnología y reputación. Por eso, el texto propone herramientas y enfoques adaptados a realidades de alta incertidumbre. El objetivo es que el lector entienda la lógica financiera detrás de la creación de valor y pueda tomar decisiones con criterios técnicos, sin perder de vista el contexto.

El libro está organizado de manera progresiva, como un recorrido que acompaña el ciclo de vida de una empresa: desde los fundamentos y la contabilidad base, hasta la valoración, la búsqueda de financiamiento, la evaluación del riesgo y el fortalecimiento del gobierno corporativo. La estructura facilita pasar de conceptos a decisiones concretas, conectando teoría con aplicaciones. En conjunto, se presenta una “caja de herramientas” para emprendedores, estudiantes, gestores y personas que participan en procesos de inversión.

En el primer capítulo se establecen los fundamentos de las finanzas emprendedoras y su alcance en empresas emergentes. Se explica cómo la contabilidad y los estados financieros se vuelven instrumentos de lectura del negocio, no solo de cumplimiento, y por qué el flujo de caja suele ser el termómetro más crítico en etapas tempranas. También se describen rasgos típicos de las startups y PYMES, junto con desafíos frecuentes como liquidez, asimetría de información y limitaciones para acceder a crédito.

El segundo capítulo se centra en la valoración de empresas nacientes, un tema clave para negociar con inversionistas, estructurar rondas y definir

participaciones. Se analiza por qué los métodos tradicionales no siempre capturan bien la realidad de una startup y se presentan alternativas adaptadas que combinan enfoques cuantitativos con criterios cualitativos. La idea es comprender la valoración como una estimación argumentada y estratégica, más que como un número único e indiscutible.

El tercer capítulo desarrolla las fuentes de financiamiento e inversión disponibles para emprendimientos y PYMES. Se revisan opciones internas y externas, la deuda bancaria y alternativas no bancarias, así como inversión privada (ángeles y capital de riesgo) y mecanismos contemporáneos como el crowdfunding de inversión. Además, se incorpora la lógica del financiamiento público y programas gubernamentales, destacando cómo cada fuente implica costos, condiciones, riesgos y efectos sobre control y gobernanza.

El cuarto capítulo profundiza en la evaluación de riesgos y la toma de decisiones financieras, conectando análisis con acción. Se abordan procesos para identificar y medir riesgos, y se explican métricas y modelos para evaluar inversiones y comparar alternativas. El capítulo insiste en que decidir bien no es solo calcular rentabilidades, sino integrar escenarios, sensibilidad, límites de liquidez y condiciones del entorno macroeconómico y sectorial.

El quinto capítulo introduce el gobierno empresarial y las finanzas éticas como pilares para atraer inversión, sostener la confianza y profesionalizar la gestión. Se plantea que la transparencia, la rendición de cuentas y políticas internas claras no son exclusivas de grandes compañías, sino que pueden adaptarse a empresas pequeñas con mecanismos simples pero efectivos. También se integra la perspectiva de finanzas sostenibles y criterios ESG, mostrando cómo la ética y la sostenibilidad pueden convertirse en creación de valor y ventaja competitiva.

En conjunto, el libro funciona como una guía de comprensión y criterio: enseña a pensar financieramente el emprendimiento, a justificar decisiones con evidencia y a equilibrar crecimiento con control. Su aporte principal es articular, en un mismo marco, la contabilidad básica, la valoración, el financiamiento, el riesgo y la gobernanza, evitando que cada tema quede aislado.

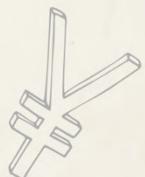
CAPITULO

01

FUNDAMENTOS DE LAS FINANZAS EMPRENDEDORAS



IDEA



money



Fundamentos de las finanzas emprendedoras

La disciplina de las finanzas emprendedoras se ha consolidado como un campo de estudio esencial dentro de las ciencias económicas y empresariales, centrado en la asignación de recursos, valoración y decisiones financieras aplicadas a empresas nacientes y pequeñas y medianas empresas (PYMES). Este enfoque reconoce que las necesidades financieras de los emprendimientos difieren significativamente de las de las grandes corporaciones, debido a su alta incertidumbre, escasa trayectoria operativa y acceso restringido a fuentes tradicionales de capital. En este sentido, la literatura académica contemporánea sostiene que la correcta gestión financiera es un determinante crítico no solo para la supervivencia de los nuevos negocios, sino también para su crecimiento y sostenibilidad en etapas posteriores del ciclo de vida empresarial (Cumming, 2014).

La contabilidad y la gestión financiera forman la base sobre la cual los emprendedores toman decisiones estratégicas informadas, desde el registro de operaciones hasta la planificación de inversiones y evaluación de resultados. Investigaciones recientes han demostrado que las competencias financieras de los emprendedores, incluyendo el conocimiento contable y la capacidad de interpretar información financiera, están fuertemente asociadas con mejores resultados de desempeño organizativo y con la capacidad de acceder a fuentes de financiamiento diversas. Estas habilidades permiten a los fundadores diseñar estrategias de gestión de capital de trabajo, controlar el flujo de caja y elaborar proyecciones que reducen la asimetría informativa entre emprendedores e inversionistas, uno de los principales retos en la financiación de startups.

Adicionalmente, el estudio de las finanzas emprendedoras incorpora una visión integrada de cómo la valoración de empresas emergentes, las decisiones de inversión y las prácticas de gobierno corporativo se entrelazan para crear valor económico y reducir la probabilidad de fracaso temprano. Esta perspectiva interdisciplinaria está respaldada por una creciente producción académica en revistas especializadas como *Journal of Entrepreneurial Finance* y *Small Business Economics*, que subrayan la importancia de comprender tanto los

mecanismos financieros como los institucionales que influyen en los resultados empresariales.

1.1. Definición y alcance de las finanzas emprendedoras

Las finanzas emprendedoras constituyen un área de estudio dentro de las ciencias económicas y de gestión que se centra en la adquisición, asignación y administración de recursos financieros en empresas emergentes y en sus primeras etapas de desarrollo. Este campo reconoce que los nuevos emprendimientos a diferencia de las empresas consolidadas enfrentan condiciones únicas de incertidumbre, acceso restringido al capital y una elevada probabilidad de fracaso si no se gestionan adecuadamente sus recursos financieros. Así, la disciplina se refiere no solo a la obtención de fondos, sino también a las decisiones relacionadas con la utilización eficiente de estos recursos para crear valor sostenible (Alemany & Andreoli, 2018).

A diferencia de la finanza corporativa tradicional, que trata las decisiones financieras en empresas bien establecidas y con mercados de capital más desarrollados, las finanzas emprendedoras se ocupan de estructuras más flexibles, contextos de alto riesgo y la necesidad de alinearse con estrategias de crecimiento acelerado. En términos prácticos, esto implica que los emprendedores deben evaluar no solo las fuentes de financiamiento sino también los efectos que estas pueden tener sobre la gobernanza, la propiedad y el control de la empresa. El énfasis está en diseñar estrategias que permitan a las nuevas iniciativas financiar sus operaciones y ciclos de innovación antes de alcanzar la estabilidad financiera tradicional.

Desde una perspectiva teórica, la literatura define las finanzas emprendedoras como un conjunto de decisiones financieras que buscan maximizar el valor de la empresa emergente a través de una adecuada gestión del riesgo, la eficiencia en la asignación de capital y el reconocimiento de las fuentes óptimas de fondos disponibles. Este enfoque combina conceptos tradicionales de finanzas con prácticas específicas para contextos de alta volatilidad, como la valoración de startups, la estructuración de contratos financieros adaptados a riesgos

elevados, y la consideración de aspectos intangibles como capital humano y propiedad intelectual.

El financiamiento constituye una decisión estratégica para los emprendimientos, sobre todo cuando el mercado presenta altos niveles de incertidumbre y volatilidad. Seleccionar la fuente adecuada no solo influye en el costo del capital y en la rentabilidad esperada del proyecto, sino también en el nivel de riesgo asumido y en el margen de maniobra para reaccionar ante escenarios imprevistos. En contextos inciertos, las condiciones de pago, los plazos, las garantías exigidas y el grado de control que el emprendedor mantiene sobre su negocio pueden variar significativamente, afectando la continuidad operativa y la capacidad de crecimiento. La figura sintetiza cuatro alternativas comunes de financiamiento y muestra cómo su comportamiento y conveniencia pueden cambiar en función del nivel de incertidumbre del entorno, ayudando a comparar sus ventajas, limitaciones y efectos sobre la gestión del negocio.

Figura 1

Estrategias de financiamiento para emprendimientos según el nivel de incertidumbre



Nota: Se destaca su grado de flexibilidad o rigidez frente a contextos de baja o alta incertidumbre, orientando la elección según las condiciones del entorno y las necesidades del emprendimiento (Autores, 2026).

El alcance de las finanzas emprendedoras abarca distintos componentes clave: evaluación de necesidades financieras, diseño de estrategias de capitalización, selección de instrumentos de financiamiento (deuda, capital, financiación híbrida), planificación de inversiones, control de flujo de caja y decisiones de salida para los inversionistas. Cada uno de estos elementos requiere un enfoque específico que reconozca las limitaciones y oportunidades del entorno emprendedor, así como las diferencias entre sectores y modelos de negocio (Alemany & Andreoli, 2018). Un aspecto central de este campo es su enfoque en el ciclo de vida de las nuevas empresas, donde las necesidades financieras y las estrategias óptimas cambian significativamente desde la etapa de ideación y validación del modelo de negocio hasta las fases de expansión y madurez.

En las primeras fases, por ejemplo, la atención se dirige a mecanismos de financiamiento flexibles como bootstrapping, financiación de “friends & family”, business angels y aceleradoras. En etapas posteriores, las opciones pueden incluir capital de riesgo más formal, deuda estructurada y financiamiento público con incentivos específicos. Además, las finanzas emprendedoras se extienden al análisis de la valoración financiera de startups, área crítica para la negociación con inversores externos. A diferencia de las empresas maduras, donde las técnicas tradicionales de valoración basadas en flujos de caja descontados son más aplicables, las nuevas empresas requieren metodologías adaptadas que consideren el potencial de crecimiento incierto, la escasez de datos históricos y la relevancia de activos intangibles.

Este componente de la disciplina influye directamente en el acceso al capital y en el diseño de estructuras de inversión. También resulta importante señalar que las finanzas emprendedoras no solo están enfocadas en los aspectos numéricos, sino que incluyen componentes de gobierno corporativo y relaciones con inversionistas. Las decisiones financieras tomadas en etapas tempranas pueden tener implicaciones a largo plazo sobre la estructura de propiedad, los incentivos de los fundadores y la capacidad de atraer talento y socios estratégicos. Por ello, estrategias de gobernanza y transparencia financiera son parte integral del alcance de esta disciplina.

El campo de las finanzas emprendedoras ha evolucionado con rapidez a partir de la aparición y consolidación de nuevas formas de financiamiento, como el crowdfunding, las Initial Coin Offerings (ICOs) y diversas plataformas digitales de inversión, las cuales desafían los esquemas tradicionales basados en la intermediación bancaria o en el capital de riesgo convencional. Además, al operar en entornos digitales, suelen ofrecer mayor alcance geográfico, velocidad en la captación de fondos y nuevos mecanismos de interacción entre emprendedores y financiadores, aunque también incorporan retos relevantes vinculados con la regulación, la transparencia, la protección del inversionista y la gestión del riesgo.

1.2. Rol de las finanzas en el ciclo de vida de la empresa emergente

El ciclo de vida de una empresa emergente se compone de etapas bien definidas que van desde la concepción de la idea de negocio hasta su consolidación o exitosa salida al mercado, y cada una de estas etapas requiere decisiones financieras específicas para sostener el crecimiento y la operatividad del emprendimiento. En los primeros momentos, las finanzas se orientan a la planificación y aseguramiento de recursos suficientes para transformar una idea en un modelo de negocio operativo, lo cual implica estimar adecuadamente costes, proyecciones de ingresos y requerimientos de capital de trabajo. Estas decisiones iniciales sientan las bases para la supervivencia de la empresa en mercados inciertos donde la falta de liquidez puede llevar al fracaso prematuro.

Una vez que la idea se traduce en un producto o servicio mínimo viable (MVP), las finanzas permiten medir la eficiencia del uso de recursos y ajustar estrategias con base en resultados reales. En esta etapa temprana es común que los emprendedores empleen fuentes propias de financiación o recurran a redes cercanas como bootstrapping o capital de friends & family, debido a que la empresa aún no ha demostrado capacidad de generar flujo de efectivo estable que atraiga a inversionistas externos. La gestión eficiente del capital en esta fase se vuelve un factor crítico, pues reconoce que hasta la mera adquisición de clientes iniciales puede requerir inversiones considerables.

A medida que la empresa entra en su fase de crecimiento, el rol de las finanzas se transforma hacia la optimización del capital y planificación estratégica del uso de recursos con miras a escalar operaciones. Aquí surgen decisiones complejas relacionadas con la selección de las fuentes de financiamiento externas, como business angels, capital de riesgo (venture capital) u otras formas de inversión institucional, que además de capital aportan expertise y redes de contacto. Estas decisiones no solo implican evaluar costes financieros sino también considerar el impacto sobre la propiedad, la gobernanza y la estrategia de salida, elementos clave para la sostenibilidad del emprendimiento.

En estados posteriores, cuando la empresa busca consolidarse o expandirse a nuevos mercados, las finanzas juegan un rol integral en la evaluación de riesgos y la toma de decisiones estratégicas de inversión. Las técnicas tradicionales de análisis financiero, como la evaluación de proyectos mediante Valor Actual Neto (VAN) o Tasa Interna de Retorno (TIR), son combinadas con métricas específicas para startups, que contemplan la incertidumbre asociada y la falta de históricos robustos de flujo de caja. Este enfoque híbrido permite a emprendedores y financiadores evaluar la viabilidad de proyectos de expansión o nuevas líneas de productos con mayor precisión.

Un aspecto crítico del rol financiero en este ciclo es la gestión del riesgo y la incertidumbre inherente a los nuevos negocios. A diferencia de las empresas maduras, donde las proyecciones financieras se basan en datos históricos sólidos, las empresas emergentes enfrentan mercados dinámicos y cambios tecnológicos rápidos, lo que exige a los gestores financieros adoptar herramientas de análisis adaptativas y planes de contingencia que mitiguen impactos negativos. Esta capacidad de adaptación financiera es a menudo la diferencia entre mantener la operatividad o sucumbir ante una crisis de liquidez.

Además de analizar la asignación de recursos, las finanzas en el ciclo de vida de la empresa también facilitan la construcción de credibilidad ante inversionistas y demás stakeholders, lo cual es vital para asegurar rondas de financiamiento sucesivas. Un historial financiero transparente y proyecciones bien fundamentadas reducen la percepción de riesgo de los posibles financiadores, y constituyen un elemento clave para acceder a capital en etapas posteriores de

crecimiento. La gestión financiera efectiva provee evidencias cuantitativas que validan el desempeño del emprendimiento frente a desafíos y oportunidades (Amoa-Gyarteng, 2023).

Por otra parte, en la fase de madurez o de preparación para una eventual salida (por ejemplo, venta, fusión o salida a bolsa), las finanzas orientan la maximización del valor empresarial y la estructuración de estrategias de liquidez para los fundadores e inversionistas. La valoración financiera adecuada en esta etapa requiere un análisis profundo de múltiples variables tanto internas como externas que influyen en el posicionamiento de la empresa en el mercado y determinan su valoración frente a terceros interesados. Esto implica no solo revisar estados financieros, sino integrar juicios estratégicos más amplios que consideren el potencial futuro del negocio.

De acuerdo con investigaciones recientes, la función financiera dentro del ciclo de vida del emprendimiento no es estática, sino dinámica: se transforma conforme cambian las prioridades del negocio, el nivel de riesgo y la complejidad de sus operaciones. En las primeras etapas, la gestión financiera suele concentrarse en garantizar liquidez, controlar costos, validar el modelo de ingresos y sostener el flujo de caja; posteriormente, en fases de crecimiento, el foco se desplaza hacia la planificación financiera, la inversión en capacidad productiva o comercial, y la búsqueda de fuentes de financiamiento que permitan escalar sin comprometer la estabilidad. En etapas más avanzadas, la función financiera tiende a profesionalizarse, incorporando métricas de desempeño, proyecciones y gestión de riesgos.

El rol de las finanzas en el ciclo de vida de una empresa emergente también se relaciona con la adaptación a nuevos modelos de financiamiento y tendencias del mercado, como plataformas colaborativas de financiación (crowdfunding) y estructuras híbridas de financiación que incorporan aspectos tecnológicos y financieros innovadores (Bellavitis et al., 2016). Estas nuevas fuentes no solo amplían las posibilidades de acceso a capital, sino que demandan nuevas habilidades de análisis y gestión financiera que integren factores tecnológicos, de mercado y regulatorios. En consecuencia, comprender el rol de las finanzas a lo largo de todo el ciclo de vida de una empresa emergente es esencial para

garantizar su crecimiento sostenible y su contribución al desarrollo económico (Alemany & Andreoli, 2018).

1.3. Características financieras de las empresas nacientes

Las empresas nacientes o startups presentan un conjunto de características financieras que las diferencian sustancialmente de las empresas maduras y consolidadas en el mercado. Desde una perspectiva financiera, estas diferencias surgen por su falta de historial operativo, altos niveles de incertidumbre, estructuras de capital atípicas y modelos de negocio orientados a la innovación y al crecimiento rápido. La literatura especializada en finanzas emprendedoras destaca que estas particularidades condicionan la forma en que las nuevas empresas gestionan sus recursos y estructuran sus decisiones financieras estratégicas (Martino et al., 2022).

Una característica esencial de las startups es que suelen carecer de un flujo de caja positivo en sus etapas iniciales, debido a que los ingresos pueden estar lejos de cubrir los costos operativos y de inversión necesarios para desarrollar productos o servicios. Esto implica que su liquidez depende en gran medida de la capacidad de atraer capital externo o de manejar el capital de trabajo con eficiencia desde el inicio. La gestión del flujo de efectivo se convierte, por tanto, en un elemento crítico para la supervivencia y continuidad de operaciones. La estructura de capital de las empresas nacientes también refleja sus necesidades y restricciones particulares.

Otro rasgo financiero distintivo de los emprendimientos es su elevada dependencia del financiamiento externo en las fases tempranas, cuando los ingresos aún son inciertos, los costos de validación y lanzamiento son altos y la empresa no ha consolidado historial financiero. En este periodo, el financiamiento suele ser progresivo o por etapas: primero se recurre a recursos personales y redes cercanas, y conforme se reduce la incertidumbre (producto-mercado, tracción, escalabilidad), se vuelve más viable atraer inversionistas profesionales o asumir deuda en mejores condiciones. En consecuencia, la elección de la mezcla de financiamiento implica un balance entre costo, control

(dilución accionaria), flexibilidad y sostenibilidad del negocio a lo largo de su crecimiento.

Debido a su limitada capacidad de generar utilidades y su falta de garantías significativas, las startups recurren frecuentemente a fuentes alternativas como el capital de riesgo, el crowdfunding o redes de inversionistas privados, que aceptan mayores niveles de riesgo a cambio de potenciales rendimientos elevados. Este patrón implica que la composición del capital de las nuevas empresas suele estar sesgada hacia el financiamiento externo mientras buscan alcanzar escalabilidad (Amoa-Gyarteng, 2023). Las métricas de desempeño financiero en startups también difieren de las de empresas tradicionales. Indicadores como la tasa de quema de efectivo (burn rate) y el runway (tiempo que puede operar la empresa con los fondos disponibles) se vuelven críticos para medir la salud financiera de estas organizaciones, más allá de los indicadores convencionales como utilidades netas o retorno sobre activos.

Estas métricas permiten evaluar la sostenibilidad operativa en períodos de alta inversión sin flujos positivos de caja. Adicionalmente, las empresas nacientes muestran una marcada asimetría de información respecto a potenciales inversionistas y actores del mercado. Dado que carecen de registros históricos y de estándares contables comparables, los inversionistas enfrentan un grado mayor de incertidumbre para evaluar riesgos y oportunidades. Esto se traduce en la exigencia de proyecciones financieras detalladas, acuerdos contractuales más complejos y mayor transparencia en la información contable. En definitiva, la capacidad de adaptarse y modificar sus estructuras financieras con rapidez es otra característica clave de las startups.

Esta flexibilidad financiera que incluye la posibilidad de renegociar condiciones con proveedores y acreedores, reorganizar la mezcla entre deuda y capital, redefinir fuentes de ingreso o ajustar políticas de precios y cobranza resulta central para sostener la continuidad del negocio y responder oportunamente a shocks internos o externos. Asimismo, permite que las empresas emergentes asignen recursos de forma más eficiente, evitando la sobreexpansión, reduciendo el riesgo de iliquidez y fortaleciendo su capacidad de financiar innovaciones o escalar operaciones cuando las condiciones son favorables. En

consecuencia, la flexibilidad financiera no solo actúa como un recurso de supervivencia, sino como una ventaja estratégica que facilita el crecimiento y la creación de valor en contextos de alta incertidumbre (Martino et al., 2022).

1.4. Contabilidad para emprendimientos: registro, información financiera y herramientas contables básicas

La contabilidad constituye una herramienta esencial para los emprendimientos, ya que permite registrar, clasificar, resumir e interpretar las transacciones financieras de la empresa, generando información confiable que respalda la toma de decisiones. Más allá del simple registro, la contabilidad aporta orden y trazabilidad a la gestión del negocio, ayudando a comprender de manera objetiva cómo se comportan los ingresos, costos y gastos, cuál es el nivel real de rentabilidad y qué tan sostenible resulta la operación en el tiempo. En etapas tempranas, esta información es especialmente valiosa porque reduce la incertidumbre, permite corregir desviaciones con rapidez y evita decisiones basadas únicamente en percepciones o intuiciones.

Este proceso garantiza que la ecuación contable fundamental (Activo = Pasivo + Patrimonio) se mantenga equilibrada, asegurando consistencia en los registros y una representación fiel de la situación financiera de la empresa. Además, al aplicar criterios uniformes de clasificación y medición, la contabilidad produce información coherente y comparable a lo largo del tiempo, lo que permite analizar tendencias, evaluar el desempeño y tomar decisiones basadas en datos. En el caso de emprendimientos y PYMES, un registro contable ordenado resulta especialmente relevante porque posibilita conocer con precisión la liquidez disponible, el nivel de endeudamiento, la rentabilidad real del negocio y la capacidad para sostener operaciones o acceder a financiamiento externo.

Aunque estas herramientas tienen un origen tradicional, mantienen su relevancia en la gestión contable moderna porque constituyen la base técnica para elaborar reportes y controles posteriores, como la balanza de comprobación, la depuración de errores de registro y la conciliación de saldos (por ejemplo, conciliaciones bancarias). Además, incluso cuando se utilizan sistemas

contables digitales, el funcionamiento interno sigue replicando la lógica del diario y el mayor: registrar con detalle, clasificar por cuentas y generar saldos confiables. En consecuencia, estas herramientas respaldan la preparación de los estados financieros esenciales: estado de situación financiera, estado de resultados y estado de flujo de efectivo, fortaleciendo la calidad de la información, la transparencia dentro del emprendimiento (Amoa-Gyarteng, 2023).

La información financiera generada por estos procesos se sintetiza en los principales estados financieros: balance general, estado de resultados y estado de flujo de efectivo, que proveen indicadores claves sobre la posición de activos y pasivos, la rentabilidad y la capacidad de generación de caja del emprendimiento. Estos estados son instrumentos fundamentales para evaluar la viabilidad del modelo de negocio, anticipar necesidades de capital y comunicar resultados a terceros interesados, como inversionistas o entidades crediticias. Además de los registros básicos, los emprendimientos modernos se benefician del uso de sistemas contables digitales y software especializados, que automatizan tareas repetitivas, mejoran la precisión de los registros y facilitan la elaboración de informes financieros en formatos estandarizados.

Herramientas contables, como soluciones en la nube, no solo agilizan la captura de transacciones, sino que también integran funcionalidades como conciliación bancaria, generación de reportes en tiempo real y cumplimiento automático de obligaciones fiscales, aspectos cruciales para la gestión eficiente de una startup o una PYME. En suma, la contabilidad básica para emprendimientos no solo se trata de registrar hechos económicos, sino de transformar esos datos en información útil para la toma de decisiones estratégicas. La calidad del sistema contable adoptado influye directamente en la capacidad del emprendedor para planificar presupuestos, monitorear tendencias de ingresos y gastos, y evaluar escenarios futuros con base en datos históricos (Martino et al., 2022).

1.4.1. Balance general, estado de resultados y flujo de efectivo

Entre los estados más utilizados se encuentran el balance general (o estado de situación financiera), el estado de resultados y el estado de flujo de efectivo; cada uno aporta una perspectiva distinta pero complementaria. El balance general

muestra la posición financiera en un momento determinado, evidenciando qué posee la empresa (activos), qué debe (pasivos) y cuál es la participación de los propietarios (patrimonio). El estado de resultados explica el rendimiento durante un periodo, detallando ingresos, costos y gastos para determinar la utilidad o pérdida, lo que permite evaluar rentabilidad y eficiencia. En conjunto, estos estados ofrecen una visión integral que fortalece la toma de decisiones y la gestión financiera del emprendimiento (Cumming et al., 2014).

El balance general también llamado estado de situación financiera proporciona una “fotografía” de los recursos de la empresa (activos), sus obligaciones (pasivos) y la participación residual de los propietarios (patrimonio neto) en un momento específico en el tiempo. Esta estructura está basada en la ecuación contable fundamental (Activo = Pasivo + Patrimonio), que debe mantenerse equilibrada para reflejar fielmente la posición financiera de la entidad en una fecha determinada. Este estado es clave para evaluar la solvencia y la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto y largo plazo. El estado de resultados o estado de ganancias y pérdidas ofrece una visión dinámica del desempeño de la empresa durante un período determinado, generalmente un trimestre o un año fiscal, al detallar los ingresos, costos y gastos asociados a las operaciones del negocio (Cumming et al., 2014).

Este reporte permite identificar si la empresa logra resultados positivos o negativos bajo las condiciones económicas y operativas registradas, y es fundamental para medir la rentabilidad y eficiencia operativa. Por su parte, el estado de flujo de efectivo es un informe que muestra los movimientos de efectivo reales dentro y fuera de la empresa durante un periodo específico. A diferencia del estado de resultados, que se basa en el principio contable de acumulación, el flujo de efectivo centra su análisis en los recursos líquidos generados o utilizados en actividades operativas, de inversión y de financiación. Esta distinción es esencial para evaluar la liquidez y la capacidad de la empresa para sostener sus operaciones y afrontar compromisos financieros (Sanyal et al., 2010).

En segundo lugar, el estado de resultados sintetiza la eficacia operativa durante un periodo, al evidenciar si las ventas y otros ingresos son suficientes para cubrir

costos y gastos y generar utilidad. Este reporte permite evaluar la rentabilidad, la eficiencia en el uso de recursos y la consistencia del modelo de negocio, facilitando comparaciones entre períodos y el seguimiento de metas. Finalmente, el estado de flujo de efectivo permite valorar la liquidez real y la gestión del capital, mostrando si el negocio está generando efectivo a partir de su operación y cómo lo utiliza en inversión o financiamiento. Esto es crucial porque una empresa puede mostrar utilidades contables y, aun así, enfrentar problemas de caja por cobros tardíos, altos inventarios o pagos inmediatos.

1.4.2. Contabilidad de inversiones financieras en PYMES

La contabilidad de inversiones financieras en emprendimientos y PYMES aborda el registro, valuación y revelación de los activos financieros en los que la entidad decide colocar recursos, tales como inversiones en instrumentos de deuda, valores negociables o participaciones en otras compañías. Este tipo de contabilidad es crítico para startups que emplean recursos en activos financieros como parte de su estrategia de crecimiento o gestión de liquidez, y debe ajustarse a los principios contables aplicables según las normas vigentes. Las inversiones financieras se clasifican generalmente en activos financieros a valor razonable con cambios en resultados, activos mantenidos hasta el vencimiento, y préstamos y cuentas por cobrar, de acuerdo con el marco normativo contable que se adopte.

Esta clasificación determina cómo se reconocen las variaciones en su valor en los estados financieros y qué información adicional debe divulgarse en las notas explicativas. Por ejemplo, las inversiones a valor razonable permiten reflejar de manera más fiel las variaciones de mercado en el valor de los activos, lo cual es relevante para evaluar el rendimiento de inversiones estratégicas (Cumming et al., 2014). La medición inicial de una inversión financiera se efectúa al costo o al valor razonable, dependiendo de su naturaleza y de las condiciones del mercado en el momento de la adquisición. Posteriormente, estas inversiones pueden requerir evaluaciones periódicas para medir deterioros o ajustes al valor razonable, lo cual influye directamente en los resultados del ejercicio y en la percepción de los inversionistas sobre la solidez financiera de la empresa.

Estos ajustes requieren juicio profesional y un adecuado conocimiento de técnicas de valuación financiera. Para las PYMES y emprendimientos, el tratamiento contable de las inversiones financieras tiene implicaciones relevantes para la planificación fiscal, la gestión de riesgos y la estrategia de crecimiento. Un manejo diligente de estas inversiones permite optimizar el uso del capital disponible, equilibrar la mezcla de activos líquidos y no líquidos, y maximizar los rendimientos ajustados por riesgo. Además, una presentación clara y transparente de las inversiones financieras en los estados financieros mejora la credibilidad ante terceros, tales como entidades crediticias o inversionistas potenciales (Moritz et al., 2020).

Contar con información integrada facilita análisis más profundos, como la comparación entre alternativas de inversión según su retorno esperado, su nivel de riesgo, su horizonte temporal y su impacto en el flujo de efectivo, además de permitir un seguimiento más riguroso de indicadores como rentabilidad sobre el capital, costo de financiamiento y niveles de apalancamiento. Asimismo, una contabilidad integrada mejora la calidad de los reportes y la transparencia, lo que influye directamente en la confianza del mercado, en la credibilidad ante potenciales inversionistas y en el acceso a nuevas fuentes de financiamiento, al reducir la incertidumbre y evidenciar una gestión financiera más profesional y controlada.

1.5. Desafíos financieros típicos en emprendimientos y PYMES

Los emprendimientos y las PYMES enfrentan una serie de desafíos financieros específicos que influyen de manera determinante en su capacidad de supervivencia, crecimiento y sostenibilidad a largo plazo. Entre estos, el acceso al financiamiento adecuado representa uno de los obstáculos más persistentes y citados en investigaciones académicas y reportes internacionales. El informe de la OCDE sobre el financiamiento de PYMES y emprendedores destaca que la brecha en el acceso a recursos sigue siendo sustancial, limitando su potencial productivo y su contribución al desarrollo económico (Cassar, 2004). Un desafío estrechamente ligado al acceso al capital es la asimetría de información y las

restricciones crediticias que enfrentan estos negocios ante las instituciones financieras tradicionales.

La literatura indica que los prestamistas suelen percibir a las SMEs y a las startups como sujetos de alto riesgo debido a la falta de historial crediticio sólido, activos suficientes para garantizar préstamos y datos financieros robustos, lo que incrementa los costos de transacción y dificulta la aprobación de crédito. Estas limitaciones se traducen en un acceso restringido tanto a créditos bancarios como a otras formas de financiamiento formal, reduciendo las opciones disponibles para la expansión (Moritz et al., 2020). De igual manera, los emprendimientos y las PYMES suelen enfrentar problemas de liquidez y gestión del flujo de efectivo, especialmente en sus etapas tempranas y durante períodos de volatilidad económica.

La falta de planificación financiera rigurosa y el desfase entre ingresos y egresos pueden provocar tensiones de caja que afectan la operatividad cotidiana, obligando a las empresas a depender excesivamente de financiamiento externo o de mecanismos de crédito de corto plazo. Estudios empíricos señalan que una planificación deficiente del flujo de efectivo y la ausencia de mecanismos de control financiero aumentan la vulnerabilidad de las empresas frente a crisis o cambios imprevistos (Sanyal et al., 2010). Otro desafío significativo es la limitada diversificación de fuentes de financiamiento, debido tanto a la falta de conocimiento de opciones alternativas como a barreras estructurales en los mercados financieros.

Si bien las startups pueden buscar capital de riesgo, inversores ángeles o financiamiento colectivo (crowdfunding), estas fuentes no siempre están accesibles o alineadas con las necesidades específicas de cada empresa emergente. A pesar de la existencia de mecanismos innovadores, muchas PYMES continúan dependiendo de fuentes tradicionales, lo cual restringe sus posibilidades estratégicas de expansión y sostenibilidad. La incertidumbre económica y los cambios en las condiciones de mercado representan otro reto importante para las finanzas de estos negocios. Estudios recientes evidencian que eventos globales como pandemias, restringir las condiciones de crédito y obligar a las empresas a ajustar sus estrategias financieras de forma urgente.

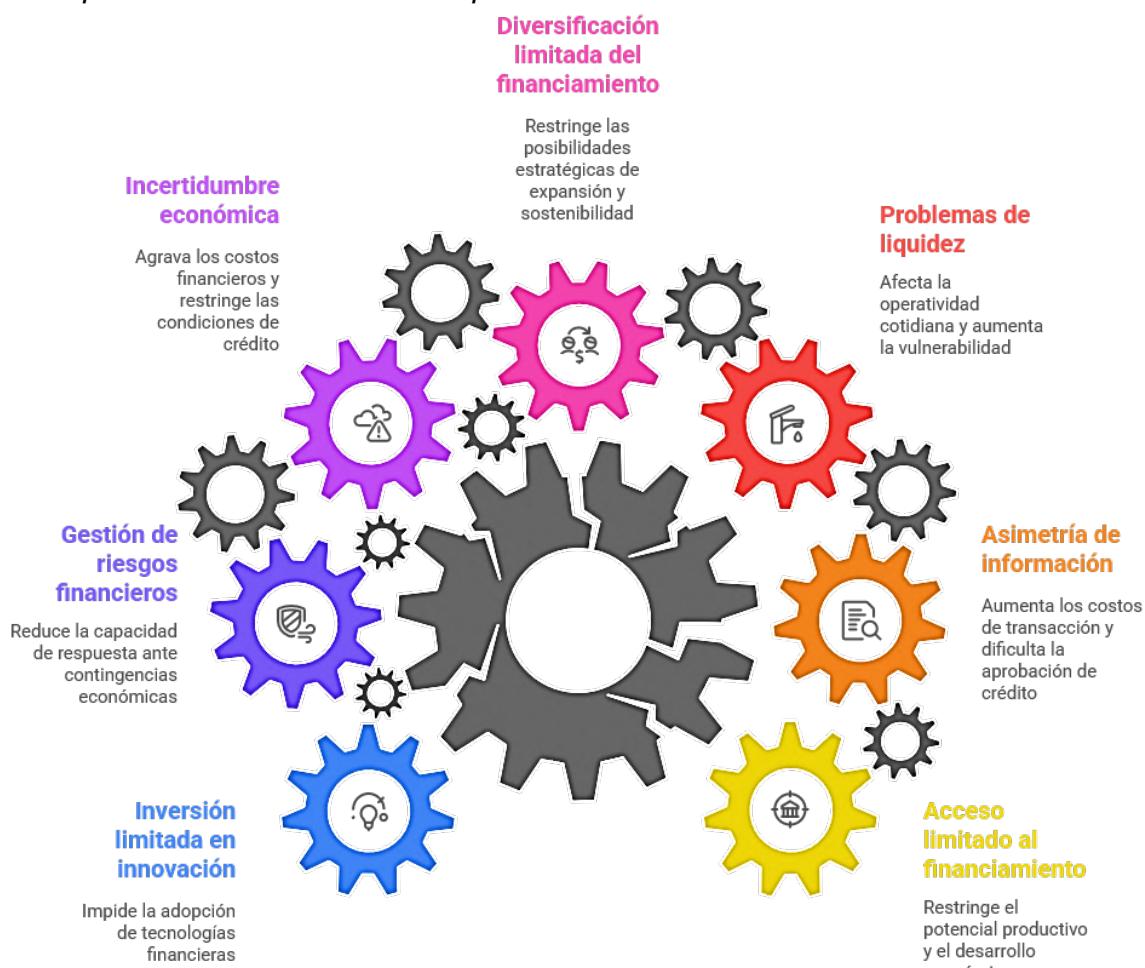
En estos contextos, la habilidad de adaptación y la flexibilidad financiera resultan claves para mantener la continuidad del negocio.

Paralelamente, la gestión de riesgos financieros, incluidos los riesgos asociados a la volatilidad de los ingresos, fluctuaciones en tipos de interés y cambios regulatorios, constituye una preocupación constante. La falta de herramientas de análisis de riesgo, experiencia en manejo de escenarios adversos y sistemas de control adecuados puede deteriorar la salud financiera de los emprendimientos y reducir su capacidad de respuesta ante contingencias económicas. Una gestión financiera estratégica que incluya la evaluación y monitoreo de riesgos favorece no solo la supervivencia sino también la resiliencia. A su vez, la capacidad limitada para invertir en innovación y digitalización representa un desafío adicional.

La incorporación de tecnologías financieras (fintech) y herramientas de gestión digital puede mejorar la eficiencia, reducir costos y ampliar las opciones de financiamiento, pero muchas organizaciones carecen de recursos, capacidades técnicas o incentivos para adoptarlas plenamente (Cassar, 2004). Aunque estas tecnologías tienen el potencial de mitigar barreras, su aplicación práctica aún enfrenta barreras estructurales y formativas. Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) suelen enfrentar barreras financieras que condicionan su operación diaria y limitan su crecimiento. Estas dificultades se relacionan con el entorno económico, el acceso a fuentes de financiamiento, la disponibilidad de liquidez y la capacidad interna para gestionar riesgos e invertir en innovación.

La figura 2 sintetiza los principales desafíos financieros que, de manera interconectada, incrementan la vulnerabilidad y reducen las oportunidades de expansión y sostenibilidad de los emprendimientos y las PYMES. En particular, muestra cómo problemas como la falta de liquidez, la limitada capacidad de ahorro e inversión y la dependencia de financiamiento externo pueden intensificarse mutuamente. Asimismo, evidencia que el acceso restringido al crédito y el alto costo del capital suelen derivarse tanto de la percepción de riesgo como de la ausencia de información financiera sólida y verificable. A ello se suma la debilidad en la planificación y el control presupuestario, que dificulta anticipar necesidades de efectivo y responder a shocks del entorno.

Figura 2
Principales desafíos financieros que enfrentan las PYMES



Nota: La figura presenta los desafíos financieros más frecuentes en las PYMES: incertidumbre económica, diversificación limitada del financiamiento, problemas de liquidez, asimetría de información, acceso limitado al financiamiento, inversión limitada en innovación y gestión de riesgos financieros (Autores, 2026).

En consecuencia, una parte relevante de los recursos financieros y administrativos se desvía hacia actividades de cumplimiento, en lugar de destinarse a inversión productiva, innovación, mejora de procesos o expansión comercial. Esto debilita la planificación financiera, porque introduce gastos difíciles de anticipar y obliga a modificar presupuestos y proyecciones ante cambios normativos o nuevos requerimientos. En casos más críticos, la percepción de riesgo regulatorio puede disminuir el apetito por innovar, retrasar decisiones de inversión o incluso incentivar estrategias conservadoras que limitan el crecimiento sostenido. Por ello, estos factores no solo afectan la operación cotidiana, sino también la competitividad y el desarrollo a largo plazo del emprendimiento (Moritz et al., 2020).

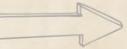
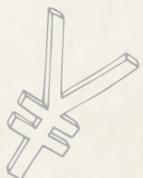
CAPITULO

02

VALORACIÓN DE EMPRESAS NACIENTES



money



IDEA



BUSINESS



Valoración de empresas nacientes

La valoración de empresas nacientes constituye un componente crítico en la teoría y práctica de las finanzas emprendedoras, ya que influye directamente en decisiones de inversión, negociación con capitales externos y estrategias de crecimiento corporativo. A diferencia de las empresas establecidas, las startups y pymes emergentes enfrentan un contexto de incertidumbre elevada por la ausencia de históricos financieros sólidos, proyecciones volátiles y una elevada probabilidad de fracaso empresarial, lo que desafía los métodos tradicionales de valoración basados en datos contables y flujos de caja históricos. En este sentido, estudios recientes documentan cómo la falta de información financiera sustentable complica la estimación objetiva del valor económico de estas entidades, requiriendo enfoques que integren tanto elementos cuantitativos como cualitativos en la valoración (Rupo et al., 2025).

Los métodos de valoración empleados en emprendimientos varían considerablemente según la etapa de desarrollo de la empresa, la disponibilidad de datos y las expectativas de los inversores. Entre los enfoques más prevalentes se encuentran modelos tradicionales adaptados como el Descuento de Flujos de Caja (DCF) o basados en múltiplos, así como métodos más específicos para startups como los enfoques del capital de riesgo (Venture Capital), el método Berkus o el método Scorecard. Cada una de estas metodologías presenta ventajas y limitaciones particulares, las cuales han sido objeto de análisis en la literatura académica contemporánea para evaluar su idoneidad en contextos donde la medición del valor depende fuertemente de supuestos y proyecciones más que de resultados históricos.

Más allá de la técnica elegida, la valoración de empresas emergentes no sólo responde a cálculos matemáticos, sino que también está influenciada por factores externos como las condiciones del mercado, la percepción de riesgo de los inversores y las características propias del sector industrial en que opera la empresa. Un estudio sistemático de la literatura sobre este tema ha demostrado que los determinantes de la valoración empresarial cambian a lo largo del ciclo de vida de la empresa, subrayando la necesidad de enfoques adaptativos que

consideren tanto la dinámica interna del emprendimiento como las fuerzas del entorno económico y competitivo.

A fin de cuentas, comprender con rigor cómo se valora una empresa en sus etapas iniciales no sólo aporta claridad a fundadores y gestores, sino que también fortalece la relación entre teoría y práctica en finanzas emprendedoras. Esta comprensión permite a los profesionales formular estrategias más efectivas de captación de inversión, establecer expectativas razonables con stakeholders y estructurar rondas de financiamiento que reflejen fielmente el potencial de crecimiento de la empresa nascent. Por tanto, este capítulo profundiza en los métodos de valoración más pertinentes para startups y pymes emergentes, presentando sus fundamentos teóricos, aplicaciones prácticas y las condiciones bajo las cuales cada método ofrece mayor utilidad.

2.1. Concepto de valoración y su importancia para la toma de decisiones

El concepto de valoración de empresas hace referencia al proceso mediante el cual se determina el valor económico de una organización en un momento específico, considerando tanto sus activos y pasivos como su potencial futuro de generación de beneficios. En términos financieros, la valoración no es un simple cálculo contable, sino un análisis integral que estima el valor presente de los resultados futuros que una empresa puede generar bajo supuestos explícitos y verificables. Esta definición es aplicable tanto a empresas establecidas como a empresas nacientes o startups, aunque en estas últimas el proceso suele implicar mayores desafíos debido a la falta de históricos financieros robustos y a la elevada incertidumbre asociada a su desarrollo futuro.

En el contexto de emprendimientos y pymes emergentes, la valoración adquiere una dimensión particular debido a las características propias de estas entidades: modelos de negocio innovadores, escasa información financiera histórica y alta dependencia de las expectativas de crecimiento. En este sentido, estudios recientes enfatizan que la valoración de empresas emprendedoras es un reto técnico y conceptual, pues requiere integrar tanto información financiera como

elementos cualitativos que reflejen el potencial de la empresa en términos de mercado, tecnología y capital humano (Colombo et al., 2023). La escasez de datos cuantitativos tradicionales obliga a considerar narrativas estratégicas y factores intangibles en la construcción del valor proyectado, haciendo del proceso una verdadera herramienta de análisis estratégico más que un ejercicio puramente numérico.

La importancia de la valoración para la toma de decisiones radica en que sirve como un instrumento clave tanto para emprendedores como para potenciales inversores, proveedores de capital y agencias reguladoras. Para los emprendedores, una valoración bien fundamentada permite establecer expectativas realistas sobre el potencial de crecimiento de la empresa, estructurar rondas de financiamiento y negociar de manera más efectiva con inversores de capital semilla, business angels o fondos de capital de riesgo. Asimismo, una valoración transparente puede reducir las asimetrías de información entre los fundadores y los inversionistas, fortaleciendo la confianza y facilitando acuerdos más equitativos (Derindere Köseoğlu & Patterson, 2024).

Desde la perspectiva de los inversionistas, la valoración sirve como una herramienta de evaluación de riesgos y oportunidades. Dado que muchas startups carecen de ingresos estables o rentabilidad inicial, los inversores deben basar sus decisiones de financiamiento en proyecciones de crecimiento, tamaño de mercado y ventajas competitivas sostenibles. La valoración permite traducir estos elementos en una estimación económica del valor de la empresa, lo cual influye directamente en la determinación del precio por acción, la participación accionarial que recibirán los inversionistas y la estimación de retornos esperados. Estas decisiones son fundamentales para limitar el riesgo financiero y maximizar la rentabilidad de las inversiones en entornos de alta incertidumbre (Rodríguez & González, 2023).

Encima, la valoración tiene un impacto significativo en la planificación estratégica y operativa de las empresas nacientes. Una valoración adecuada puede influir en decisiones clave como la expansión a nuevos mercados, la asignación de recursos para investigación y desarrollo, y la definición de prioridades financieras internas. Por ejemplo, al conocer el valor de su empresa bajo distintos escenarios

de crecimiento, los emprendedores pueden priorizar inversiones que maximicen la creación de valor y alineen las expectativas de todos los stakeholders con los objetivos de la empresa. En contraste, una valoración pobremente fundamentada puede resultar en decisiones equivocadas, subestimación del riesgo o sobrevaloración de la compañía.

En último lugar, es importante destacar que, aunque no existe un único método perfecto de valoración aplicable a todos los casos, la selección de la metodología depende del contexto específico de la empresa y de los objetivos del análisis. En emprendimientos en etapas tempranas, donde los flujos de caja proyectados son altamente inciertos, suelen emplearse métodos adaptados como el enfoque de múltiples comparables, métodos por etapas o modelos basados en capital de riesgo (Venture Capital). Estos enfoques, aunque menos precisos en términos estrictamente financieros, permiten incorporar criterios cualitativos y expectativas de crecimiento que son esenciales para estimar el valor económico en contextos de alta incertidumbre. Esta flexibilidad metodológica refleja la importancia de la valoración como una disciplina tanto científica como estratégica dentro de las finanzas emprendedoras (Rupo et al., 2025).

Comprender y aplicar adecuadamente la valoración permite asignar un valor económico coherente, respaldado por supuestos explícitos y métricas verificables, lo cual favorece decisiones más informadas respecto a financiamiento, expansión, fijación de objetivos y asignación de recursos. Además, una valoración bien sustentada fortalece la credibilidad del emprendimiento, ya que evidencia disciplina financiera, claridad estratégica y capacidad de gestionar riesgos, aspectos cruciales para acceder a capital y sostener relaciones de confianza con terceros. En definitiva, la valoración no solo apoya la estimación del valor actual, sino que orienta decisiones críticas que pueden determinar la sostenibilidad, la atracción de inversión y el crecimiento de un emprendimiento dentro del competitivo entorno empresarial actual.

2.2. Los métodos tradicionales pueden no ajustarse a startups debido a sus características y necesidades específicas

Los métodos tradicionales de valoración, tales como el Descuento de Flujos de Caja (DCF), el análisis por múltiplos o el enfoque basado en activos, han sido desarrollados principalmente para empresas consolidadas con históricos financieros estables, proyecciones relativamente previsibles y ventajas competitivas claras. Estos métodos se basan en supuestos como la existencia de flujos de efectivo futuros estimables y datos comparables sólidos en el mercado, razones por las cuales han sido ampliamente empleados en fusiones, adquisiciones y valoraciones de negocios maduros actividades donde los riesgos financieros pueden cuantificarse con mayor precisión. Cuando se aplican a startups y empresas nacientes, las herramientas presentan limitaciones significativas, dado que no siempre capturan adecuadamente la naturaleza volátil y la estructura de riesgo de dichos emprendimientos (Usmani et al., 2023).

Una de las principales limitaciones de métodos como el DCF radica en su fuerte dependencia de proyecciones financieras creíbles que, en el caso de startups, suelen no existir o ser altamente inciertas. El DCF requiere estimar ingresos futuros y tasas de crecimiento, lo cual es particularmente problemático cuando una empresa no genera ingresos significativos o tiene un modelo de negocio emergente sin precedentes en el mercado situación frecuente en etapas tempranas de una startup. Esta falta de información histórica y previsibilidad de flujos de caja futuros impide establecer parámetros confiables para efectuar cálculos robustos, afectando la validez del resultado de la valoración (Köseoğlu & Patterson, 2024).

Incluso, el uso de múltiplos de mercado también enfrenta dificultades en este contexto. Los múltiplos comunes dependen de comparables que comparten características financieras y de mercado similares a la empresa objetivo. Sin embargo, encontrar compañías comparables para startups innovadoras puede resultar extremadamente complicado, ya que estas empresas muchas veces operan en nichos emergentes o con propuestas de valor únicas. El resultado es que los múltiplos obtenidos pueden no reflejar el verdadero potencial de

crecimiento o el perfil de riesgo específico de la startup, generando estimaciones de valor poco precisas o incluso engañosas (Rodríguez & González, 2023).

Otra limitación asociada con los métodos tradicionales es que no consideran adecuadamente los elementos cualitativos que son críticos para startups, como la calidad del equipo fundador, la innovación tecnológica, la escalabilidad del modelo de negocio o la percepción del mercado hacia la propuesta de valor de la empresa. Estos factores, aunque no siempre expresables en términos financieros cuantificables, influyen significativamente en la percepción de valor y en las expectativas de retorno de los inversores. Por esta razón, enfoques más recientes combinan elementos cualitativos con análisis cuantitativos para reflejar mejor la complejidad del entorno de las startups (Colombo et al., 2023). Además, la alta incertidumbre inherente a las startups, relacionada con su trayectoria de crecimiento y la falta de desempeño histórico, intensifica el desafío de aplicar modelos clásicos.

Dado que no existen patrones universales de comportamiento para estas empresas, los supuestos sobre futuras tasas de crecimiento o riesgos no solo son difíciles de fundamentar, sino que pueden variar ampliamente entre diferentes escenarios. Esto ha llevado a que investigadores y profesionales financieros propongan marcos de valoración que integren análisis probabilísticos y escenarios alternativos, superando las limitaciones de los métodos tradicionales que suelen asumir una única trayectoria previsible para la empresa (Rupo et al., 2025). En consecuencia, si bien los métodos tradicionales aportan marcos conceptuales útiles y han sido piedra angular en el análisis financiero de negocios maduros, su aplicabilidad en startups es limitada y, en muchos casos, insuficiente para capturar la complejidad del valor de una empresa en etapas tempranas.

En ese marco, la siguiente tabla resume por qué los métodos tradicionales de valoración flujo de caja descontado (DCF), múltiplos y enfoque basado en activos tienden a funcionar mejor en empresas maduras, pero presentan limitaciones en startups. En general, el DCF exige proyecciones relativamente estables y supuestos defendibles sobre flujos futuros; los múltiplos requieren comparables cercanos y métricas consolidadas; y el enfoque por activos captura mejor

negocios con base tangible, pero subestima el valor de intangibles como tecnología, marca o redes. Por ello, en startups suelen fallar debido a la falta de historial, la alta incertidumbre, la volatilidad de los flujos y la dificultad para encontrar comparables adecuados, lo que hace necesario complementar o reemplazar estos enfoques con alternativas más adaptadas al contexto emprendedor.

Tabla 1*Limitaciones de los métodos tradicionales de valoración en startups*

Método tradicional de valoración	En qué se basa / cómo funciona	Por qué funciona bien en empresas consolidadas	Limitaciones al aplicarlo a startups
Descuento de Flujos de Caja (DCF)	Estima flujos de efectivo futuros y los descuenta a valor presente usando una tasa de descuento (riesgo).	Hay históricos financieros estables y mayor previsibilidad de ingresos/crecimiento, lo que permite proyecciones razonables.	Requiere proyecciones creíbles que en startups suelen ser inexistentes o altamente inciertas, especialmente si no hay ingresos significativos o el modelo es nuevo; esto reduce la validez de la valoración.
Ánalisis múltiples (comparables)	Compara la empresa por con otras similares sólidas en el mercado y emergentes/propuesta única); usando ratios (p. ej., datos consistentes, útil los múltiplos pueden no EV/EBITDA, P/E, en M&A y empresas reflejar el potencial real ni el EV/Ventas).	Existen comparables (nichos sólidos en el mercado y emergentes/propuesta única); útil los múltiplos pueden no reflejar el potencial real ni el riesgo específico, generando valores imprecisos o engañosos.	Difícil encontrar comparables para startups innovadoras
Enfoque basado en activos	Valora según el valor en de los activos (neto) de la empresa.	En negocios maduros, la capacidad de generar (p. ej., innovación, valor suelen estar mejor escalabilidad, percepción de definidos y respaldados mercado), ni su dinámica de crecimiento y riesgo.	No captura bien el valor de los activos y su intangibles clave en startups
Métodos tradicionales en comparables y general (marco clásico)	Suponen flujos estimables, datos relativamente previsible.	Permiten cuantificar adecuadamente factores riesgos con mayor cualitativos (equipo fundador, precisión en entornos tecnología, escalabilidad, estables, por eso se percepción del mercado) ni la usan ampliamente en alta incertidumbre; suelen fusiones y adquisiciones.	incorporan y asumir una sola trayectoria, cuando se requieren escenarios/probabilidades.
Respuesta propuesta desde la literatura	Uso de metodologías híbridas/alternativas (cuantitativas + cualitativas) y escenarios múltiples.	Surge como respuesta a la insuficiencia de los métodos clásicos para captar la complejidad del valor en etapas tempranas.	

Nota: En startups se recomienda complementar estos métodos con enfoques híbridos que incluyan factores cualitativos y escenarios (Autores, 2026).

2.3. Integración de métodos cualitativos y cuantitativos en la valoración de startups

La valoración de empresas nacientes requiere una mirada holística que combine tanto elementos cuantitativos como cualitativos, dado que ninguno de estos enfoques, por sí solo, capture la complejidad inherente a los emprendimientos en etapas tempranas. Los métodos cuantitativos, como el DCF o los múltiplos de mercado, se basan en datos proyectados numéricos y métricas financieras, pero su aplicabilidad suele ser limitada cuando la empresa carece de historial de ingresos o de un comportamiento operativo estable. Por otro lado, los métodos cualitativos consideran atributos intangibles como el equipo fundador, la innovación tecnológica o la escalabilidad del modelo de negocio, los cuales influyen de manera significativa en las expectativas de crecimiento y de retorno de los inversionistas, particularmente en escenarios de alta incertidumbre.

Integrar enfoques cuantitativos y cualitativos permite desarrollar valoraciones más robustas y útiles para la toma de decisiones estratégicas. Por ejemplo, métodos híbridos como el First Chicago Method combinan análisis de escenarios financieros proyectados con evaluaciones cualitativas sobre factores de éxito empresarial, permitiendo abarcar no solo un escenario base, sino también trayectorias optimistas y pesimistas que reflejen mejor el rango de posibles futuros para la empresa. De esta forma, la valoración no depende exclusivamente de un único punto estimado de valor, sino de una serie de resultados ponderados según diferentes supuestos, permitiendo a emprendedores e inversionistas evaluar mejor los riesgos y oportunidades asociados con cada ruta de crecimiento (Montani et al., 2020).

Adicionalmente, en las primeras etapas de desarrollo de una startup, los métodos cualitativos adaptados, como el método Berkus o el método Scorecard, incorporan factores tales como la fortaleza del equipo, la claridad de la propuesta de valor y la penetración prevista en el mercado, asignando valores parciales a cada uno de estos componentes. Tales métodos complementan la ausencia de métricas financieras históricas, facilitando estimaciones más fundamentadas que las derivadas únicamente de supuestos numéricos, y permiten contextualizar la valoración dentro de la visión estratégica del emprendimiento. Esta integración

de criterios favorece que la valoración represente no solo el potencial financiero proyectado, sino también la calidad de las decisiones de negocio subyacentes.

La combinación de métodos cuantitativos y cualitativos también ofrece ventajas prácticas en la negociación con inversionistas. Al presentar rangos de valoración derivados de varios enfoques metodológicos, los emprendedores pueden mostrar mayor transparencia y justificación de sus supuestos, fortaleciendo la confianza de los inversionistas y reduciendo las asimetrías de información. Esto resulta especialmente relevante en rondas de financiamiento semilla o pre-semilla, donde los términos de inversión y la distribución accionarial dependen en gran medida de la percepción del valor futuro de la empresa y de la credibilidad de las proyecciones presentadas.

En definitiva, la literatura especializada subraya que no existe un único “mejor” método de valoración para todas las startups, sino que la selección y combinación de métodos debe adaptarse al contexto específico de cada empresa, considerando su etapa de desarrollo, sector industrial y disponibilidad de datos. En este sentido, el uso de enfoques integrados permite capturar tanto la naturaleza cuantitativa del potencial de ingresos futuros como los aspectos cualitativos del negocio que pueden determinar su éxito o fracaso. Esta integración metodológica contribuye a una valoración más completa, estratégica y útil para apoyar decisiones financieras críticas en emprendimientos y pymes emergentes.

2.3.1. Descuento de Flujos de Caja (DCF) ajustado para startups

El método del Descuento de Flujos de Caja (DCF) es uno de los enfoques cuantitativos más utilizados para estimar el valor de una empresa al calcular el valor presente de sus flujos de caja futuros esperados. Este método parte de la premisa de que el valor de una empresa es igual al valor actual de los beneficios económicos futuros que generará, descontados a una tasa que refleje el riesgo del negocio (Köseoğlu & Patterson, 202). En empresas consolidadas, donde los flujos de caja pueden estimarse con cierta estabilidad, el DCF ofrece una medida sólida del valor económico. Sin embargo, en startups, la ausencia de históricos y la alta variabilidad de ingresos requieren adaptaciones metodológicas para que el enfoque sea aplicable.

Una de las adaptaciones más comunes del DCF para empresas emergentes consiste en el uso de proyecciones bajo múltiples escenarios, donde se definen trayectorias optimistas, moderadas y pesimistas para los flujos de caja futuros. Esto permite compensar la incertidumbre inherente a las startups, ya que no se asume un solo camino de crecimiento, sino un rango de posibles resultados futuros. La literatura sobre valoración de emprendedores resalta la importancia de incorporar escenarios alternativos que reflejen la volatilidad propia de los mercados emergentes y de tecnologías disruptivas (Valutico, 2024). Otra modificación importante del DCF en contextos de startups es la selección de la tasa de descuento, que debe ajustarse no sólo por el riesgo de mercado y de la industria, sino también por riesgos específicos del emprendimiento, como la capacidad del equipo fundador o la incertidumbre tecnológica.

Las tasas de descuento más elevadas reflejan el mayor riesgo percibido en estos negocios y reducen el valor presente de los flujos proyectados, acercando la estimación a la realidad del riesgo inherente a estas empresas en fases tempranas (Köseoğlu & Patterson, 2024). A pesar de sus adaptaciones, el uso del DCF ajustado enfrenta críticas debido a que sigue dependiendo de supuestos subjetivos sobre el crecimiento futuro y tasas de descuento. No obstante, cuando se incorpora cuidadosamente y se complementa con análisis cualitativos, el DCF ajustado puede ofrecer una orientación valiosa sobre el valor económico intrínseco de una startup, especialmente para fundadores e inversionistas interesados en comprender las posibles trayectorias financieras de la empresa.

Por ello, el DCF ajustado resulta más útil cuando se integra dentro de un enfoque metodológico combinado, que incluya métodos comparativos (múltiples adaptados a métricas de tracción), enfoques cualitativos (calidad del equipo, propuesta de valor, barreras de entrada, escalabilidad), y técnicas orientadas a la incertidumbre, como el análisis por escenarios o modelos basados en opciones reales. Esta triangulación permite contrastar resultados, reducir sesgos y construir una valoración más robusta, capaz de reflejar no solo un valor “puntual”, sino un rango razonable de valor bajo distintos supuestos. En síntesis, usar el DCF ajustado como parte de un conjunto de métodos facilita a los analistas construir una imagen más integral del valor potencial de la startup y

sustentar mejor decisiones estratégicas en contextos de alta incertidumbre (Montani et al., 2020).

2.3.2. Valoración por múltiplos y comparables

El enfoque de valoración por múltiplos se basa en estimar el valor de una empresa comparándola con otras compañías similares que operan en el mismo sector o mercado y que tienen métricas financieras conocidas. Los múltiplos más usados incluyen ratios como EV/EBITDA, P/U (precio/utilidad) o EV/Ventas, que permiten relacionar el valor de mercado de una empresa con sus resultados financieros. Este método se fundamenta en la idea de que empresas comparables en condiciones semejantes deberían tener valoraciones similares multiplicadas por sus métricas operativas (Rodríguez & González, 2023). En el caso de startups y pymes emergentes, la aplicación de múltiplos presenta desafíos significativos.

La principal dificultad radica en identificar empresas comparables que operen en el mismo nicho, con modelos de negocio y estructuras financieras similares. Muchas startups introducen innovaciones disruptivas o se encuentran en mercados emergentes donde no existen referencias claras de comparables, lo que limita la pertinencia de este método. Además, los múltiplos basados en ganancias o EBITDA difícilmente aplican cuando las startups aún no alcanzan rentabilidad (Köseoğlu & Patterson, 2023). Otra limitación importante de la valoración por múltiplos en startups es que los múltiplos de mercado muchas veces reflejan condiciones específicas de las empresas maduras, como estructuras de capital establecidas o ventajas competitivas sostenibles, que aún no están presentes en emprendimientos incipientes.

Esto puede llevar a estimaciones de valor que no reflejan el riesgo real ni el potencial de crecimiento de un emprendimiento, resultando en sobrevaloraciones o subvaloraciones significativas (Rodríguez & González, 2023). Sin embargo, cuando se logra identificar comparables adecuados, los múltiplos pueden ofrecer una referencia útil de valor de mercado, especialmente en industrias donde existe un conjunto de empresas con características similares. En estos casos, los múltiplos deben ajustarse por diferencias en

tamaño, tasa de crecimiento y riesgo, permitiendo integrar consideraciones cualitativas a un enfoque cuantitativo básico.

Al combinar múltiplos con enfoques como el DCF ajustado (basado en escenarios, probabilidades y supuestos realistas) o metodologías específicas para startups (como Venture Capital Method, Berkus, Scorecard o First Chicago), los analistas pueden triangular resultados y reducir el sesgo que implica depender de un solo modelo. Esta integración facilita contrastar perspectivas: mientras el DCF aporta una lógica fundamental basada en flujos futuros, los múltiplos conectan la valoración con referencias de mercado, y los métodos especializados incorporan elementos cualitativos y el riesgo propio de la etapa. En conjunto, esta estrategia permite construir una valoración más equilibrada, transparente y fundamentada, útil para negociar con inversionistas y para orientar decisiones internas de crecimiento.

2.3.3. Métodos híbridos y específicos para startups

Los métodos híbridos de valoración están diseñados para integrar elementos tanto cuantitativos como cualitativos, superando las limitaciones de los enfoques tradicionales cuando se aplican a startups. Ejemplos de estos métodos incluyen el First Chicago Method o el uso de metodologías como Berkus y Scorecard, que combinan análisis numérico con juicios de valor sobre factores clave del negocio (Köseoğlu & Patterson, 2023). Estos enfoques permiten modelar diferentes escenarios y ponderar de forma explícita atributos no financieros que influyen en el valor esperado de la empresa. El First Chicago Method parte de la construcción de varios escenarios futuros (optimista, base y pesimista), cada uno con proyecciones de flujos de caja y probabilidades asignadas.

Esta técnica pondera el valor de la empresa bajo cada escenario, facilitando una estimación del valor esperado que refleja tanto la incertidumbre del mercado como el impacto de factores cualitativos, como la calidad del equipo gestor o la adopción del producto por parte del mercado. Por su parte, el método Berkus asigna un valor a diferentes aspectos cualitativos de la startup, como la idea, prototipo, calidad del equipo, relaciones estratégicas y tracción inicial en el mercado. Cada uno de estos elementos recibe una ponderación monetaria que, combinada, aproxima un valor estimado de la empresa. Este enfoque es

particularmente útil en etapas muy tempranas, donde los datos financieros son escasos o inexistentes (Rodríguez & González, 2023).

De manera similar, el método Scorecard compara una startup con una base de referencia de empresas similares ya financiadas, asignando pesos a criterios como el tamaño del mercado, la ventaja competitiva y la experiencia del equipo. A partir de estas ponderaciones, genera un valor ajustado que incorpora tanto métricas cuantitativas como juicios cualitativos fundamentados. Estos métodos híbridos son valiosos porque permiten capturar la complejidad contextual de startups, integrando datos financieros proyectados con factores estratégicos clave que impactan el éxito futuro. Aunque no reemplazan completamente las metodologías cuantitativas tradicionales, sirven como complemento esencial para generar valoraciones más realistas y adaptadas a las características específicas de negocios emergentes (Köseoğlu & Patterson, 2024).

2.4. Casos y aplicaciones prácticas de valoración en empresas innovadoras

La valoración de startups en la práctica no se limita a ejercicios teóricos, sino que constituye una herramienta esencial para decisiones reales de inversión, negociación y planificación estratégica. En escenarios reales, la valoración define no solo el monto de capital que una empresa puede recaudar, sino también las expectativas de crecimiento y los términos de participación entre fundadores e inversionistas. En este sentido, proyectos aplicados de valoración han demostrado que la combinación de métodos cuantitativos y cualitativos, ajustados a la realidad del emprendimiento, permite obtener estimaciones más útiles y operativas para la toma de decisiones concretas (Köseoğlu & Patterson, 2024).

Un ejemplo ilustrativo proviene del análisis de casos prácticos de startups que todavía no generan ingresos, pero que han sido objeto de valoración para presentarse ante potenciales inversionistas. Estudios académicos y trabajos profesionales muestran cómo emprendedores construyen planes de negocio completos, con proyecciones, análisis de mercado y estimaciones de múltiples

escenarios, y aplican métodos de valoración como DCF ajustado, valoración por múltiplos e híbridos para obtener rangos de valor razonables. Aunque la literatura específica de casos de startups varía según sector y contexto, los resultados coinciden en que la valoración requiere adaptar los supuestos a la etapa de desarrollo y características del emprendimiento para no subestimar el potencial real de crecimiento de la empresa (Montani et al., 2020).

Además, estudios empíricos sobre los determinantes de la valoración realizados a nivel global han identificado factores claves que impactan cómo los inversionistas valoran startups en sectores tecnológicos. Estos factores incluyen no solo métricas financieras como ingresos y proyecciones de crecimiento, sino también variables no financieras como el uso de tecnologías relevantes (por ejemplo, big data o mobile tech), la percepción del mercado y la estructura del equipo fundador. Dichos estudios demuestran que elementos técnicos y estratégicos pueden influir en la valoración tanto como los elementos financieros tradicionales, especialmente en empresas emergentes que operan en contextos de alta innovación (Hidayat et al., 2022).

En la práctica profesional, informes y guías especializadas recomiendan ejercicios de valoración integrados y contextualizados para cada tipo de startup, con casos que reflejan cómo diferentes supuestos pueden producir rangos de valoración amplios. Por ejemplo, emprendimientos con perspectivas claras de salida a mercados públicos o adquisiciones estratégicas suelen recibir valoraciones más altas cuando sus proyecciones de crecimiento se alinean con tendencias sectoriales favorables. Este enfoque aplicado demuestra que una valoración no es un número absoluto, sino el resultado de un conjunto de supuestos estratégicos y financieros que deben ser explicitados y defendidos ante los interesados (Köseoğlu & Patterson, 2024).

La literatura práctica enfatiza que, al fin y al cabo, la valoración exitosa de una empresa innovadora depende de la credibilidad del análisis presentado y de la capacidad del emprendedor para justificar sus supuestos ante inversionistas. Casos de unicorn startups (empresas valoradas en más de mil millones de dólares), como aquellos ampliamente documentados en ecosistemas tecnológicos globales, evidencian que las valoraciones extremas están

relacionadas con expectativas de expansión rápida y adopción masiva de productos o servicios. El fenómeno de los unicornios pone de relieve la importancia de integrar la valoración financiera con la narrativa estratégica de la empresa para captar inversiones que permitan escalar negocios con alto potencial futuro (Usmani et al., 2023).

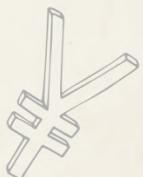
CAPITULO

03

FUENTES DE FINANCIAMIENTO E INVERSIÓN



money



IDEA



Fuentes de financiamiento e inversión

La financiación constituye un componente esencial para el desarrollo y la supervivencia de los emprendimientos y las pequeñas y medianas empresas (pymes). A diferencia de las grandes corporaciones que pueden acceder con relativa facilidad a los mercados financieros tradicionales, los emprendimientos suelen enfrentar barreras significativas para captar recursos externos debido a su elevado riesgo, la ausencia de historial financiero y la incertidumbre asociada a la escalabilidad de sus modelos de negocio (Cumming et al., 2014). En este contexto, comprender las distintas fuentes de financiamiento disponibles desde recursos propios hasta inversionistas especializados resulta fundamental para orientar la toma de decisiones estratégicas en las primeras etapas de vida empresarial.

La literatura en finanzas emprendedoras identifica una amplia gama de alternativas de financiación que se adaptan a las necesidades variables de los emprendedores según la fase del proyecto. Entre estas se encuentran el financiamiento tradicional, como los préstamos bancarios; las inversiones de individuos con alto patrimonio (business angels); los fondos institucionales de capital riesgo (venture capital); así como formas más recientes de financiamiento colectivo como el crowdfunding (Brau & Fawcett, 2006; Cumming et al., 2014). Mientras que los business angels tienden a intervenir en etapas tempranas aportando tanto capital como experiencia y redes de contactos, los fondos de capital riesgo suelen focalizarse en fases de crecimiento con mayores aportes financieros estructurados (Devesa, 2021).

Además de las fuentes privadas, las iniciativas públicas y las políticas gubernamentales desempeñan un papel relevante en la creación de un entorno favorable para la financiación emprendedora. Estudios han mostrado que los subsidios públicos incrementan la probabilidad de que una startup logre atraer inversiones adicionales, reflejando la importancia de mecanismos mixtos que combinan apoyo estatal con capital privado. Estas acciones no solamente aportan liquidez temprana, sino que pueden servir como señal de legitimación

frente a futuros inversionistas, facilitando el acceso a fuentes complementarias de financiamiento.

En los últimos años, las modalidades de financiación alternativa como el crowdfunding de inversión o equity crowdfunding han cobrado mayor relevancia, permitiendo a emprendedores diversificar las fuentes de capital más allá de la banca tradicional o los grandes fondos. El crecimiento de estas plataformas ha sido impulsado por la digitalización y la democratización de la inversión, lo cual ofrece no solo financiación sino también validación de mercado por parte de una comunidad de inversores interesados. De esta forma, las nuevas herramientas tecnológicas y los modelos híbridos de capital amplían el espectro de posibilidades para las pymes y los emprendimientos innovadores.

Este capítulo explora dichas fuentes en profundidad, analizando cómo se ajustan a distintas etapas del crecimiento empresarial desde el inicio y la validación del modelo de negocio, hasta la expansión y consolidación y cómo varían según el tipo de actividad, la estructura de activos y la percepción de riesgo. Asimismo, se revisan criterios clave para una selección efectiva, tales como el horizonte temporal, la flexibilidad de las condiciones, la disponibilidad de garantías, el impacto de la dilución accionaria y la compatibilidad con los objetivos estratégicos del negocio. Finalmente, se vinculan estos elementos con los procesos contables y de inversión de nuevas empresas, destacando la importancia de contar con información financiera ordenada y confiable para sustentar decisiones de financiamiento.

3.1. Tipos de financiamiento para emprendimientos y pymes

Las empresas nacientes y las pequeñas y medianas empresas (pymes) enfrentan desafíos financieros propios de su naturaleza, especialmente en las primeras etapas de su ciclo de vida. La disponibilidad y elección adecuada de fuentes de financiamiento pueden determinar no solo la viabilidad operativa, sino también las posibilidades de crecimiento y escalabilidad. En este sentido, la literatura de finanzas emprendedoras reconoce que dichos recursos pueden provenir tanto del entorno interno de la empresa como del mercado externo, cada uno con características, costos y riesgos particulares.

No obstante, estas fuentes internas suelen ser limitadas en las primeras etapas, cuando los ingresos aún son inestables y el margen de reinversión es reducido. Además, el crecimiento acelerado o la necesidad de invertir en activos productivos, tecnología, inventarios, talento o expansión comercial puede superar rápidamente la capacidad de financiamiento propio. En ese escenario, el financiamiento externo ya sea a través de deuda (crédito bancario, microfinanzas, proveedores) o de capital (inversionistas ángel, capital de riesgo, plataformas alternativas) permite ampliar recursos disponibles y acelerar el crecimiento, aunque también implica mayores exigencias, compromisos y, en algunos casos, pérdida parcial de control o aumento del riesgo financiero.

En cuanto al financiamiento externo, las fuentes tradicionales incluyen, por un lado, el acceso a créditos bancarios, líneas de crédito, préstamos comerciales y otros instrumentos financieros convencionales que proveen liquidez para capital de trabajo o inversión en activos. Aunque estas formas son comunes, las pymes y startups frecuentemente encuentran barreras para su obtención debido a exigencias de garantías, historial crediticio, y la percepción de riesgo por parte de las instituciones financieras tradicionales. Otra categoría importante de financiamiento externo es la inversión de capital privado, que se materializa principalmente a través de business angels y venture capital.

Los business angels son inversionistas individuales que aportan capital personal a emprendimientos en etapas tempranas, normalmente acompañando su inversión con mentoría, redes de contacto y experiencia sectorial, lo que puede ser determinante para la supervivencia y crecimiento de startups innovadoras (Zellweger et al., 2011). Por su parte, los fondos de venture capital agrupan recursos de múltiples inversionistas institucionales o privados para invertir sumas mayores en empresas con alto potencial de crecimiento, usualmente en etapas más avanzadas, como rondas Serie A y posteriores (Zellweger et al., 2011). Las entidades públicas y programas gubernamentales constituyen una fuente adicional de financiamiento, especialmente relevantes cuando se busca estimular la creación de empresas y la innovación.

Los subsidios públicos y capital de riesgo gubernamental pueden incrementar la probabilidad de que startups atraigan financiamiento privado subsecuente,

actuando no solo como apoyo financiero directo sino también como señal de legitimación para otros inversores. La intervención pública puede incluir préstamos blandos, subvenciones directas o incentivos fiscales diseñados para atender brechas de financiamiento que no cubren los mecanismos privados. Adicionalmente, en la última década han emergido con fuerza las modalidades de financiamiento alternativas, destacándose el crowdfunding, el crowdinvesting, y otras plataformas digitales que permiten recaudar capital a través de aportaciones de múltiples individuos o inversionistas.

Estas herramientas han ampliado el espectro de financiación disponible para pymes y emprendimientos, al tiempo que crean comunidades de apoyo y validación temprana de mercado (Devesa, 2021). El crowdfunding se distingue por su accesibilidad y por permitir que proyectos con base sólida pero sin historial crediticio obtengan capital al tiempo que involucran a sus futuros usuarios o clientes como partners financieros. Asimismo, existen otras formas de financiamiento especializado como venture debt, factoring, leasing y acuerdos de joint venture, que ofrecen diversos mecanismos para complementar los recursos financieros sin necesariamente implicar una cesión accionarial directa.

Por ejemplo, el factoring permite a las empresas adelantar el cobro de sus cuentas por cobrar a cambio de una comisión, mejorando la liquidez sin contraer deuda tradicional, mientras que el leasing facilita la adquisición de activos productivos mediante pagos periódicos que no impactan de forma inmediata la inversión de capital. En suma, es importante resaltar que ninguna fuente de financiamiento es universalmente superior, su perfil de riesgo y los objetivos estratégicos a corto y largo plazo. De esta forma, una estrategia financiera efectiva para emprendimientos y pymes consiste en diseñar una combinación de fuentes conocida también como financing mix que equilibre costo de capital, control empresarial y flexibilidad operativa (Zellweger et al., 2011).

3.1.1. Financiamiento interno vs externo

El financiamiento interno se refiere a los recursos que provienen del propio negocio o de sus fundadores, tales como aportes de capital inicial, reinversión de utilidades retenidas o aportes personales de los emprendedores. Este tipo de financiamiento es crítico en las etapas tempranas de una empresa, dado que

permite financiar operaciones sin comprometer el control de la propiedad ni asumir obligaciones con terceros. Además, al no requerir garantías formales ni evaluaciones de riesgo externas, su utilización puede ser un primer paso accesible para proyectos nacientes con bajos niveles de historial financiero. Por otro lado, el financiamiento externo implica la obtención de recursos de fuentes fuera de la empresa, tales como préstamos bancarios, inversores privados o instrumentos de mercado.

A diferencia del financiamiento interno, el externo introduce obligaciones contractuales y, en muchos casos, exigencias de rendición de cuentas más estrictas, lo cual puede influir en la gestión y en la autonomía de los emprendedores. No obstante, su principal ventaja reside en la posibilidad de acceder a sumas de capital superiores a las disponibles internamente, habilitando inversiones de mayor envergadura o expansiones aceleradas del negocio. La elección entre financiamiento interno y externo depende en gran medida de la etapa de desarrollo de la empresa y de sus necesidades de crecimiento. El uso de recursos internos o de fuentes cercanas puede ser más apropiado para validar el modelo de negocio antes de atraer capital externo.

En contraste, en fases de expansión o cuando el emprendimiento requiere inversiones significativas en activos productivos o tecnología, el financiamiento externo puede ofrecer los montos necesarios para sostener el crecimiento. Un punto adicional en esta comparación es el costo de capital implícito en cada alternativa. El financiamiento interno, aunque no genera pagos de intereses, tiene un costo de oportunidad asociado: los recursos inmovilizados podrían haber sido invertidos en proyectos alternativos con rendimientos potenciales. El financiamiento externo, por su parte, incorpora costos explícitos (intereses, comisiones) y, en el caso de inversores de capital, puede conllevar una participación accionarial que diluye la propiedad original, lo cual debe valorarse en función del mayor expertise o red de contactos que estos inversores puedan aportar.

De este modo, una mezcla financiera bien diseñada contribuye a preservar la autonomía estratégica del emprendedor, evitando compromisos que limiten la toma de decisiones, pero sin frenar oportunidades de expansión por falta de

liquidez. Asimismo, permite adaptar la estructura de capital conforme evoluciona la empresa: en fases iniciales puede predominar el capital propio y apoyos cercanos; en etapas de crecimiento puede aumentar la participación de deuda o inversionistas; y en fases de consolidación se vuelve posible acceder a mejores condiciones financieras gracias a mayor estabilidad y transparencia contable. En consecuencia, el objetivo no es elegir una fuente “mejor” de manera absoluta, sino construir una estrategia flexible y sostenible que acompañe el ciclo de vida del emprendimiento.

3.1.2. Deuda bancaria y alternativas no bancarias

La deuda bancaria es una de las fuentes tradicionales de financiamiento externo y comprende préstamos comerciales, líneas de crédito y créditos rotativos ofrecidos por instituciones financieras. Estos instrumentos permiten a las pymes y emprendimientos acceder a liquidez para financiar capital de trabajo, adquisición de activos o expansión de operaciones bajo condiciones contractuales claras y reguladas. La principal ventaja de la deuda bancaria radica en que los propietarios mantienen el control accionario de la empresa, siempre que se cumplan los términos de pago acordados. No obstante, los requisitos para obtener financiamiento bancario suelen ser estrictos, especialmente para empresas nuevas sin historial crediticio o garantías suficientes.

Las instituciones financieras tradicionales exigen, por lo general, estados financieros auditados, colaterales y evaluaciones de riesgo detalladas, lo cual puede resultar una barrera significativa para emprendimientos en fases tempranas o con modelos de negocio innovadores pero aún no probados en el mercado. Esta restricción ha incentivado el desarrollo de alternativas no bancarias que buscan atender sectores y empresas que no califican fácilmente bajo los criterios bancarios tradicionales. Entre las alternativas no bancarias se encuentran mecanismos como el factoring, que permite a una empresa vender sus cuentas por cobrar a una entidad financiera o fintech para obtener liquidez inmediata, lo cual puede mejorar el flujo de caja sin incurrir en deuda tradicional.

Asimismo, el leasing ofrece una forma de financiar activos productivos mediante pagos periódicos, evitando desembolsos iniciales altos y facilitando la actualización tecnológica o expansión de infraestructura sin comprometer líneas

de crédito bancarias. Otra alternativa en crecimiento es el financiamiento a través de plataformas digitales, tales como el crowdfunding y el crowdinvesting. Estas plataformas permiten a emprendedores obtener recursos de una comunidad de inversionistas o incluso de futuros consumidores, diversificando así las fuentes de capital fuera del sistema bancario clásico. Aunque estas modalidades pueden implicar comisiones o participación accionarial, su accesibilidad y menor rigidez en los requisitos iniciales las convierte en opciones atractivas, especialmente para startups tecnológicas o con alto componente de innovación.

Instrumentos híbridos como la deuda mezzanine o el venture debt combinan características de la deuda tradicional y el capital de riesgo, ofreciendo financiamiento flexible que puede adaptarse a las necesidades de crecimiento de empresas emergentes. Estas formas de financiamiento suelen incorporar condiciones vinculadas al desempeño del negocio, lo cual las hace especialmente relevantes para emprendimientos con perspectivas de crecimiento acelerado. En conjunto, estas alternativas no bancarias amplían las posibilidades de financiamiento más allá de los canales convencionales y permiten a las pymes y emprendimientos diseñar estrategias más adaptadas a su realidad financiera y operativa.

3.2. Inversión privada

La inversión privada constituye una fuente de financiamiento crucial para emprendimientos y pymes que buscan trascender sus etapas iniciales, acceder a recursos significativos y acelerar su crecimiento. Entre las formas más relevantes de inversión privada se encuentran los business angels y los fondos de venture capital, que actúan como proveedores de capital de riesgo y capital emprendedor para empresas con alto potencial de expansión. Estas fuentes no solo aportan recursos financieros, sino también experiencia, redes de contactos y capacidades estratégicas que favorecen la consolidación y la escalabilidad de nuevos proyectos.

Los business angels son individuos o grupos de individuos con patrimonio propio que invierten directamente en empresas emergentes, generalmente a cambio de participación accionarial y con un enfoque de mediano a largo plazo. Su

intervención suele producirse en etapas tempranas del ciclo de vida de la empresa, como la fase pre-semilla o semilla, donde el acceso al financiamiento tradicional es limitado (Lange et al., 2024). Además del capital, los business angels aportan valor agregado mediante asesoría estratégica, mentoría y acceso a redes de contactos que pueden facilitar acuerdos comerciales, alianzas estratégicas y posteriores rondas de financiación.

La literatura académica ha documentado que la presencia de business angels en la estructura financiera de un emprendimiento tiene efectos positivos sobre su tasa de supervivencia y rendimiento a largo plazo. Su capital financiero tiende a mitigar las limitaciones de liquidez y, simultáneamente, su experiencia y especialización sectorial contribuyen a una gestión más robusta frente a incertidumbres propias del entorno emprendedor (Lange et al., 2024). Por ello, estos inversores se consideran un puente entre las fuentes de financiación iniciales (como aportes familiares o propios) y fondos institucionales de mayor escala. Por su parte, los fondos de venture capital (capital de riesgo) agrupan recursos procedentes de inversionistas institucionales o profesionales para invertir en empresas emergentes con alto potencial de crecimiento.

A diferencia de los business angels, los fondos de venture capital suelen operar en etapas de expansión o crecimiento acelerado, aportando sumas mayores de capital a cambio de participación significativa y, en muchos casos, influyendo en la toma de decisiones estratégicas dentro de la empresa (Devesa, 2021). Este tipo de inversión demandante de due diligence rigurosa prepara a las compañías receptoras para estructuras corporativas más formales y objetivos de salida definidos, como ofertas públicas iniciales (IPO) o adquisiciones. En último lugar, dentro del espectro de inversión privada es importante considerar formas híbridas que combinan características de business angels y venture capital, así como modalidades de coinversión entre ambos tipos de inversores.

Esta diversidad de fuentes privadas permite construir trayectorias de financiamiento más flexibles y adaptadas a las particularidades de cada proyecto empresarial. A la vez, esta diferenciación no implica exclusión: puede existir una trayectoria secuencial o mixta en la que los BA aporten capital “inteligente” (orientación, redes, señal de calidad) y, posteriormente, el ECF contribuya como

vía de ampliación de base inversora, validación de mercado y continuidad de financiamiento. De hecho, investigaciones recientes destacan el fenómeno del follow-on crowdfunding en empresas previamente respaldadas por ángeles, donde la presencia y prácticas de los BA pueden facilitar rondas posteriores en plataformas, reforzando su rol de señalización y atracción de nuevos inversores (Bonini et al., 2025).

3.2.1. Inversión de Business Angels

Los Business Angels son inversores privados de alto patrimonio que aportan capital propio a startups y emprendimientos en fases tempranas a cambio de participación accionarial, acompañando por lo general la inversión con asesoría estratégica y conexiones relevantes para el crecimiento del negocio. Esta figura surge como una alternativa clave en momentos en que los emprendimientos no pueden acceder a fuentes de financiamiento institucional o bancario debido a su alto riesgo o falta de historial financiero (Devesa, 2021). Además de aportar recursos, los business angels suelen ofrecer una mentoría activa, asistencia en la gestión y referencias sectoriales que favorecen la toma de decisiones cruciales para la consolidación temprana del proyecto.

Una característica distintiva de los business angels es su flexibilidad y horizonte de inversión a medio y largo plazo, lo cual contrasta con las exigencias rígidas de entidades financieras tradicionales. Según informes sectoriales, muchos business angels tienden a invertir en varios proyectos simultáneamente y buscan co-inversiones con otros inversores o fondos especializados para diversificar riesgo y ampliar oportunidades de retorno. El perfil del business angel suele corresponder a personas que han sido emprendedores o altos ejecutivos con experiencia práctica, situación que facilita una comprensión más profunda de los desafíos que enfrenta un emprendimiento naciente.

No obstante, la relación entre el emprendedor y el business angel conlleva ciertos aspectos críticos, como la negociación de términos de participación accionarial y derechos de salida, además de establecer acuerdos claros sobre el rol del inversor en la gestión (Devesa, 2021). Estos aspectos son esenciales para evitar conflictos y garantizar alineación con los objetivos de crecimiento sostenible de la empresa. Resumiendo, la inversión de business angels se

posiciona como una fuente de capital inteligente, combinando aportes financieros con experiencia, red de contactos y mentoring, lo cual puede representar una ventaja competitiva para startups que ingresan a mercados dinámicos y altamente competitivos.

3.2.2. Fondos de Venture Capital (Capital de Riesgo)

Los fondos de venture capital o capital de riesgo son entidades de inversión profesional que reúnen capital de múltiples inversionistas para financiar empresas emergentes con potencial de crecimiento acelerado. A diferencia de los business angels, estos fondos suelen intervenir en etapas posteriores al inicio del proyecto como en rondas Serie A o B aportando sumas mayores de capital con una estructura más formalizada de inversión. Una característica definitoria del venture capital es la búsqueda de retornos elevados a través de la valoración incrementada de la empresa objeto de inversión. Los capitalistas de riesgo no solo aportan capital, sino que también desempeñan roles activos en la estrategia de crecimiento, gobernanza y ejecución empresarial, aportando conocimientos especializados que complementan las capacidades internas de la empresa.

Otro elemento relevante es que los fondos de capital de riesgo operan con horizontes de inversión específicos generalmente entre 3 y 10 años, tras los cuales buscan mecanismos de salida rentables, como una oferta pública inicial (IPO) o la venta de la empresa a un comprador estratégico. Estas salidas constituyen el momento en que los inversionistas materializan sus ganancias, compensando el riesgo asumido por invertir en empresas no probadas. El aporte del venture capital trasciende lo meramente financiero: los fondos aportan redes de contactos, reputación y credibilidad que pueden facilitar alianzas comerciales, acceso a nuevos mercados e incluso rondas adicionales de financiación. Por ello, para muchas startups tecnológicas o de alto crecimiento, este tipo de inversión constituye un jalón fundamental en su trayectoria de internacionalización y consolidación.

En consecuencia, el emprendimiento puede verse presionado a priorizar decisiones que maximicen la escalabilidad en el corto plazo, aun cuando ello implique sacrificar aprendizaje, ajustes del modelo o inversiones cuyo retorno sea más lento. Si las metas planteadas al inicio de la inversión resultan

demasiado ambiciosas o no consideran adecuadamente la incertidumbre del mercado, la presión por cumplirlas puede generar tensiones internas, rotación de equipo, cambios apresurados de estrategia o incluso un aumento del riesgo financiero por expansión prematura. Por ello, aunque este financiamiento puede acelerar el crecimiento, su efectividad depende de establecer objetivos realistas, métricas bien definidas y una comunicación transparente que permita equilibrar rendimiento, sostenibilidad y creación de valor a largo plazo.

3.2.3.Crowdfunding de Inversión (Equity Crowdfunding)

El equity crowdfunding es una modalidad de financiamiento colectivo mediante la cual una empresa ofrece participaciones accionarias a una comunidad de pequeños y medianos inversionistas a través de plataformas digitales especializadas. A diferencia del crowdfunding tradicional basado en recompensas o donaciones, en este modelo los inversionistas se convierten en copropietarios de la empresa, compartiendo tanto beneficios como riesgos asociados a su desempeño futuro. Una de las principales ventajas del equity crowdfunding radica en su democratización del acceso al capital: emprendedores con ideas prometedoras pueden obtener financiación sin depender exclusivamente de inversores institucionales o redes de business angels, mientras que individuos pueden diversificar sus inversiones en etapas tempranas de negocios con potencial de crecimiento.

Además, este sistema facilita una validación de mercado temprana, ya que la participación de múltiples inversores puede interpretarse como un respaldo colectivo a la viabilidad del proyecto, mejorando su visibilidad y credibilidad frente a clientes y otras fuentes de financiamiento. Pese a sus beneficios, el equity crowdfunding también presenta riesgos significativos: las inversiones en startups son altamente especulativas y pueden implicar la pérdida total del capital invertido. En términos generales, el modelo de equity crowdfunding ha demostrado ser una alternativa flexible y accesible para emprendedores y micro pequeños inversionistas, fomentando la inclusión financiera y permitiendo que comunidades de apoyo participen activamente en el crecimiento de nuevos negocios.

3.3. Financiamiento público y programas gubernamentales

El financiamiento público es un componente clave dentro del ecosistema de apoyo financiero a emprendimientos y pymes, ya que ofrece recursos que complementan las fuentes privadas y pueden reducir las limitaciones de acceso al crédito que enfrentan estas empresas, especialmente en las etapas iniciales de su desarrollo. Las políticas públicas suelen diseñar instrumentos financieros dirigidos a fomentar la innovación, la inversión en activos productivos y la creación de empleo, mediante subvenciones. A nivel internacional, los organismos públicos como la Comisión Europea y sus agencias especializadas han desarrollado marcos integrales de apoyo a pequeñas y medianas empresas, orientados a mejorar su acceso a financiamiento, así como potenciar su capacidad de innovación y crecimiento.

La evidencia empírica sugiere que la participación en programas de financiamiento público puede tener efectos positivos sobre el crecimiento de las pymes, especialmente cuando los recursos se combinan con acceso a mecanismos de financiamiento de mercado. Por ejemplo, investigaciones basadas en un amplio conjunto de datos en la zona euro han mostrado que las empresas que usan subvenciones públicas tienen mayores probabilidades de acceder posteriormente a financiamiento externo y presentar crecimientos más sólidos en activos fijos en comparación con empresas no beneficiadas por estas ayudas. Los gobiernos también implementan programas nacionales específicos para estimular la inversión productiva y la innovación entre las pymes.

En España, por ejemplo, instituciones públicas como la Empresa Nacional de Innovación (ENISA) ofrecen líneas de préstamos participativos sin exigencia de garantías personales, diseñadas para financiar proyectos empresariales innovadores con potencial de crecimiento, aportando liquidez en condiciones más favorables que las ofrecidas por el crédito tradicional (Asest, 2025). Además de programas de financiamiento directo, los gobiernos incluyen medidas de apoyo indirecto como incentivos fiscales, reducción de cargas tributarias para actividades de investigación y desarrollo, y redes de asesoramiento que reducen las barreras no financieras para acceder a estos recursos. La combinación de apoyo público con redes institucionales contribuye a fortalecer el ecosistema

emprendedor, facilitando que las pymes puedan planificar estrategias financieras más sólidas y presentarse ante inversores con mayor legitimidad.

Asimismo, para aprovechar estos recursos de manera eficiente, las empresas beneficiarias requieren capacidades internas mínimas, tales como planificación financiera, control presupuestario, gestión contable ordenada y habilidades para formular proyectos y dar seguimiento a indicadores. De igual modo, se subraya la importancia de una focalización estratégica hacia actividades con mayor potencial de productividad, innovación, empleo y encadenamientos, de modo que las políticas públicas no solo incrementen la liquidez de corto plazo, sino que contribuyan efectivamente al crecimiento y a la supervivencia de las PYMES en el mediano y largo plazo.

3.3.1. Subvenciones y ayudas públicas directas

Las subvenciones y ayudas públicas directas constituyen mecanismos financieros mediante los cuales los gobiernos apoyan proyectos empresariales sin exigir reembolso, siempre que se cumplan las condiciones establecidas en las convocatorias. Estas ayudas suelen orientarse a objetivos estratégicos como la innovación, la creación de empleo o la internacionalización de pymes y emprendimientos, con el propósito de reducir las brechas de financiamiento que existen en etapas tempranas o en sectores de alto impacto social o tecnológico (Mutatio, 2025). Este tipo de subvenciones no solo aporta recursos financieros, sino que también puede fortalecer la legitimidad de las iniciativas frente a otros inversores.

Un aspecto fundamental de las subvenciones públicas es su focalización en sectores prioritarios, como la digitalización, la sostenibilidad ambiental o el desarrollo tecnológico. Dentro de la Unión Europea, por ejemplo, programas específicos y fondos estructurales incluyen líneas de ayudas que buscan incrementar la competitividad de las pymes en mercados globales y fomentar la transición hacia economías más verdes y digitalizadas (Council of the European Union, 2025). Estas ayudas pueden presentarse tanto bajo la forma de grants directos como en esquemas de financiación mixta que combinan aportes públicos con capital privado o garantías crediticias.

La evidencia empírica sugiere que las empresas que acceden a subvenciones públicas presentan una mayor probabilidad de atraer financiamiento de mercado posteriormente, especialmente cuando estos recursos se utilizan para incrementar la capacidad productiva o innovar en productos y procesos. Este efecto multiplicador de las subvenciones públicas se traduce en un impacto positivo en variables clave como inversión en activos fijos, productividad y escalamiento del negocio, lo cual subraya la importancia de este tipo de instrumentos dentro de la política pública de apoyo a pymes. No obstante, la participación en programas de subvención también exige capacidades administrativas y de gestión por parte de las pymes y emprendimientos, dado que estos procesos suelen incluir requisitos complejos de documentación, seguimiento y rendición de cuentas.

La literatura especializada destaca que la falta de preparación interna para esta gestión puede limitar la efectividad de los recursos recibidos, reduciendo el potencial beneficio de las políticas de apoyo financiero. En pocas palabras, las subvenciones y ayudas públicas directas constituyen una herramienta estratégica para promover el crecimiento y la innovación en pymes y emprendimientos innovadores, contribuyendo a cerrar brechas de financiamiento estructurales y a impulsar el desempeño económico y la competitividad empresarial en distintos niveles del ecosistema productivo. En la siguiente tabla se sintetiza las subvenciones y ayudas públicas directas son recursos no reembolsables que los gobiernos otorgan a pymes y emprendimientos para impulsar objetivos como innovación, empleo e internacionalización, especialmente en sectores prioritarios.

Tabla 2

Subvenciones y ayudas públicas directas: alcance, beneficios y desafíos para pymes y emprendimientos

Dimensión	Idea clave	Implicación para pymes/emprendimientos
Definición	Ayudas no reembolsables si se cumplen condiciones de la convocatoria.	Reduce presión financiera inicial y riesgo de endeudamiento.
Objetivo público	Apoyan innovación, empleo e internacionalización.	Orientan proyectos hacia metas estratégicas y medibles.
Enfoque sectorial	Prioridad en digitalización, sostenibilidad y tecnología.	Más oportunidades si el proyecto se alinea a estas líneas.
Modalidades	Grants directos o financiación mixta (público + privado/garantías).	Amplía opciones: apoyo total o combinado con capital/garantías.

Dimensión	Idea clave	Implicación para pymes/emprendimientos
Efecto en el mercado	Pueden facilitar financiamiento posterior (efecto "señal").	Mejora credibilidad ante inversores y acelera escalamiento.
Impacto esperado	Asociadas a mayor inversión, productividad e innovación.	Útiles si se enfocan en capacidad productiva y desarrollo.
Requisito crítico	Alta carga de gestión: documentación, seguimiento y rendición.	Sin estructura administrativa, baja la efectividad del apoyo.
Síntesis	Instrumento estratégico para cerrar brechas de financiamiento.	Aporta recursos + validación, pero exige gestión interna.

Nota: Aunque estas ayudas pueden mejorar el acceso a financiamiento y la credibilidad del proyecto, su efectividad depende de la capacidad administrativa para cumplir requisitos, seguimiento y rendición de cuentas (Autores, 2026).

3.3.2. Préstamos y programas de crédito público

Los préstamos y programas de crédito público representan otra modalidad de financiamiento gubernamental que permite apoyar a pymes y emprendimientos mediante recursos que deben devolverse bajo condiciones ventajosas respecto a los ofrecidos por entidades privadas. Este tipo de instrumentos incluye líneas de crédito a bajo interés, préstamos participativos y garantías estatales para facilitar la obtención de financiamiento en el sistema bancario tradicional (Mutatio, 2025). El objetivo principal es incentivar inversiones productivas y reducir el costo de acceso al capital para proyectos empresariales con potencial de impacto económico.

Un ejemplo de programa de crédito público con impacto significativo lo constituyen los instrumentos ofrecidos por estados o agencias multisectoriales para financiar etapas de crecimiento y consolidación de firmas emergentes, en contextos donde el acceso a crédito comercial es limitado por falta de historial o garantías reales. En países de la OCDE, se han implementado esquemas de garantías públicas que incrementan la capacidad de endeudamiento de pymes, reduciendo así el riesgo percibido por los bancos y facilitando condiciones crediticias más favorables. Adicionalmente, los programas de crédito público frecuentemente se combinan con otros servicios de apoyo empresarial, como asesoría técnica o capacitación en gestión financiera, lo cual permite a los beneficiarios integrar de manera más efectiva los recursos obtenidos en estrategias de inversión y expansión sostenibles.

Esta vinculación entre financiamiento y capacitación es un componente clave para que las pymes puedan aprovechar plenamente las oportunidades que ofrecen los mecanismos públicos de crédito. La literatura también destaca que los esquemas públicos de crédito pueden incluir elementos de estímulo complementarios, como subsidios parciales a la tasa de interés o períodos de gracia en los primeros años de ejecución del proyecto, lo cual reduce la presión financiera en fases críticas de desarrollo (Mutatio, 2025). Estas condiciones permiten que los emprendimientos estructuren mejor sus flujos de efectivo y planifiquen inversiones de mediano y largo plazo sin enfrentar cargas financieras inmediatas que puedan comprometer su viabilidad.

Incluso, aunque los préstamos públicos son mecanismos eficaces para extender el acceso al crédito, su diseño requiere una adecuada evaluación de riesgo y sustentabilidad financiera tanto por parte de los gobiernos como de las entidades ejecutoras. La implementación de sistemas de monitoreo y acompañamiento a las empresas beneficiarias es crucial para asegurar que los recursos se utilicen de manera eficiente y que los préstamos contribuyan efectivamente al crecimiento empresarial, sin generar cargas de deuda insostenibles (Rivadeneira-Moreira, 2023). En la tabla a continuación se interpreta como los programas de crédito público son préstamos gubernamentales que deben devolverse, pero ofrecen condiciones preferenciales (menor interés, garantías y períodos de gracia) para facilitar la inversión y el crecimiento de pymes y emprendimientos.

Tabla 3

Préstamos y programas de crédito público: características, beneficios y riesgos para pymes

Categoría	Qué incluye	Ventaja principal	Riesgo o límite
Propósito del crédito público	Financiar inversión y expansión con apoyo capital estatal.	Reduce el costo de capital y acelera el crecimiento.	Puede generar presión de deuda si no se planifica.
Formas de financiamiento	Préstamos a bajo interés, préstamos participativos, líneas especiales.	Condiciones más accesibles que la banca privada.	Requiere capacidad de pago y control de flujos.
Mecanismos de acceso	Garantías estatales y facilidades para crédito de banco.	Aumenta aprobación aun con poco historial.	Si falla el monitoreo, sube el riesgo de mora.
Condiciones preferenciales	Subsidio parcial de tasa y períodos de gracia.	Alivia la caja en etapas críticas del proyecto.	Puede incentivar sobreendeudamiento si se

Categoría	Qué incluye	Ventaja principal	Riesgo o límite
Apoyo financiero asociado	no Asesoría técnica y Mejora el uso del capacitación en gestión préstamo y decisiones financieras.	interpretar como "dinero fácil".	Si no se aprovecha, baja el impacto del financiamiento.
Contexto donde más ayuda	comercial es limitado emprendimientos por falta de emergentes en el garantías/historial.	Incluye a emprendimientos	Persisten barreras si la empresa no cumple requisitos.
Gestión y control del programa	Evaluación de riesgo, Asegura uso eficiente seguimiento y y sostenibilidad del acompañamiento.	eficiente y sostenibilidad del aparecer programa.	Sin control, pueden deudas insostenibles.

Nota: Su impacto mejora cuando se combinan con capacitación y acompañamiento, y cuando existe evaluación y monitoreo para evitar usos ineficientes o niveles de deuda insostenibles (Autores, 2026).

3.4. Evaluación de riesgos y toma de decisiones financieras

La evaluación de riesgos financieros en empresas nacientes y pymes constituye un proceso fundamental dentro de la gestión financiera estratégica, orientado a identificar, analizar y mitigar las amenazas que puedan afectar los resultados esperados de las inversiones y la continuidad del negocio. Dado que toda decisión financiera implica incertidumbre, comprender y gestionar los riesgos permite a los emprendedores tomar decisiones más informadas, eficientes y alineadas con los objetivos de sostenibilidad del emprendimiento (Wallmeroth et al., 2018). El proceso de evaluación de riesgos se inicia con la identificación de eventos o condiciones que puedan impactar negativamente la situación financiera, tales como fluctuaciones de mercado, cambios en tasas de interés, inestabilidad de la demanda o variaciones en los costos de insumos.

Esta etapa es crítica porque sin una identificación explícita de los riesgos relevantes es imposible diseñar estrategias eficaces de mitigación o respuesta. Una vez identificados los riesgos potenciales, el siguiente paso consiste en evaluar su probabilidad de ocurrencia y su impacto potencial en los resultados financieros de la empresa. Este análisis frecuentemente se apoya en métricas cuantitativas como el análisis de sensibilidad, escenarios financieros o simulaciones estadísticas, así como en evaluaciones cualitativas basadas en el juicio de expertos y la experiencia gerencial.

Los riesgos pueden clasificarse de diversas maneras por ejemplo, financieros, operativos, de mercado o estratégicos y cada tipo requiere un enfoque específico de evaluación. El riesgo financiero, que engloba elementos como el riesgo de liquidez, riesgo de crédito o riesgo cambiario, afecta directamente la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones y planificar su crecimiento. Integrar un enfoque estructurado de gestión de riesgos no sólo permite cuantificar las incertidumbres, sino que refuerza la disciplina financiera de la empresa. Normas internacionales como la ISO 31000 ofrecen un marco metodológico para gestionar riesgos de forma sistemática, estableciendo pasos desde la identificación y evaluación hasta la mitigación, comunicación y monitoreo continuo.

La evaluación de riesgos se conecta estrechamente con la toma de decisiones de inversión, ya que los diferentes niveles de riesgo influyen en la selección de proyectos, la asignación de capital y la priorización de recursos escasos. En contextos donde las pymes enfrentan restricciones de capital, evaluar cómo las decisiones de inversión interactúan con las fuentes de financiamiento disponibles es crucial para evitar decisiones subóptimas que comprometan la viabilidad del negocio (Rivadeneira-Moreira, 2023). Una buena evaluación de riesgos también incorpora factores no financieros, como aspectos estratégicos y de mercado que pueden no aparecer en los estados financieros pero que son determinantes para la toma de decisiones integrales.

Esto implica evaluar condiciones competitivas, tendencias sectoriales y perfiles de clientes, complementando así el análisis financiero tradicional para fortalecer la calidad de la decisión. Las pymes, debido a recursos limitados, muchas veces adoptan enfoques informales de gestión de riesgos, lo cual puede resultar insuficiente frente a escenarios complejos o crisis económicas. La ausencia de una estructura formal de evaluación de riesgos puede limitar la capacidad de la empresa para reaccionar de forma oportuna ante eventos adversos, reduciendo su resiliencia. La actitud del emprendedor o gerente hacia el riesgo también influye decisivamente en la forma en que se evalúan y gestionan los riesgos.

Elementos como la aversión al riesgo, la sobreconfianza o la experiencia previa afectan la percepción subjetiva del riesgo y, por tanto, condicionan el proceso de

toma de decisiones financieras (Rivadeneira-Moreira, 2023). El proceso de evaluación de riesgos y la toma de decisiones se ha visto fortalecido por herramientas analíticas y modelos cuantitativos modernos que facilitan la simulación de escenarios y predicción de resultados ante distintas condiciones económicas y financieras. Estos enfoques permiten comparar alternativas de inversión con mayor precisión y anticipar posibles impactos antes de comprometer recursos escasos (Wallmeroth et al., 2018).

La incorporación de gestión de riesgos en la planificación financiera refuerza la capacidad de las pymes para alcanzar sus objetivos estratégicos y financieros con menor volatilidad y mayor probabilidad de éxito en entornos competitivos. Además, una evaluación de riesgos bien estructurada contribuye a construir confianza entre inversores, acreedores y otros actores clave, al demostrar que la empresa cuenta con mecanismos para reducir la incertidumbre inherente a sus operaciones y decisiones. En definitiva, las mejores prácticas de evaluación de riesgos combinan elementos de análisis cuantitativo y cualitativo, aprendizaje continuo y adaptación estratégica, lo cual permite a los emprendimientos enfrentar con mayor flexibilidad y resiliencia los desafíos financieros, y capitalizar oportunidades de inversión con base en evidencia y control (Wallmeroth et al., 2018).

CAPITULO

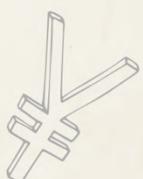
04

EVALUACIÓN DE RIESGOS Y TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS



BUDGET
BUDGET

money



IDEA



Evaluación de riesgos y toma de decisiones financieras

La gestión de riesgos financieros es una función crítica dentro de la administración de empresas emergentes, particularmente por el grado de incertidumbre que enfrentan en sus primeras etapas de desarrollo. En un entorno caracterizado por la alta volatilidad, la escasez de recursos y la competencia creciente, la identificación temprana de los riesgos financieros permite reducir la exposición a eventos adversos y mejora la capacidad de respuesta ante contingencias (Alles et al., 2021). Las empresas nacientes suelen operar con márgenes financieros estrechos, estructuras organizacionales incipientes y proyecciones de ingresos inestables. Estas características hacen que el análisis sistemático de riesgos se convierta en una herramienta indispensable para salvaguardar la sostenibilidad del negocio.

La correcta evaluación de riesgos permite anticipar escenarios negativos, definir límites operativos prudentes y ajustar las estrategias en función del contexto económico y del comportamiento del mercado (Sarmiento-Martínez, 2022). Encima, el proceso de toma de decisiones financieras está íntimamente ligado a la capacidad del emprendedor para gestionar adecuadamente los riesgos. Decisiones como adquirir deuda, atraer inversión externa o invertir en nuevas líneas de productos deben basarse en un conocimiento profundo de los factores que pueden comprometer la rentabilidad y solvencia del proyecto. Sin una gestión del riesgo estructurada, estas decisiones podrían traducirse en pérdidas irreversibles para la empresa (Alles et al., 2021).

En este contexto, se vuelve esencial aplicar herramientas analíticas que integren tanto indicadores cuantitativos como valoraciones cualitativas, con el objetivo de fortalecer los criterios de decisión. La utilización de modelos financieros, análisis de sensibilidad, evaluación de escenarios y otras técnicas especializadas permite estructurar decisiones más racionales, fundamentadas en datos objetivos y alineadas con los objetivos estratégicos del emprendimiento (Sokolov, 2024). Por otro lado, la evaluación de riesgos no solo cumple una función defensiva, sino que también permite identificar oportunidades de mejora

y de inversión, ampliando la visión del emprendedor más allá de la supervivencia operativa.

Una gestión de riesgos proactiva puede facilitar el acceso a financiamiento, incrementar la confianza de los inversionistas y mejorar la reputación de la empresa en sus primeros años de funcionamiento. Este capítulo tiene como objetivo analizar los principales riesgos financieros a los que se enfrentan las empresas nacientes, así como presentar los enfoques metodológicos más relevantes para su identificación, medición y control. Asimismo, se abordará el proceso de toma de decisiones financieras estratégicas, destacando su relación con la gestión de riesgos y su impacto sobre el desempeño empresarial (Sokolov, 2024).

4.1. Identificación y medición de riesgos financieros en empresas nacientes

La identificación de riesgos financieros es el primer paso en cualquier proceso de gestión de riesgos y consiste en reconocer todas aquellas circunstancias, eventos o condiciones que puedan tener un impacto negativo sobre la salud financiera de una empresa. Este reconocimiento se convierte en una actividad estratégica para las empresas nacientes, ya que permite conocer de antemano qué amenazas podrían comprometer la liquidez, rentabilidad o capacidad de crecimiento del emprendimiento. La identificación adecuada no solo ayuda a prever posibles problemas, sino también a estructurar planes de acción oportunos que fortalezcan la posición competitiva de la organización (Sokolov, 2024).

En este contexto, las empresas nacientes se enfrentan a una amplia variedad de riesgos financieros que van desde la falta de liquidez para hacer frente a compromisos a corto plazo, hasta la incertidumbre derivada de las fluctuaciones del mercado o variaciones en los tipos de cambio. Estos riesgos pueden ser internos, como errores en la gestión de cobros y pagos, o externos, como cambios abruptos en el entorno económico o legal que afecten a la demanda de productos o servicios. Por ello, contar con un proceso estructurado que permita

capturar estos riesgos es indispensable para la toma de decisiones y la planificación financiera.

La evaluación de riesgos financieros debe basarse en una comprensión clara de las condiciones propias del negocio, su modelo de operaciones y su proyección de crecimiento. Las empresas nacientes, al operar en condiciones de alta incertidumbre y recursos limitados, requieren enfoques metódicos que permitan clasificar y priorizar los riesgos de acuerdo con su probabilidad de ocurrencia y su impacto potencial. Esta priorización es crucial porque no todos los riesgos tienen la misma severidad ni implican las mismas consecuencias para la sostenibilidad del negocio. Una vez identificados los riesgos, el siguiente paso es su medición, es decir, cuantificar la probabilidad de que ocurran y estimar el impacto que tendrían sobre los estados financieros de la empresa.

La medición puede apoyarse en indicadores financieros tradicionales, como ratios de liquidez, endeudamiento y rentabilidad, los cuales proporcionan señales claras sobre la posición financiera actual y la vulnerabilidad de la empresa ante distintos factores de riesgo. Asimismo, existen metodologías más avanzadas que permiten modelar escenarios futuros y simular situaciones bajo diferentes supuestos financieros (Sarmiento-Martínez, 2022). Además de los indicadores tradicionales, herramientas como matrices de riesgo, análisis de sensibilidad o modelos estadísticos ayudan a poner en perspectiva la interacción entre diferentes variables financieras. Esta evaluación cuantitativa es fundamental para establecer umbrales que permitan activar estrategias de mitigación cuando los indicadores financieros muestran deterioro o comportamientos inusuales.

Sin una medición adecuada, las empresas corren el riesgo de reaccionar tarde ante problemas que podrían haberse anticipado con indicadores claros (Sokolov, 2024). También es imprescindible considerar que la medición de riesgos financieros no es un ejercicio estático, sino un proceso dinámico que debe integrarse al ciclo de planificación financiera de la empresa. Esto significa que las mediciones deben actualizarse periódicamente para reflejar cambios internos y externos, tales como variaciones en el mercado, nuevas regulaciones o la entrada de nuevos competidores. Esta actualización constante permite que las

decisiones financieras respondan a la realidad del negocio en tiempo real y no a datos históricos que podrían no ser representativos.

Para las empresas emergentes, la medición de riesgos financieros debe complementarse con técnicas cualitativas que capturen aspectos difíciles de cuantificar, como la percepción del mercado, la experiencia del equipo directivo o la confianza de los inversionistas. Estos factores no siempre se reflejan en los números, pero tienen un impacto significativo en la capacidad de la empresa para acceder a financiamiento o para sostener relaciones comerciales a largo plazo. Integrar mediciones cuantitativas y cualitativas ofrece una visión más completa del perfil de riesgo de la empresa (Sarmiento-Martínez, 2022). Un enfoque integral de medición también incluye la evaluación de riesgos relacionados con la estructura de financiación de la empresa, tales como el peso de la deuda o la dependencia de fuentes de financiamiento específicas.

Por ejemplo, una alta proporción de financiamiento a corto plazo frente a activos líquidos puede indicar vulnerabilidad ante aumentos inesperados en tasas de interés o restricciones de crédito, lo que hace que la medición de este tipo de riesgos sea esencial para mantener la estabilidad financiera de la empresa. De igual manera, las empresas emergentes deben prestar atención a los riesgos asociados con el entorno macroeconómico, ya que variables como la inflación, los tipos de cambio o las tasas de interés pueden tener efectos directos sobre los costos operativos y la rentabilidad del negocio. Evaluar estos riesgos implica no solo analizar tendencias históricas, sino también prever posibles escenarios futuros y sus implicaciones para la empresa (Sarmiento-Martínez, 2022).

La medición de riesgos financieros no debe limitarse a analizar los efectos potenciales de eventos adversos, sino también considerar la identificación de oportunidades que puedan surgir en el proceso. Evaluar riesgos puede revelar áreas donde la empresa puede mejorar su eficiencia operativa, optimizar su estructura de capital o incluso identificar nichos de mercado emergentes que fortalezcan su posición competitiva (Sokolov, 2024). Al final, la identificación y medición de riesgos financieros constituyen la base para diseñar mecanismos de control y mitigación que permitan a la empresa actuar con agilidad y precisión frente a eventos imprevistos. Estos mecanismos incluyen políticas financieras

claras, procedimientos de monitoreo continuo y herramientas tecnológicas que faciliten la captura de información financiera en tiempo real.

De igual forma, la gestión de riesgos contribuye a construir una cultura organizacional orientada a la eficiencia y la adaptación constante, porque promueve disciplina en los procesos, claridad en responsabilidades y aprendizaje continuo a partir de errores o desviaciones. Cuando el riesgo se gestiona de manera sistemática, la organización desarrolla hábitos de planificación, evaluación de escenarios y mejora permanente, lo que incrementa su agilidad para responder a cambios del entorno. En consecuencia, la gestión de riesgos no debe verse solo como un mecanismo defensivo, sino como un componente estratégico que potencia la sostenibilidad, la competitividad y la capacidad de crecimiento del emprendimiento (Hermosa-Vega, 2022).

4.2. Evaluación de inversión y riesgo: métricas y modelos

La evaluación de inversiones y el análisis de riesgo son procesos esenciales en la planificación financiera de una empresa naciente, pues permiten estimar si una iniciativa productiva generará el valor económico esperado y si los riesgos asociados se encuentran dentro de los umbrales aceptables para los decisores. Evaluar inversiones implica comparar los beneficios futuros proyectados frente a los costos y riesgos asumidos, de modo que la asignación de recursos limitados sea óptima y coherente con los objetivos estratégicos. Este proceso resulta particularmente crítico en pymes y emprendimientos debido a sus limitaciones de capital, capacidad de endeudamiento y estructuras de gestión reducidas (Lakshman Alles et al., 2020).

Entre las métricas más utilizadas para evaluar proyectos de inversión se encuentran el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), el Índice de Rentabilidad (PI), el Período de Recuperación (Payback) y su variante descontada (DPP). Estas herramientas forman parte de las técnicas de presupuestación de capital (*capital budgeting*), las cuales buscan determinar si los flujos de caja proyectados justifican el desembolso inicial, considerando el valor temporal del dinero y el riesgo del proyecto (Sokolov, 2023). Según el análisis realizado por Darmansyah, Ali y Parveen (2025), estas métricas son

complementarias, ya que aportan perspectivas distintas sobre la viabilidad financiera de una inversión.

El Valor Actual Neto (VAN) representa la diferencia entre el valor presente de los flujos de efectivo futuros descontados a una tasa que refleja el costo de capital y la inversión inicial. Un VAN positivo indica que el proyecto generará valor económico por encima del costo del capital invertido. Este indicador es ampliamente reconocido por su capacidad para mostrar el valor económico absoluto añadido por un proyecto (Sokolov, 2023). La Tasa Interna de Retorno (TIR), por su parte, es la tasa de descuento que iguala el VAN a cero, expresando la rentabilidad esperada de un proyecto de inversión. Aunque es útil para comparar alternativas entre sí, la TIR puede presentar limitaciones, especialmente si los flujos de caja son no convencionales o si existen múltiples cambios de signo, lo que puede generar múltiples TIRs.

Por ello, se recomienda utilizarla junto con el VAN para una mejor toma de decisiones. El Índice de Rentabilidad (PI) es una métrica relativa que relaciona el valor presente de los flujos de caja con la inversión inicial. Un PI mayor a uno sugiere que los beneficios superan el costo, siendo útil en contextos donde existen restricciones presupuestarias y se deben priorizar proyectos (Sokolov, 2023). Esta métrica es especialmente relevante para empresas con recursos financieros limitados que deben optimizar su cartera de proyectos. El Período de Recuperación (Payback) y su versión descontada (DPP) indican el tiempo necesario para recuperar la inversión inicial a partir de los flujos netos de efectivo generados por el proyecto.

Aunque el método tradicional de Payback no incorpora el valor temporal del dinero, su simplicidad lo hace atractivo en decisiones donde la liquidez es prioritaria. El DPP, en cambio, corrige esta limitación al aplicar una tasa de descuento a los flujos (Darmansyah et al., 2025). Además de estas métricas tradicionales, existen modelos de evaluación que permiten incorporar el riesgo de manera más directa. Entre ellos destacan el análisis de sensibilidad, el análisis de escenarios y la simulación de Monte Carlo, los cuales permiten modelar cómo variaciones en las variables clave del proyecto afectan los resultados financieros esperados. Estos modelos proporcionan una visión más

robusta del perfil de riesgo del proyecto (Sokolov, 2023; Darmansyah et al., 2025).

De igual manera, diversos estudios indican que, además de los factores cuantitativos, los aspectos cualitativos también desempeñan un papel importante en la evaluación de inversiones, especialmente en empresas emergentes. Variables como la experiencia del equipo, la capacidad de adaptación, el grado de innovación y la alineación estratégica deben considerarse dentro de un enfoque integral de análisis (Lakshman Alles et al., 2020). En contextos de incertidumbre elevada, estas variables pueden incluso ser determinantes para la viabilidad de una inversión. En pocas palabras, la integración de estas métricas y modelos en el proceso de toma de decisiones permite seleccionar proyectos no solo viables en términos financieros, sino también alineados con la capacidad de asunción de riesgos de la empresa.

En este sentido, la capacidad de analizar inversiones con criterios financieros y estratégicos (por ejemplo, análisis de sensibilidad, escenarios, punto de equilibrio, y evaluación del impacto en el flujo de caja) se convierte en una ventaja competitiva, porque mejora la calidad de las decisiones y aumenta la probabilidad de sostenerse en el tiempo. Además, una evaluación sólida fortalece la credibilidad ante inversionistas y entidades crediticias al demostrar disciplina, control y claridad sobre los riesgos asumidos. En consecuencia, la adecuada evaluación de la inversión y del riesgo no solo protege a la empresa frente a errores costosos, sino que impulsa su sostenibilidad y su potencial de crecimiento en etapas tempranas (Darmansyah et al., 2025).

4.3. Herramientas para el análisis financiero en emprendimientos

El análisis financiero constituye una función crítica para la gestión eficaz de los recursos en emprendimientos y pymes, ya que permite evaluar la salud económica de la empresa, proyectar escenarios futuros y soportar decisiones estratégicas. Las herramientas de análisis financiero proporcionan una estructura metodológica para interpretar estados financieros, diagnosticar

problemas potenciales y anticipar oportunidades de crecimiento. Para las empresas nacientes, que operan con recursos escasos y gran incertidumbre, estas herramientas ayudan a equilibrar la ambición de crecimiento con la prudencia financiera (Darmansyah et al., 2025).

Una de las herramientas más utilizadas es el análisis de razones o ratios financieros, que permite evaluar aspectos clave como liquidez, rentabilidad, eficiencia operativa y solvencia. Los ratios de liquidez, por ejemplo, miden la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, mientras que los de rentabilidad evalúan la eficacia con la que la empresa genera beneficios a partir de sus activos o ventas. El análisis de estas razones facilita una comprensión integral de las fortalezas y debilidades financieras de un emprendimiento (Hermosa-Vega, 2022). Otra herramienta relevante es el análisis vertical y horizontal de estados financieros, que permite estudiar la evolución de cuentas individuales a lo largo del tiempo y su proporción dentro de un mismo estado financiero.

El análisis horizontal compara tendencias de ingresos, gastos y demás partidas entre períodos contables, mientras que el análisis vertical expresa cada partida en términos porcentuales respecto de un total, suministrando una perspectiva proporcional sobre la estructura financiera. El análisis de flujo de caja cobra especial relevancia en emprendimientos, dado que proporciona información directa sobre la capacidad de la empresa para generar efectivo a partir de sus operaciones. A diferencia del análisis de resultados contables, que puede verse afectado por principios de acumulación o depreciaciones, el flujo de caja refleja movimientos reales de efectivo, facilitando la planificación de pagos, la evaluación de inversiones y la identificación temprana de problemas de liquidez (Darmansyah et al., 2025).

Las proyecciones financieras y presupuestos constituyen herramientas indispensables para planificar el futuro económico de la empresa. Al elaborar presupuestos operativos y financieros, los emprendedores pueden establecer metas cuantificables de ingresos, costos y gastos, así como anticipar la demanda de recursos para periodos futuros. Las proyecciones también permiten contrastar resultados reales versus esperados, favoreciendo ajustes oportunos en la

gestión (Hermosa-Vega, 2022). El análisis de sensibilidad es otra técnica que permite evaluar cómo variaciones en supuestos clave (como precios, volúmenes de ventas o tasas de interés) afectan los resultados financieros.

Esta herramienta resulta útil para medir la robustez de los planes financieros frente a incertidumbres de mercado, facilitando la identificación de variables críticas que puedan poner en riesgo la sostenibilidad de la empresa. En entornos de alta volatilidad e incertidumbre, herramientas más sofisticadas como la simulación de Monte Carlo o el uso de modelos basados en inteligencia artificial permiten generar simulaciones de múltiples escenarios futuros, incorporando variabilidad estocástica en las variables financieras. Estas técnicas avanzadas ofrecen una visión probabilística del desempeño futuro y ayudan a cuantificar el riesgo de objetivos financieros específicos, representando una evolución metodológica del análisis tradicional Maldonado-Nova, 2022).

Para terminar, el uso de software de gestión financiera y sistemas de información contable se ha convertido en un elemento facilitador para la recopilación, procesamiento y análisis de datos financieros. Estas herramientas permiten automatizar cálculos de ratios, generar reportes financieros periódicos y aplicar modelos de proyección con mayor eficiencia y menor propensión a errores humanos. En emprendimientos que buscan escalabilidad, estos sistemas constituyen un soporte tecnológico que mejora la calidad de la toma de decisiones. En suma, las herramientas de análisis financiero proporcionan un marco estructurado que ayuda a los emprendedores a comprender la situación actual de su empresa, anticipar posibles dificultades y medir el impacto de decisiones estratégicas.

Cuando estas técnicas se aplican sobre información confiable y consistente derivada de estados financieros bien elaborados y de indicadores operativos medibles, la empresa puede anticipar necesidades de financiamiento, optimizar la estructura de capital, priorizar inversiones estratégicas y responder con mayor rapidez a cambios del entorno. En consecuencia, esta integración no solo mejora la eficiencia y la resiliencia, sino que también contribuye al desarrollo sostenible del emprendimiento al promover disciplina financiera, transparencia y capacidad

de adaptación, factores clave para sostener el crecimiento en el tiempo (Darmansyah et al., 2025).

4.4. Toma de decisiones estratégicas de inversión

La toma de decisiones estratégicas de inversión en empresas nacientes constituye un proceso complejo que trasciende el análisis puramente financiero, al involucrar consideraciones estratégicas, organizacionales y contextuales que influyen directamente en la creación de valor a largo plazo. Estas decisiones determinan la asignación de recursos escasos hacia proyectos que pueden definir la trayectoria futura de la empresa, por lo que requieren un enfoque estructurado que integre análisis financiero, visión estratégica y gestión del riesgo (González-Prida et al., 2025). Para que una decisión de inversión sea considerada estratégica, debe alinearse con los objetivos de largo plazo de la organización y con su capacidad real de ejecución.

Si bien métricas financieras como el Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno aportan información clave sobre la rentabilidad esperada, estas no capturan completamente factores críticos como la coherencia estratégica, la capacidad del equipo directivo o el grado de innovación del proyecto. La literatura sobre pymes destaca la necesidad de complementar los criterios financieros con variables cualitativas para reducir el riesgo de decisiones sesgadas en contextos de alta incertidumbre. Las empresas nacientes enfrentan restricciones particulares que condicionan su proceso de toma de decisiones estratégicas, entre ellas la limitada disponibilidad de capital, estructuras organizativas poco formalizadas y una mayor exposición a cambios del entorno.

La selección de inversiones debe considerar no solo la rentabilidad esperada, sino también su contribución al desarrollo de ventajas competitivas sostenibles y a la resiliencia empresarial frente a escenarios adversos. Un elemento clave del proceso decisional es la formulación y evaluación sistemática de alternativas de inversión. Este proceso implica identificar opciones viables, estimar sus costos y beneficios, y analizar los recursos necesarios para su implementación. La comparación estructurada de alternativas permite priorizar proyectos según su impacto estratégico y su compatibilidad con la situación financiera de la empresa,

reduciendo la probabilidad de decisiones impulsivas o basadas únicamente en intuición (Purnamasari & Adriza, 2024).

Técnicas como el análisis de escenarios, el análisis de sensibilidad y los árboles de decisión permiten evaluar cómo cambios en variables clave afectan los resultados esperados, facilitando una comprensión más profunda del riesgo asociado a cada alternativa de inversión. Estas herramientas resultan especialmente útiles para emprendimientos que operan en mercados volátiles o altamente competitivos. La disponibilidad de información financiera confiable y oportuna es otro factor determinante en la toma de decisiones estratégicas de inversión. Estados financieros actualizados, proyecciones realistas de flujos de caja y análisis de ratios clave permiten evaluar la capacidad de la empresa para asumir nuevas inversiones sin comprometer su liquidez o solvencia.

Además, esta información es fundamental para respaldar decisiones ante inversionistas externos y entidades financieras, fortaleciendo la credibilidad de la empresa (González-Prida et al., 2025). A fin de cuentas, la toma de decisiones estratégicas de inversión debe concebirse como un proceso dinámico y continuo. Las empresas que incorporan mecanismos de aprendizaje organizacional, evaluando los resultados reales de sus inversiones frente a las proyecciones iniciales, mejoran progresivamente la calidad de sus decisiones futuras. Este enfoque adaptativo permite ajustar estrategias, refinar modelos de análisis y fortalecer la capacidad de la empresa para crear valor sostenible en el tiempo (González-Prida et al., 2025).

4.4.1. Criterios cuantitativos para la toma de decisiones de inversión

La evaluación cuantitativa de inversiones constituye un pilar esencial en la toma de decisiones estratégicas dentro de las empresas nacientes, ya que ofrece métricas objetivas que permiten comparar alternativas de inversión con base en sus resultados financieros esperados. Estos criterios cuantitativos se fundamentan en proyecciones de flujos de caja, tasas de descuento, rentabilidad esperada y riesgo asociado, con el fin de determinar la viabilidad financiera de los proyectos antes de comprometer recursos limitados. Esta fase del proceso

decisional ayuda a reducir la subjetividad y a estructurar decisiones con apoyo en modelos financieros robustos (Purnamasari & Adriza, 2024).

Entre los criterios cuantitativos más utilizados se encuentran indicadores como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), que miden, respectivamente, el valor presente de los beneficios netos esperados y la rentabilidad proporcional de una inversión. El VAN permite estimar si un proyecto generará un excedente económico por encima de los costos de capital, mientras que la TIR representa la tasa de rentabilidad que hace que el valor presente neto de un proyecto sea cero, ofreciendo una perspectiva relativa del rendimiento de la inversión. Otro criterio cuantitativo relevante es el Período de Recuperación de la Inversión (Payback), que indica cuánto tiempo se estima que tardará un proyecto en recuperar la inversión inicial con los flujos netos de efectivo generados.

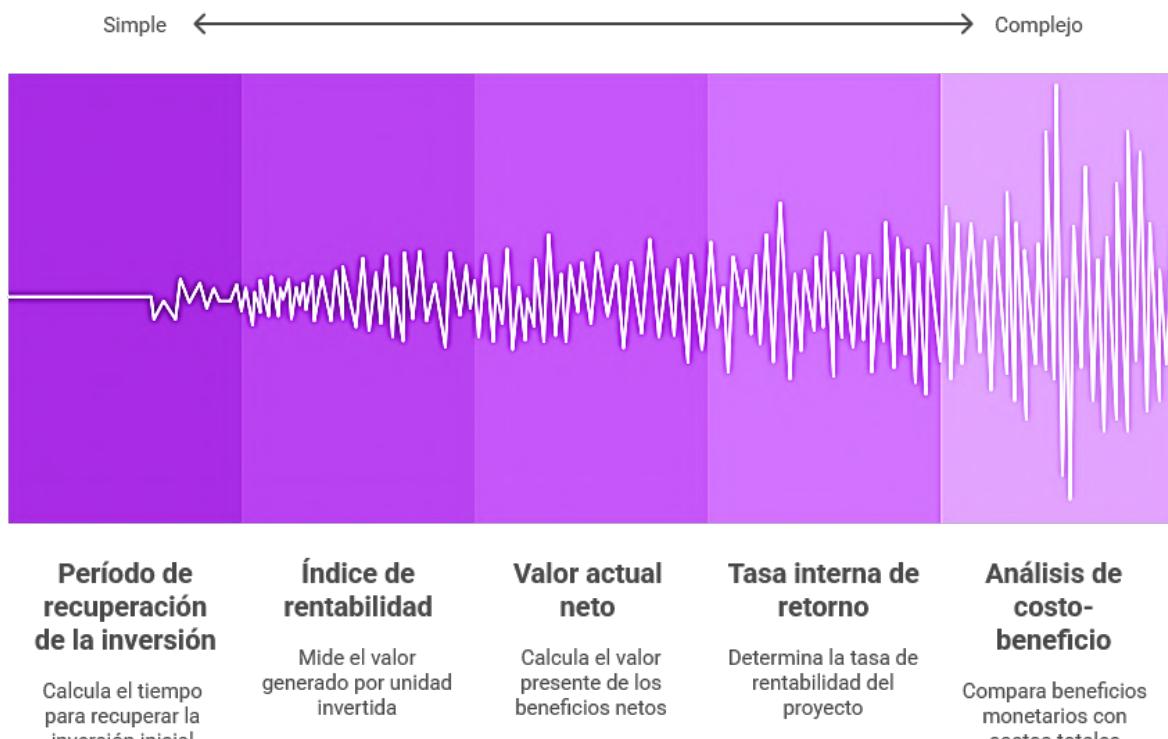
Aunque esta métrica no incorpora el valor temporal del dinero, es especialmente útil en contextos donde la liquidez es prioritaria o cuando las empresas buscan minimizar la exposición al riesgo en horizontes cortos. El Índice de Rentabilidad (PI) constituye otra herramienta cuantitativa que relaciona los beneficios presentes con la inversión inicial, permitiendo identificar qué proyectos generan mayor valor por unidad monetaria invertida. Este índice es particularmente útil cuando existen múltiples oportunidades de inversión y recursos limitados, ayudando a priorizar aquellas iniciativas que aportan mayor eficiencia económica. También de estas métricas tradicionales, el análisis de costo-beneficio también forma parte de los criterios cuantitativos, ya que compara explícitamente los beneficios monetarios esperados frente a los costos totales asociados a un proyecto.

Esta aproximación sistemática proporciona una visión integral sobre la eficiencia de una inversión, especialmente cuando se requiere justificar decisiones ante inversionistas o entidades financieras (Maldonado-Nova, 2022). Para complementar estas métricas, los modelos más avanzados incorporan ajustes por riesgo, tales como variaciones en las tasas de descuento basadas en el perfil de riesgo del proyecto o escenarios estresados que simulan condiciones adversas. Este tipo de análisis permite estimar la sensibilidad de las métricas

cuantitativas a cambios en supuestos clave, contribuyendo a una evaluación más conservadora y estratégica de las inversiones (Purnamasari & Adriza, 2024). La figura presenta un recorrido de herramientas para evaluar inversiones, ordenadas según su nivel de complejidad: desde indicadores básicos de recuperación hasta enfoques más integrales que comparan costos y beneficios.

Figura 3

Métricas cuantitativas de inversión: de lo simple a lo complejo



Nota: A medida que aumenta la complejidad, las métricas suelen requerir más datos y supuestos (tasa de descuento, proyecciones y monetización de beneficios), pero ofrecen una visión más completa para la toma de decisiones (Autores, 2026).

Por ello, los criterios cuantitativos deben complementarse con enfoques que incorporen dimensiones cualitativas, como el alineamiento estratégico del proyecto, la capacidad interna para ejecutarlo, los riesgos operativos y regulatorios, la aceptación del mercado, el impacto reputacional y la contribución a ventajas competitivas de largo plazo. Integrar estas variables permite construir evaluaciones más realistas y equilibradas, considerando no solo “cuánto podría ganar” el proyecto, sino también “qué tan viable es” y “qué efectos genera” en la organización. En consecuencia, una decisión de inversión sólida surge de la combinación de evidencia numérica y juicio estratégico, lo que mejora la calidad del proceso decisional y disminuye la probabilidad de errores costosos (Maldonado-Nova, 2022).

4.4.2. Criterios cualitativos y contexto estratégico en decisiones de inversión

Aunque los criterios cuantitativos son fundamentales, la toma de decisiones estratégicas de inversión en empresas nacientes no puede basarse únicamente en cifras proyectadas, pues factores cualitativos y contextuales también desempeñan un papel crucial. La consideración de elementos cualitativos permite capturar aspectos que no siempre se reflejan en las métricas financieras tradicionales, pero que pueden determinar el éxito o fracaso de una inversión. Una decisión de inversión debe contribuir al posicionamiento competitivo y al propósito estratégico del emprendimiento, de manera que no solo mejore la rentabilidad, sino que fortalezca capacidades internas claves, como innovación, desarrollo de productos o penetración de nuevos mercados (Darmansyah et al., 2025).

El capital humano y la experiencia del equipo directivo también influyen de manera significativa en la elección de proyectos de inversión. Cuando un emprendimiento cuenta con liderazgo capacitado y con experiencia en la ejecución de iniciativas complejas, aumenta su probabilidad de implementar las inversiones de forma eficaz y adaptarse a cambios imprevistos en el entorno económico o competitivo (Darmansyah et al., 2025). Asimismo, la capacidad de adaptación y aprendizaje organizacional es un criterio cualitativo que permite a las empresas evaluar si están preparadas para absorber los retos asociados a una nueva inversión. Esta capacidad se refleja en la cultura organizacional, la flexibilidad para rediseñar procesos y la disposición para generar mejoras continuas con base en el aprendizaje de experiencias pasadas (Purnamasari & Adriza, 2024).

Otro aspecto cualitativo importante es la evaluación del entorno competitivo y del mercado objetivo, que considera factores como la saturación del mercado, la dinámica de la competencia y las expectativas de crecimiento sectorial. Este análisis contextual ofrece una perspectiva amplia sobre cómo una inversión puede posicionar a la empresa frente a sus competidores, y si existe un mercado suficientemente atractivo para justificar la asignación de recursos (Jara-Álvarez et al., 2025). Las relaciones con stakeholders, incluyendo clientes clave,

proveedores y socios estratégicos, también deben ser consideradas, pues una inversión puede depender del apoyo o cooperación de terceros cuyo compromiso influye directamente en la ejecución y el impacto de la iniciativa (Jara-Álvarez et al., 2025).

En suma, la evaluación de factores cualitativos permite incorporar criterios éticos y de sostenibilidad, donde se pondera si la inversión respeta valores organizacionales, cumple con estándares sociales o ambientales, y contribuye a la sostenibilidad del negocio en el largo plazo. Este enfoque más holístico fortalece decisiones de inversión que no solo buscan rendimiento financiero, sino también impacto positivo en la comunidad y en la reputación corporativa (Purnamasari & Adriza, 2024). A continuación, esta tabla resume los criterios cualitativos clave que complementan las métricas financieras en decisiones de inversión de empresas nacientes.

Tabla 4

Criterios cualitativos para la toma de decisiones de inversión en empresas nacientes

Criterio cualitativo	Qué evalúa	Por qué es clave en empresas nacientes
Alineación estratégica	Si la inversión se ajusta a objetivos de largo plazo y al posicionamiento competitivo.	Asegura que la inversión fortalezca capacidades clave (innovación, producto, expansión) y no solo la rentabilidad.
Capital humano y equipo directivo	y Experiencia, liderazgo y capacidad de ejecución del equipo.	Un equipo sólido aumenta la probabilidad de implementar proyectos complejos y adaptarse a cambios imprevistos.
Adaptación y aprendizaje organizacional	y Flexibilidad cultural y operativa para ajustar procesos y mejorar nuevas inversiones en entornos inciertos.	Permite absorber riesgos y retos de incertidumbre.
Entorno competitivo y mercado objetivo	Saturación, dinámica competitiva y crecimiento del sector/mercado.	Determina si existe un mercado atractivo y si la inversión mejora la posición frente a competidores.
Relación con stakeholders	Apoyo/compromiso de clientes, proveedores y socios estratégicos.	Muchas inversiones dependen de redes y alianzas; sin cooperación, baja la viabilidad e impacto.
Ética sostenibilidad	y Coherencia con valores, estándares sociales/ambientales e impacto a largo plazo.	Mejora reputación, reduce riesgos y promueve sostenibilidad del negocio más allá del retorno financiero.

Nota: Estos criterios cualitativos complementan el análisis cuantitativo al incorporar aspectos como estrategia, equipo, capacidad de adaptación, mercado, relaciones con stakeholders y sostenibilidad, ofreciendo una evaluación más completa para decidir (Autores, 2026).

Además, esta combinación facilita evaluar dimensiones que suelen quedar fuera de los modelos puramente financieros, como el riesgo de ejecución, la madurez

tecnológica, la aceptación del mercado, la diferenciación frente a competidores y la flexibilidad para adaptarse a cambios del entorno. De este modo, la inversión se analiza no solo por “cuánto podría generar”, sino por “qué tan probable es lograrlo” y “qué implicaciones tiene” para la sostenibilidad del emprendimiento. En consecuencia, integrar ambas perspectivas mejora la calidad del juicio gerencial, reduce sesgos de sobreoptimismo y fortalece la coherencia entre las decisiones de inversión y las capacidades estratégicas de la empresa, incrementando la probabilidad de éxito en contextos competitivos e inciertos (Garcia-Vidal et al., 2024).

4.5. Impacto del entorno macroeconómico y sectorial en las decisiones de inversión

El entorno macroeconómico y sectorial constituye un factor determinante en la toma de decisiones de inversión para las empresas nacientes, ya que configura las condiciones bajo las cuales se proyectan los flujos de efectivo futuros, se valoran los activos y se evalúan los riesgos asociados a cada proyecto. Un análisis adecuado de estas variables permite a los emprendedores anticipar tendencias económicas, adaptar las estrategias de inversión y mitigar los efectos adversos que puedan surgir debido a variaciones en el contexto económico general (Darmansyah et al., 2025). Entre los principales factores macroeconómicos que influyen en las decisiones de inversión se encuentran el crecimiento del producto interno bruto (PIB), las tasas de interés, la inflación y las políticas fiscales y monetarias.

El crecimiento del PIB es un indicador de la expansión económica general, y cuando presenta tasas positivas sostenidas, suele asociarse con un mayor nivel de confianza empresarial y mayor propensión a invertir en proyectos de expansión o innovación. Contrariamente, periodos de bajo o negativo crecimiento tienden a elevar la incertidumbre y a restringir decisiones de inversión debido al miedo a resultados adversos (Sokolov, 2024). Las tasas de interés tienen un impacto directo sobre el costo del capital, repercutiendo en la rentabilidad esperada de los proyectos. Tasas de interés elevadas incrementan el costo de financiamiento, lo que puede desalentar inversiones que dependen

de crédito externo, especialmente en pequeñas empresas que no cuentan con acceso fácil a mercados de capital sofisticados.

Por el contrario, tasas de interés bajas suelen estimular la inversión al reducir el costo de financiamiento y facilitar el acceso a recursos monetarios (Jara-Álvarez et al., 2025). La inflación es otro componente macroeconómico clave, ya que afecta tanto los costos de insumos como el poder adquisitivo de los consumidores. Una inflación alta y volátil puede erosionar los márgenes de ganancia proyectados y complicar la planeación financiera, llevando a que los emprendedores adopten posturas más conservadoras respecto a futuras inversiones. Por el contrario, una inflación moderada y estable contribuye a un entorno más predecible para la gestión del capital y la asignación de recursos (Darmansyah et al., 2025).

Más allá del macroentorno, el riesgo sectorial es decir, las condiciones propias de una industria o segmento específico también influye en cómo las empresas nacientes deciden invertir. Cada sector tiene dinámicas particulares, como el ritmo de innovación, la competencia, la regulación y las barreras de entrada, que pueden incrementar o disminuir el atractivo de invertir en ese rubro. Por ejemplo, sectores altamente tecnológicos pueden ofrecer mayores retornos pero también presentan riesgos elevados debido a la rápida obsolescencia y la fuerte competencia (Garcia-Vidal et al., 2024). La combinación de estos factores macroeconómicos y sectoriales exige que los emprendedores adopten enfoques proactivos de análisis estratégico del entorno, integrando herramientas como el análisis PEST (Político, Económico, Social y Tecnológico) para comprender el impacto de factores externos en las decisiones de inversión.

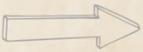
Este tipo de análisis permite identificar oportunidades y amenazas en el contexto externo y ajustar las estrategias de financiamiento y asignación de capital acorde con las condiciones del mercado (Alles et al., 2021). Igualmente, los eventos económicos innovadores, como crisis financieras o pandemias, han demostrado que la volatilidad del entorno macroeconómico puede alterar rápidamente las perspectivas de inversión, obligando a las empresas a revisar sus planes de crecimiento y priorizar proyectos con mayor resiliencia financiera. Estas situaciones resaltan la importancia de construir escenarios alternativos que

permitan medir el impacto de choques externos sobre variables clave como ventas, costos y disponibilidad de financiamiento (Concha-Ramirez & Navarrete-Ortiz, 2023).

Además, una lectura estratégica del entorno facilita identificar nichos emergentes y sectores con potencial de crecimiento, ya sea por cambios en hábitos de consumo, digitalización, nuevas regulaciones, transiciones tecnológicas o reconfiguración de cadenas de valor. Cuando el emprendedor evalúa de manera sistemática estas tendencias, puede seleccionar inversiones que no solo sean financieramente viables en el corto plazo, sino también consistentes con la dirección que está tomando el mercado. En consecuencia, una evaluación cuidadosa del entorno permite alinear recursos y capacidades con oportunidades reales, maximizando el rendimiento esperado y fortaleciendo la sostenibilidad del negocio a largo plazo, al reducir la probabilidad de invertir en iniciativas desconectadas de la evolución económica y sectorial (Garcia-Vidal et al., 2024).

CAPITULO

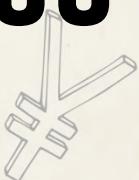
05



IDEA



GOBIERNO EMPRESARIAL Y FINANZAS ÉTICAS EN NUEVOS NEGOCIOS



money

Gobierno empresarial y finanzas éticas en nuevos negocios

En el entorno empresarial contemporáneo, el gobierno corporativo se ha posicionado como un componente esencial en la gestión estratégica de las organizaciones. Lejos de ser una preocupación exclusiva de las grandes corporaciones, su relevancia se extiende también a las empresas nacientes y pymes, donde la implementación de prácticas de gobernanza adecuadas puede marcar la diferencia entre la sostenibilidad y el fracaso. En este tipo de empresas, el gobierno corporativo representa un instrumento clave para establecer estructuras de control, fomentar la transparencia y facilitar la toma de decisiones eficaces (Concha-Ramirez & Navarrete-Ortiz, 2023). El desarrollo de marcos de gobernanza permite establecer relaciones claras entre los distintos actores organizacionales, definiendo responsabilidades y derechos que fortalecen la cohesión interna.

Esto resulta especialmente importante en las etapas iniciales del emprendimiento, donde la informalidad en la toma de decisiones puede derivar en conflictos entre socios, ineficiencias administrativas o pérdida de oportunidades de inversión. Por ello, la incorporación temprana de principios de gobierno corporativo contribuye significativamente a sentar las bases para un crecimiento ordenado y profesional. En el caso de las pymes y startups, las prácticas de gobernanza no siempre se reflejan en estructuras complejas, como juntas directivas o comités de auditoría, sino que pueden materializarse en mecanismos más simples pero igualmente efectivos. La clave está en adaptar los principios generales del buen gobierno a las particularidades de cada organización, considerando su tamaño, sector, etapa de desarrollo y recursos disponibles.

Uno de los beneficios más relevantes del gobierno corporativo en empresas emergentes es su impacto en el acceso al financiamiento. Los inversionistas y financiadores valoran positivamente a aquellas empresas que demuestran claridad en sus procesos de gestión, formalidad en sus estructuras organizativas

y compromiso con la transparencia. En este sentido, una gobernanza sólida no solo fortalece la operatividad interna, sino que también actúa como un factor de atracción de capital (Concha-Ramirez & Navarrete-Ortiz, 2023). Por otro lado, la incorporación de criterios éticos y sostenibles en las decisiones empresariales ha cobrado creciente importancia. La integración de principios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) se presenta hoy como una tendencia transversal que influye en la reputación de las organizaciones.

En este contexto, las finanzas emprendedoras deben alinearse con prácticas que no solo busquen la rentabilidad, sino también el impacto positivo y responsable. La adopción de mecanismos de transparencia y rendición de cuentas también repercute directamente en la calidad de la información financiera, elemento fundamental para la valoración de la empresa y la toma de decisiones estratégicas. Una contabilidad ordenada, informes claros y controles mínimos adecuados permiten a las empresas construir una imagen de credibilidad y confianza ante terceros, condición indispensable para asegurar su permanencia en el mercado, es importante destacar que el gobierno corporativo debe evolucionar conforme lo hace la empresa.

Mientras que en las primeras etapas puede limitarse a acuerdos básicos de organización, en fases más avanzadas deberá incorporar elementos más sofisticados de control y supervisión. Esta progresión debe ser planificada y coherente con la estrategia de crecimiento, para evitar que las estructuras de gobernanza se conviertan en obstáculos burocráticos en lugar de herramientas de apoyo. Este capítulo se centra en analizar cómo el gobierno corporativo, junto con prácticas éticas y sostenibles, puede integrarse estratégicamente en la gestión financiera de empresas nacientes. A través de un enfoque estructurado, se explorarán los elementos clave que deben considerarse para implementar modelos de gobernanza efectivos, adaptables y alineados con los objetivos de creación de valor a largo plazo en el contexto emprendedor (Cubero-Chango & Terán-Carrillo, 2025).

5.1. Concepto de gobierno corporativo en empresas nacientes

El gobierno corporativo puede ser definido como el conjunto de mecanismos, estructuras y procesos por medio de los cuales se dirigen y controlan las organizaciones, determinando las relaciones entre los propietarios, los órganos de dirección y otros grupos de interés relevantes. Este concepto incluye tanto los mecanismos formales como los informales que influyen en la toma de decisiones estratégicas y operativas de la empresa, así como en la asignación de recursos y el monitoreo del desempeño. La literatura ha abordado el gobierno corporativo desde múltiples perspectivas teóricas, entre ellas la teoría de agencia, la teoría de recursos y la perspectiva configuracional, reflejando la complejidad del fenómeno y su impacto en los resultados organizacionales (Li et al., 2018).

En el contexto de las empresas nacientes, el significado del gobierno corporativo adquiere matices particulares debido a las características distintivas de estas organizaciones, tales como la alta incertidumbre, la limitada historia operativa y la concentración del control en manos de los fundadores o un pequeño grupo de socios. Estas condiciones generan una interacción más estrecha entre la propiedad y el control, lo que puede limitar la separación tradicional entre ambos roles observada en entidades más maduras, y plantea desafíos únicos para la gobernanza eficaz. A nivel académico, los estudios sobre gobierno corporativo en firmas emergentes señalan que, si bien los modelos clásicos se enfocan tradicionalmente en juntas directivas formales, la evidencia sugiere que en las empresas nacientes existen múltiples mecanismos de gobernanza alternativos que también pueden desempeñar funciones equivalentes.

Estos mecanismos incluyen acuerdos de socios, comités consultivos informales y sistemas de rendición de cuentas que no necesariamente responden a estructuras rígidas, pero que cumplen funciones similares de supervisión y alineación de intereses (Teixeira & Carvalho, 2024). El papel de estos mecanismos alternativos es especialmente relevante en empresas emergentes que aún no requieren o no pueden sostener estructuras de gobierno complejas. En estos casos, la gobernanza se configura de manera más orgánica, orientada a facilitar la coordinación entre los fundadores y acelerar la toma de decisiones necesarias para responder a entornos dinámicos. La literatura enfatiza que la

ausencia de un marco de gobernanza adaptado puede incrementar los riesgos de conflictos internos y de decisiones estratégicas subóptimas (Teixeira & Carvalho, 2024).

Es importante reconocer que, aunque menos formales, estos mecanismos no deben considerarse soluciones provisionales o de menor importancia. Por el contrario, constituyen una base para la profesionalización progresiva de la gestión y para la transición hacia un modelo de gobernanza más robusto a medida que la empresa madura y sus necesidades se complejizan. Esta evolución de la gobernanza es conceptualizada en la literatura como un “crecimiento hacia la gobernanza”, donde las prácticas se adaptan al ciclo de vida empresarial. Los elementos fundamentales del gobierno corporativo incluyen la transparencia, que refiere a la disponibilidad y claridad de la información para los grupos de interés internos y externos; la rendición de cuentas, que implica que los gestores respondan por sus decisiones; y la equidad, que se refiere a la protección de los derechos de todos los propietarios o accionistas.

Aunque estos principios son universales, su implementación en empresas emergentes demanda flexibilidad interpretativa para acomodar la realidad operativa de estas organizaciones (Li et al., 2018). Otro componente clave de la gobernanza en empresas nacientes es la relación entre propietarios y directivos, que en muchas ocasiones se manifiesta en una alta concentración de poder en los fundadores. Si bien esto puede facilitar la agilidad en la toma de decisiones, también puede generar dificultades para la incorporación de perspectivas externas y para gestionar eficazmente los riesgos asociados con la toma de decisiones centralizada. La gobernanza eficaz busca equilibrar estos aspectos para permitir tanto la creatividad como la disciplina empresarial (Li et al., 2018).

Sumado a ello, el diseño de un marco de gobierno para una empresa naciente debe considerar la interacción entre los propietarios y otros grupos de interés clave, tales como empleados, clientes y proveedores. Esta interacción se vuelve crítica cuando la empresa busca financiamiento externo o alianzas estratégicas, ya que los inversionistas suelen exigir evidencia de mecanismos de gobernanza que reduzcan la asimetría de información y protejan sus inversiones (Teixeira &

Carvalho, 2024). La literatura académica también destaca que las características del consejo de administración o de los órganos equivalentes, cuando existen, tienen un impacto significativo en la capacidad de las empresas para gestionar riesgos, innovar y crecer.

La composición, independencia y diversidad del consejo pueden influir en la calidad de las decisiones estratégicas y en la capacidad de la empresa para adaptarse a cambios en el entorno competitivo (Teixeira & Carvalho, 2024). Sin embargo, en las primeras etapas, muchas empresas emergentes no cuentan con consejos formales, lo que obliga a encontrar otras formas de supervisión y control que cumplan funciones similares. En estos escenarios, las redes de mentores, los contactos con aceleradoras y la asesoría de expertos externos pueden funcionar como mecanismos de gobernanza informal que aportan perspectivas complementarias.

Desde una perspectiva contable y financiera, la presencia de prácticas de gobierno corporativo bien definidas se asocia con una mayor calidad de la información financiera y con la disciplina en los procesos de control internos. Esto, a su vez, mejora la credibilidad de los estados financieros y favorece la valoración de la empresa por parte de terceros, reduciendo potencialmente el costo del capital y facilitando el acceso a diversas fuentes de financiamiento (Teixeira & Carvalho, 2024). En último lugar, es importante señalar que el concepto de gobierno corporativo no es estático; más bien, evoluciona con la empresa. A medida que la empresa crece y diversifica sus operaciones, el marco de gobernanza debe transformarse para incorporar estructuras más formales, responsabilidades claras y mecanismos robustos de supervisión que acompañen el desarrollo de la organización y su crecimiento sostenible.

Un buen diseño de gobierno corporativo influye directamente en la capacidad de enfrentar desafíos financieros, estratégicos y operativos. Por ejemplo, facilita la supervisión de la gestión, la priorización de inversiones, el control del riesgo. También contribuye a profesionalizar procesos como la planificación, la evaluación del desempeño y la gestión de información, elementos que elevan la credibilidad del emprendimiento y mejoran su acceso a financiamiento. En consecuencia, la evolución del gobierno corporativo desde acuerdos entre

fundadores hasta estructuras más formales como directorios, comités o asesorías externas es determinante para que las organizaciones emprendedoras mantengan coherencia estratégica, agilidad de adaptación y sostenibilidad en entornos altamente competitivos y cambiantes (Li et al., 2018).

5.2. Políticas internas que fortalecen la gestión financiera

Las políticas internas representan los lineamientos, normas y procedimientos establecidos por una organización para regular su conducta interna y la operación cotidiana de sus funciones. En el contexto del gobierno corporativo, estas políticas son fundamentales porque estructuran la forma en que se toman decisiones, se controla el uso de los recursos y se protege el interés de los diferentes grupos organizacionales. En particular, en empresas nacientes y pymes, la formulación de políticas internas claras permite mitigar riesgos, garantizar transparencia en la gestión financiera y fomentar un ambiente de control que facilite el crecimiento sostenible (Naranjo Armijo & Barcia Zambrano, 2021).

Uno de los principales objetivos de las políticas internas es establecer un marco de control interno eficaz, que oriente el comportamiento de los gestores y asegure el cumplimiento de objetivos estratégicos y financieros. Un sistema robusto de control interno incluye actividades como la segregación de funciones, la definición de responsabilidades, la supervisión de procesos financieros y el establecimiento de límites para la aprobación de transacciones, lo que a su vez refuerza la disciplina organizacional. La literatura reconoce que la integración de controles internos eficaces fortalece tanto la gestión financiera como la credibilidad ante inversionistas y entidades financieras (Musah et al., 2025). Las políticas internas también deben contemplar mecanismos de rendición de cuentas financiera que permitan evaluar periódicamente el desempeño de los responsables de áreas críticas.

Esto implica que cada gestor o administrador debe responder por sus decisiones y por la eficiencia con que administra los recursos asignados. Sin este tipo de políticas, la empresa se expone a prácticas inadecuadas de gestión, errores recurrentes y, en casos extremos, a fraudes o malversación de activos, lo que

pone en riesgo tanto la continuidad operativa como la percepción de confiabilidad ante terceros. Un elemento central de las políticas internas es la definición de un proceso sistemático para la elaboración y revisión de presupuestos, lo cual constituye una piedra angular de la gestión financiera eficaz. La planificación presupuestaria ayuda a las pymes a anticipar necesidades de flujo de caja, estimar ingresos y gastos, y asignar recursos de forma eficiente.

El uso de presupuestos como herramienta de planificación y control permite identificar desviaciones y ajustar estrategias antes de que generen impactos negativos significativos. Las políticas también deben incluir normas y procedimientos para la gestión y supervisión de riesgos financieros, que permitan identificar, evaluar y mitigar aquellos aspectos que puedan afectar la estabilidad económica de la empresa. Esto incluye el análisis de riesgos de crédito, riesgos de liquidez y riesgos operativos, así como la definición de planes de contingencia ante escenarios adversos. La incorporación explícita de la gestión de riesgos dentro de las políticas internas fortalece la capacidad de la empresa para responder ante incertidumbres externas e internas, reduciendo la probabilidad de pérdidas inesperadas (Wen et al., 2023).

En empresas nacientes, donde los recursos pueden ser limitados, la adecuada gestión de los activos se traduce en una mayor eficiencia operativa y financiera, lo cual repercute directamente en la rentabilidad y en la evaluación de desempeño de la empresa. Una política clave en este ámbito es la relacionada con la segregación de funciones, que busca evitar que una sola persona tenga control absoluto sobre un proceso completo (por ejemplo, autorización, ejecución y registro de transacciones). Esta separación de funciones minimiza el riesgo de errores y fraudes, y mejora la calidad de la información financiera, lo cual es esencial para la toma de decisiones informada por parte de los órganos de gobierno y de los inversionistas (Musah et al., 2022).

Las políticas internas también deben contemplar procedimientos claros para la elaboración y presentación de informes financieros periódicos, que reflejen con fidelidad la situación económica de la empresa. La estandarización de estos informes permite comparar desempeño a través del tiempo, facilita las auditorías internas y externas, y proporciona a los stakeholders una visión confiable de la

salud financiera del emprendimiento (Teixeira & Carvalho, 2024). Para reforzar la implementación de estas políticas, es recomendable la creación de comités de control interno o auditoría, incluso en pymes, que supervisen el cumplimiento de las normas, evalúen la efectividad de los procesos y recomiendan mejoras. Aunque muchas empresas emergentes no cuentan con recursos suficientes para un comité formal, la designación de responsables internos con conocimiento de finanzas y control puede aportar un nivel equivalente de supervisión eficiente.

Otra dimensión de las políticas internas es la promoción de una cultura organizacional orientada a la ética y la transparencia, que refuerce el compromiso de los colaboradores con la integridad en la gestión financiera. Esta cultura se despliega mediante códigos de conducta, capacitación continua y sistemas de sanciones para prácticas inadecuadas, lo cual fortalece la confianza tanto interna como externa (Teixeira & Carvalho, 2024). La participación activa de la alta dirección en la formulación y divulgación de estas políticas es crucial, ya que envía un mensaje claro sobre la importancia de la gestión financiera responsable. La alta dirección debe fungir como ejemplo, alineando sus acciones con las normas establecidas y promoviendo la adherencia de todos los miembros de la organización.

Las políticas internas también deben abordar la gestión de proveedores y cuentas por pagar, estableciendo criterios claros para la selección de proveedores, términos de pago y métodos de verificación de facturas. La definición de estas políticas contribuye a evitar compromisos financieros que excedan la capacidad de pago de la empresa y mejora la relación con los proveedores a través de prácticas claras y mutuamente beneficiosas (Teixeira & Carvalho, 2024). También, es recomendable que las políticas internas incluyan mecanismos de evaluación de desempeño financiero, mediante indicadores clave (KPIs) que permitan medir la eficiencia, rentabilidad y liquidez organizacional. La automatización de estos indicadores facilita la supervisión y permite ajustar rápidamente las estrategias cuando sea necesario (Wen et al., 2023).

La incorporación de políticas internas alineadas con tecnologías de la información y sistemas de gestión contable automatizados puede mejorar

significativamente la precisión de los registros financieros y disminuir errores humanos. La digitalización de procesos contables y de control interno contribuye a una mayor transparencia y facilidad de auditoría, aspectos valorados tanto internamente como por los inversionistas externos (Wen et al., 2023). La presente imagen organiza los principales factores que determinan si las políticas internas funcionan en la práctica, agrupándolos en control interno, cultura organizacional, gestión financiera/risgos y tecnología.

Figura 4

Factores que influyen en la eficacia de las políticas internas



Nota: La eficacia depende del equilibrio entre controles y procesos (segregación y supervisión), comportamiento organizacional (códigos y capacitación), planificación y gestión de riesgos, y soporte tecnológico (sistemas e integración). Si alguno falla, aumenta la probabilidad de políticas internas ineficaces (Autores, 2026).

En definitiva, las políticas de capacitación continua para los empleados en temas financieros, de control interno y de cumplimiento normativo son esenciales. Una fuerza laboral bien instruida no solo interpreta y aplica mejor las políticas internas, sino que también aporta ideas para optimizarlas, lo que fortalece la gestión financiera general de la organización (Wen et al., 2023). En términos generales, las políticas internas constituyen un conjunto de normas y procedimientos que, al implementarse de manera eficaz, fortalecen la gestión financiera de las empresas nacientes y pymes, mejoran su transparencia, reducen riesgos y promueven la sostenibilidad a largo plazo. Su diseño debe ser progresivo, adaptado a la etapa de desarrollo de cada empresa y alineado con sus objetivos estratégicos y financieros específicos.

5.3. Transparencia, rendición de cuentas y su impacto en inversionistas

La transparencia y la rendición de cuentas constituyen dos pilares esenciales del buen gobierno corporativo y desempeñan un papel central en la relación entre las empresas y los inversionistas. Estos principios permiten que las organizaciones comuniquen de manera clara, honesta y oportuna información relevante sobre su situación financiera y estratégica, reduciendo la asimetría de información que suele existir entre los administradores y quienes aportan capital. La divulgación completa y estructurada de la información impulsa la confianza de los mercados y de los inversionistas en la gestión empresarial, promoviendo la estabilidad institucional y financiera (Casanova-Villalba, 2022). La transparencia implica que la empresa proporcione datos precisos y accesibles sobre su desempeño, riesgos, estructura de propiedad, decisiones clave y resultados económicos.

Para los inversionistas, contar con informes financieros claros y confiables es indispensable para evaluar la salud financiera de la organización y tomar decisiones informadas de inversión. Los reportes financieros, como estados de resultados, balances generales y flujos de efectivo, constituyen elementos básicos de esa transparencia, al ofrecer una ventana objetiva sobre la situación operativa y las perspectivas de crecimiento de la empresa. Por su parte, la rendición de cuentas se refiere a la obligación de los gestores y directivos de justificar sus acciones ante los propietarios y otros grupos de interés, explicando las decisiones estratégicas y respondiendo por los resultados alcanzados. Esta obligación fortalece la disciplina interna y crea un entorno en el que la administración actúa con mayor responsabilidad y orientación a resultados sostenibles.

La rendición de cuentas está estrechamente ligada a la transparencia, pues sin una divulgación adecuada de información, la capacidad de los inversionistas para evaluar la gestión es limitada. La interacción entre transparencia y rendición de cuentas influye directamente en la confianza de los inversionistas. Cuando una empresa mantiene prácticas consistentes de divulgación y evaluación de decisiones, los inversionistas perciben menor riesgo de conductas oportunistas,

fraudes o información oculta, lo que eleva su disposición a invertir y sostener esa inversión en el tiempo. La implementación de prácticas sólidas en estas áreas está vinculada a una mayor confianza en la administración, reduciendo la incertidumbre y el costo de financiamiento para las organizaciones (Cubero-Chango & Terán-Carrillo, 2025).

Sumado a ello, la información financiera transparente sirve como base para la reducción de la asimetría informacional entre los agentes económicos. En mercados desarrollados, los inversionistas confían más en empresas que divultan información verificada y estandarizada, ya que esto les permite comparar alternativas de inversión de forma objetiva y racional. Esta reducción de la asimetría es especialmente crítica para las pymes y las empresas nacientes, donde la percepción de riesgo es naturalmente mayor por la limitada historia operativa y financiera de las mismas (Casanova-Villalba, 2022). La claridad en los procesos de toma de decisiones, la existencia de mecanismos de auditoría y la disponibilidad de información pertinente en tiempo real elevan la percepción de seguridad en el manejo de los recursos.

Cuando los inversionistas confían en que los estados financieros y los informes gerenciales reflejan la realidad económica de la empresa, se incrementa la probabilidad de comprometer recursos financieros, lo que favorece el crecimiento y la expansión empresarial (Navarrete-Zambrano *et al.*, 2025). En este sentido, se ha demostrado que los mecanismos de transparencia y rendición de cuentas no solo afectan la percepción de riesgo, sino también la valoración del mercado de las empresas. Organizaciones que aplican prácticas robustas de divulgación y que responden de manera proactiva ante sus stakeholders tienden a presentar mejores indicadores de valor en los mercados de capital, lo que genera un círculo virtuoso de confianza, inversión y estabilidad financiera. Esto resalta el papel de la transparencia como un factor determinante en la creación de valor a largo plazo.

No obstante, la transparencia y la rendición de cuentas no se limitan únicamente a los aspectos financieros tradicionales. Con la creciente importancia de los criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG), muchas empresas amplían sus prácticas de divulgación para incluir indicadores no financieros que

también interesan a los inversionistas. La presentación de informes de sostenibilidad, métricas de impacto social o descripciones de políticas internas de gestión de riesgos amplía el espectro de la transparencia, permitiendo a los inversionistas evaluar el desempeño empresarial de manera más integral (Navarrete-Zambrano et al., 2025). Otro elemento conectado con la transparencia es la participación de los stakeholders en los procesos de gobernanza, incluyendo mecanismos como juntas de accionistas, auditorías externas y canales de comunicación directa con los inversionistas.

Estas prácticas no solo fortalecen la gobernanza interna, sino que también brindan confianza al demostrar que la empresa está abierta al escrutinio externo y comprometida con la rendición de cuentas continua. La confianza de los inversionistas se traduce no solo en decisiones de inversión más seguras, sino también en mejoras en la liquidez y estabilidad del mercado, lo cual beneficia globalmente a las empresas y a las economías locales. Los inversionistas que confían en la transparencia de una empresa tienden a mantener sus posiciones y participar activamente en procesos de financiamiento, lo que fortalece la estabilidad de la organización y favorece su acceso a recursos financieros en el futuro.

Las empresas con estructuras de gobierno corporativo fortalecidas por prácticas transparentes y mecanismos efectivos de rendición de cuentas suelen ser percibidas como menos riesgosas, ya que ofrecen mayor previsibilidad. En consecuencia, esta percepción puede traducirse en mejores condiciones de financiamiento, mayor facilidad para atraer inversión de largo plazo y relaciones más estables con actores clave del entorno (inversionistas, bancos, proveedores y reguladores). A nivel agregado, la transparencia contribuye a mercados más eficientes al reducir la incertidumbre, mejorar la asignación del capital y promover estándares de gestión responsables. Por ello, su implementación no solo favorece la sostenibilidad de la organización, sino que también impulsa el desarrollo sostenible del ecosistema empresarial y financiero en general (Casanova-Villalba, 2022).

5.4. Finanzas sostenibles, criterios ESG y creación de valor

Las finanzas sostenibles constituyen un enfoque de gestión financiera que busca no solo la rentabilidad económica, sino también la consideración de factores ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) como elementos integrales de la estrategia empresarial. Este enfoque representa una evolución de la gestión financiera tradicional, al incorporar variables que trascienden la cuenta de resultados y que tienen impacto tanto en la sostenibilidad del negocio como en su percepción ante los inversionistas y otros grupos de interés (Rivadeneira Moreira, 2021). El término ESG refiere a tres dimensiones clave: el desempeño ambiental, que abarca la gestión de recursos naturales, emisiones y eficiencia energética; el desempeño social, que considera aspectos como condiciones laborales, relaciones con comunidades y equidad; y la gobernanza, que incluye estructuras de dirección, controles internos y ética empresarial (Navarrete-Zambrano et al., 2025).

En el contexto de las empresas nacientes y las pymes, la adopción de prácticas de finanzas sostenibles implica reflexionar sobre cómo las decisiones financieras pueden generar impacto positivo más allá del corto plazo. Esta reflexión demanda herramientas de evaluación que incorporen variables no tradicionales, así como capacidades internas para medir y reportar resultados en términos ambientales y sociales, además de los puramente financieros. La creciente importancia de las finanzas sostenibles se explica, en parte, por la ampliación de las expectativas de los inversionistas, quienes actualmente valoran empresas capaces de demostrar compromiso con la sostenibilidad. Los inversionistas contemporáneos no solo buscan rentabilidad económica sino también garantizar que sus recursos contribuyen a resultados responsables (Rivadeneira Moreira, 2021).

Uno de los efectos más relevantes de incorporar criterios ESG en la gestión financiera es la creación de valor a largo plazo. Las decisiones que toman en cuenta impactos ambientales y sociales pueden fortalecer los fundamentos de la empresa y reducir riesgos asociados a regulaciones futuras o a eventos ambientales imprevistos. Esta perspectiva contribuye a la resiliencia organizacional y a una estructura financiera más sólida (Casanova-Villalba,

2022). La dimensión ambiental dentro de las finanzas sostenibles implica la implementación de políticas que reduzcan el consumo de recursos, disminuyan emisiones contaminantes y mejoren la eficiencia de procesos. Estas prácticas pueden traducirse en ahorros importantes en costos operativos, además de mejorar la reputación de la empresa ante clientes, proveedores e inversionistas interesados en modelos de negocios responsables.

En cuanto a la dimensión social, las finanzas sostenibles promueven la creación de valor a través de la gestión de talento humano, la atención a las condiciones laborales y la relación con las comunidades donde opera la empresa. El fortalecimiento de estos aspectos contribuye a mantener un clima organizacional positivo, reducir la rotación de personal y mejorar la productividad, elementos que inciden directamente en el desempeño financiero. La gobernanza, como parte del enfoque ESG, juega un papel crítico en la sostenibilidad financiera, ya que establece las reglas de juego internas que aseguran la equidad, la transparencia y la responsabilidad en la toma de decisiones. Un sistema de gobernanza robusto que incorpora criterios ESG ofrece mayor confianza a los inversionistas y favorece un uso más eficiente de los recursos financieros de la empresa (Casanova-Villalba, 2022).

La incorporación de criterios ESG también requiere sistemas de medición y reporte que permitan evaluar el desempeño sostenible de la organización. Esto implica no solo la implementación de métricas adecuadas, sino también la comunicación efectiva de estos resultados a los inversionistas y otros stakeholders, a través de informes de sostenibilidad, estados integrados o reportes especiales que complementen los informes financieros tradicionales. Para las pymes y emprendimientos, diseñar mecanismos que permitan capturar y reportar información ESG representa un desafío, dado que estos procesos suelen requerir capacidades técnicas y recursos adicionales. Sin embargo, la adopción progresiva de estas prácticas puede generar ventajas competitivas, especialmente cuando se busca acceso a financiamiento de instituciones que privilegian criterios sostenibles (Rivadeneira Moreira, 2021).

Un elemento importante de las finanzas sostenibles es su alineación con marcos internacionales y estándares globales de reporte, los cuales facilitan la

comparabilidad y credibilidad de la información. Adaptar las prácticas internas de la empresa a estos estándares puede mejorar la percepción de calidad de la información y facilitar el acceso a mercados de capitales que exigen altos niveles de transparencia (Casanova-Villalba, 2022). La creación de valor mediante la adopción de criterios ESG no se refiere únicamente a la mejora de indicadores sociales o ambientales, sino a la generación de beneficios tangibles en la gestión financiera. Empresas que implementan prácticas sostenibles pueden experimentar menores costos de financiamiento, mayor lealtad del consumidor, mejoras en la eficiencia operativa y una mayor capacidad de adaptación ante cambios regulatorios o de mercado.

La inclusión de criterios ESG también puede tener impacto positivo en la reputación corporativa, lo cual facilita la construcción de relaciones de largo plazo con inversionistas institucionales, clientes y otros actores clave. Una reputación sólida basada en prácticas sostenibles puede convertirse en un activo intangible que potencie la posición competitiva de la empresa en mercados saturados o altamente exigentes. Es importante destacar que la implantación de políticas de finanzas sostenibles debe ser coherente con la estrategia general de la empresa. La sostenibilidad no debe añadirse como un complemento aislado, sino integrarse de manera transversal en las decisiones financieras, de inversión y de gobierno corporativo, de modo que contribuya de manera efectiva a la consecución de los objetivos organizacionales (Rivadeneira Moreira, 2021).

La incorporación de finanzas sostenibles dentro del marco de gobierno corporativo mejora la calidad de la toma de decisiones, al promover políticas de transparencia, medición de impacto, rendición de cuentas y asignación responsable de recursos. Esto contribuye a la creación de valor sostenible al alinear objetivos financieros con metas de largo plazo, fortaleciendo la confianza de inversionistas y financiadores que buscan empresas con prácticas de gestión responsables y menor exposición a riesgos. En consecuencia, la integración ESG no debe verse como un costo adicional, sino como un componente que puede elevar la competitividad, facilitar el acceso a capital y consolidar una base más sólida para un crecimiento responsable y duradero (Herrera-Sánchez, 2021).

5.5. Finanzas sostenibles, criterios ESG y creación de valor

Las finanzas sostenibles han emergido como una respuesta al creciente reconocimiento de que las decisiones económicas no pueden separarse de sus implicaciones ambientales, sociales y de gobernanza. Este enfoque busca equilibrar la rentabilidad con la responsabilidad, integrando en la gestión financiera criterios que promuevan la sostenibilidad a largo plazo y el impacto positivo en el entorno (Herrera-Sánchez, 2021). El concepto ESG ambiental, social y de gobernanza se ha consolidado como el estándar para evaluar la sostenibilidad empresarial. Estos criterios permiten analizar cómo una organización gestiona sus riesgos y oportunidades relacionados con el medio ambiente, su relación con la comunidad, los empleados. Para las empresas nacientes, integrar estos elementos desde su fase inicial puede representar una ventaja estratégica clave (Naranjo Armijo & Barcia Zambrano, 2021).

A diferencia de los enfoques tradicionales centrados exclusivamente en los resultados económicos, las finanzas sostenibles consideran que el verdadero valor empresarial se construye sobre la base de prácticas responsables que generen beneficios no solo para los accionistas, sino también para la sociedad y el planeta. Esto implica redefinir el éxito empresarial con una visión holística que priorice el impacto positivo junto con el rendimiento financiero (Hurtado Guevara & Pinargote Pinargote, 2021). Esta tendencia ha impulsado una transformación en la manera en que se estructuran las inversiones, y ha promovido la creación de fondos de inversión especializados en empresas que demuestran un compromiso real con los principios ESG (Naranjo Armijo & Barcia Zambrano, 2021).

En el caso de las pymes y startups, incorporar criterios ESG no es solo una cuestión de reputación o cumplimiento normativo, sino una herramienta para mejorar su acceso al financiamiento. Muchas entidades financieras e inversores institucionales han comenzado a priorizar proyectos sostenibles, canalizando recursos hacia modelos de negocio que integran la sostenibilidad como parte fundamental de su estructura (Hurtado Guevara & Pinargote Pinargote, 2021). La dimensión ambiental del enfoque ESG incluye acciones como el uso eficiente de recursos naturales, la reducción de emisiones de carbono, la gestión de

residuos y la implementación de energías limpias. Para las empresas nacientes, estas prácticas pueden representar no solo un compromiso ambiental, sino una forma de reducir costos operativos, mejorar procesos y cumplir con exigencias regulatorias futuras (Naranjo Armijo & Barcia Zambrano, 2021).

Desde el punto de vista social, las finanzas sostenibles promueven la equidad, la inclusión y el respeto por los derechos laborales. Esto implica ofrecer condiciones de trabajo dignas, promover la diversidad, establecer relaciones responsables con las comunidades y garantizar prácticas éticas en toda la cadena de suministro. Las empresas que adoptan esta dimensión suelen generar mayores niveles de lealtad, atracción de talento y aceptación social (Hurtado Guevara & Pinargote Pinargote, 2021). En cuanto a la gobernanza, se refiere a la calidad y transparencia de los procesos decisarios dentro de la empresa. Esto incluye la existencia de estructuras organizativas claras, mecanismos de supervisión, políticas anticorrupción y una cultura de cumplimiento. Una buena gobernanza no solo mejora la eficiencia interna, sino que reduce riesgos reputacionales y financieros.

Uno de los desafíos principales para las empresas emergentes es cómo integrar estos criterios ESG en su gestión financiera sin comprometer su viabilidad económica en las etapas iniciales. Si bien puede parecer complejo implementar prácticas sostenibles desde el inicio, adoptar un enfoque gradual y adaptado a la realidad de la organización permite construir una base sólida para un crecimiento responsable. Un paso inicial hacia la sostenibilidad financiera consiste en realizar un autodiagnóstico para identificar las áreas donde la empresa puede generar mayor impacto. A partir de ello, se pueden definir políticas internas, establecer indicadores de desempeño ESG y desarrollar capacidades organizacionales que faciliten la toma de decisiones integradas (Herrera-Sánchez, 2021).

La medición y reporte del desempeño ESG son componentes esenciales en este proceso. La elaboración de informes de sostenibilidad, aunque no obligatoria en muchos países para pymes, puede ser una herramienta útil para comunicar el compromiso de la empresa con sus valores y prácticas responsables. Estos informes pueden incluir tanto métricas cualitativas como cuantitativas que

reflejen el progreso en áreas clave (Naranjo Armijo & Barcia Zambrano, 2021). Incluso, existen estándares internacionales que orientan a las empresas sobre cómo reportar su desempeño ESG, como el Global Reporting Initiative (GRI) o los Principios para la Inversión Responsable (PRI). Adoptar estos marcos de referencia aporta legitimidad a la gestión sostenible de la empresa y mejora la comparabilidad ante potenciales inversores.

Otro aspecto importante es la integración de la sostenibilidad en la planificación financiera. Esto implica considerar los efectos financieros de riesgos no tradicionales, como los derivados del cambio climático, la escasez de recursos o las tensiones sociales. Las empresas que internalizan estos factores están mejor preparadas para anticipar escenarios complejos y asegurar su continuidad operativa (Hurtado Guevara & Pinargote Pinargote, 2021). Desde una perspectiva de inversión, los proyectos que incorporan criterios ESG suelen contar con una mayor estabilidad a largo plazo. Esta percepción favorece la captación de capital paciente, es decir, aquel que está dispuesto a permanecer en la empresa por más tiempo a cambio de un crecimiento sostenido y con propósito. Para startups, este tipo de inversión puede ser crucial en las primeras etapas (Herrera-Sánchez, 2021).

A su vez, las finanzas sostenibles no se limitan a grandes transformaciones. En muchos casos, pequeños cambios en la política de compras, en la gestión del talento o en la eficiencia energética pueden generar impactos significativos y medibles. Lo importante es que la sostenibilidad se convierta en un principio transversal, presente en todas las decisiones y áreas del negocio (Rivadeneira Moreira, 2021). La incorporación de criterios ESG también puede ser una fuente de innovación. Al adoptar una mentalidad sostenible, las empresas exploran nuevos modelos de negocio, productos y servicios que respondan a las necesidades sociales y ambientales de su entorno. Esto abre oportunidades en mercados emergentes, mejora la diferenciación y fortalece la propuesta de valor (Naranjo Armijo & Barcia Zambrano, 2021).

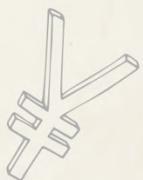
En este sentido, no se trata únicamente de cumplir con exigencias externas o tendencias del mercado, sino de adoptar una visión estratégica que conecte la creación de valor económico con el bienestar colectivo y la protección del

entorno. Cuando una empresa integra finanzas sostenibles en su estructura de gestión, puede mejorar su reputación, fortalecer relaciones con clientes e inversionistas, acceder a mejores condiciones de financiamiento y aumentar su legitimidad social. En consecuencia, el enfoque ESG actúa como un marco orientador que impulsa un crecimiento responsable, capaz de sostenerse en el tiempo y de generar impactos positivos más allá de los resultados financieros inmediatos (Herrera-Sánchez, 2021).

CAPITULO

06

INNOVACIÓN FINANCIERA, DIGITALIZACIÓN Y SOSTENIBILIDAD EN EMPRENDIMIENTOS



money



IDEA



Innovación financiera, digitalización y sostenibilidad en emprendimientos

En la actualidad, la gestión financiera de los emprendimientos ha experimentado una transformación significativa impulsada por la digitalización y el avance tecnológico. Las nuevas herramientas digitales están redefiniendo la forma en que las empresas nacientes acceden al capital, gestionan sus recursos, controlan sus operaciones contables y toman decisiones estratégicas en entornos cada vez más competitivos y cambiantes (Herrera-Sánchez, 2021). El desarrollo de tecnologías aplicadas a las finanzas ha abierto oportunidades inéditas para los emprendedores. Soluciones como plataformas automatizadas de gestión contable, aplicaciones de análisis financiero en tiempo real y sistemas digitales de proyección de flujos de caja permiten una administración más eficiente, flexible y transparente, especialmente en las primeras etapas del ciclo de vida empresarial.

Uno de los avances más relevantes ha sido la democratización del acceso al financiamiento. Mecanismos como el crowdfunding, las redes de inversión digital y los entornos colaborativos de capital permiten a las startups obtener recursos sin recurrir necesariamente a los canales tradicionales. Esta diversificación de fuentes ha empoderado a los nuevos emprendedores y ha facilitado la participación de pequeños inversionistas en iniciativas innovadoras (Casanova-Villalba, 2022). A la par del desarrollo tecnológico, se ha fortalecido una visión financiera centrada en la sostenibilidad. Cada vez más emprendimientos integran criterios ambientales, sociales y de gobernanza en sus estrategias de negocio. En este contexto, la transparencia, la rendición de cuentas y la medición de impacto se vuelven componentes clave de la gestión financiera (Naranjo Armijo & Barcia Zambrano, 2021).

El surgimiento de tecnologías como el blockchain y los criptoactivos también ha tenido un efecto transformador. Estas herramientas permiten diseñar sistemas descentralizados de registro y financiamiento, agilizar procesos mediante contratos inteligentes y facilitar el acceso a capital mediante la tokenización de

activos. Estas innovaciones representan nuevas posibilidades para optimizar la eficiencia financiera y fortalecer la confianza entre los actores del ecosistema emprendedor (Navarrete-Zambrano et al., 2025). Sin embargo, esta revolución digital y financiera también plantea desafíos. Las empresas nacientes deben adaptarse a marcos regulatorios en constante evolución, garantizar la seguridad de la información y adoptar principios éticos en el uso de tecnologías avanzadas.

Una gestión inadecuada de estos factores puede comprometer la sostenibilidad del proyecto empresarial, incluso cuando existan buenas condiciones de mercado. Este capítulo aborda, desde una perspectiva aplicada, cómo las nuevas tecnologías financieras pueden convertirse en aliadas estratégicas para el crecimiento de las empresas emergentes. Se analizarán herramientas digitales, modelos de negocio sostenibles, aplicaciones de inteligencia artificial y mecanismos innovadores de financiación, con el fin de ofrecer al lector una comprensión integral de los nuevos paradigmas financieros que configuran el entorno de los emprendimientos actuales (Jara-Álvarez et al., 2025).

6.1. La transformación digital de las finanzas emprendedoras

La transformación digital de las finanzas emprendedoras constituye uno de los cambios más significativos en la administración contemporánea de empresas nacientes. Este proceso implica la adopción de tecnologías digitales que permiten mejorar la gestión de recursos, optimizar procesos contables y facilitar la toma de decisiones estratégicas basadas en información en tiempo real. Para emprendimientos con recursos limitados, estas herramientas representan una oportunidad para competir con mayor eficiencia en mercados complejos y dinámicos (Casanova-Villalba, 2022). En primer lugar, la digitalización ha modificado sustancialmente la forma en que los emprendedores registran, procesan y presentan información financiera.

Las soluciones basadas en la nube han reemplazado progresivamente los sistemas tradicionales de registro manual, permitiendo la integración de funciones contables, bancarias y de reporte en una única plataforma accesible desde cualquier dispositivo con conexión a internet. Esto no solo reduce errores humanos, sino que también agiliza la generación de estados financieros precisos

y actualizados (Casanova-Villalba, 2022). El uso de plataformas automatizadas ha facilitado la conciliación bancaria, el seguimiento de ingresos y egresos, y la gestión de cuentas por pagar y por cobrar. La automatización de estas tareas rutinarias libera tiempo para que los fundadores y equipos financieros puedan centrarse en actividades estratégicas, tales como la planificación presupuestaria y el análisis de tendencias económicas que afectan al negocio. De esta manera, la digitalización contribuye a una gestión más proactiva y menos reactiva.

Otra dimensión crucial de la transformación digital es la integración de herramientas de análisis financiero avanzado. Estas aplicaciones permiten a los emprendedores simular escenarios de inversión, evaluar riesgos y proyectar flujos de caja bajo diferentes supuestos. Al disponer de modelos predictivos accesibles, las empresas emergentes pueden anticipar problemas de liquidez, optimizar estructuras de costos e identificar oportunidades de crecimiento con mayor precisión (Naranjo Armijo & Barcia Zambrano, 2021). También, la digitalización impulsa la transparencia financiera. La posibilidad de generar reportes dinámicos y visualizaciones claras de los datos financieros favorece la comunicación con inversionistas, socios y entidades financieras.

Esta transparencia es especialmente relevante en procesos de búsqueda de financiación, ya que los posibles inversionistas demandan evidencia objetiva de la salud financiera del emprendimiento para evaluar su potencial de retorno. La gestión de la tesorería también ha evolucionado gracias a soluciones digitales. Las aplicaciones de control de flujo de efectivo permiten configurar alertas automáticas ante eventos como fechas de vencimiento de pagos o variaciones significativas en el saldo disponible. Este tipo de herramientas mejora la capacidad de reacción frente a cambios inesperados en el entorno financiero y fortalece la disciplina de pago dentro de la organización (Hurtado Guevara & Pinargote Pinargote, 2021).

La aparición de plataformas de contabilidad colaborativa ha facilitado el trabajo remoto entre contadores, asesores financieros y emprendedores. Mediante sistemas con acceso controlado por roles, los diferentes agentes pueden trabajar simultáneamente sobre la misma base de datos, lo que favorece una mayor coherencia en los procesos contables y reduce la duplicación de esfuerzos. En

paralelo, el acceso a servicios digitales bancarios ha cambiado la manera en que las startups gestionan sus relaciones con las instituciones financieras. Las aplicaciones bancarias empresariales modernas ofrecen integración directa con herramientas contables, permitiendo el registro automático de transacciones, la programación de pagos recurrentes y la optimización de la gestión de liquidez.

No obstante, la transformación digital de las finanzas también plantea desafíos importantes. La dependencia de sistemas tecnológicos requiere desarrollar capacidades internas de gestión de TI, seguridad de la información y protección de datos sensibles. Asimismo, los emprendedores deben evaluar cuidadosamente la compatibilidad de las herramientas digitales con sus procesos existentes para evitar costos innecesarios o la fragmentación de sistemas. Otro aspecto a considerar es la brecha digital entre quienes tienen acceso y habilidades para utilizar tecnologías avanzadas y quienes no. La falta de alfabetización digital o la carencia de recursos para invertir en soluciones sofisticadas puede limitar la adopción plena de estos avances, aumentando así la brecha entre empresas que se digitalizan con éxito y las que quedan rezagadas (Hurtado Guevara & Pinargote Pinargote, 2021).

En ese sentido, aquellas empresas que integren estas herramientas de manera coherente con sus objetivos de negocio y no solo por moda estarán mejor posicionadas para responder a la volatilidad del mercado, optimizar su estructura de costos y sostener procesos de crecimiento escalable. Además, la digitalización financiera incrementa la transparencia y la calidad de los reportes, lo que mejora la credibilidad frente a terceros y facilita la comunicación con inversionistas, bancos y aliados estratégicos. En consecuencia, el uso inteligente de soluciones digitales no solo impulsa la competitividad, sino que también fortalece la sostenibilidad del emprendimiento al promover decisiones basadas en datos, control financiero más riguroso y un crecimiento consistente a largo plazo.

6.2. Finanzas abiertas (Open Finance) y democratización del acceso al capital

Las finanzas abiertas, conocidas también como Open Finance, representan una evolución significativa del concepto tradicional de interconexión financiera. Este enfoque promueve la compartición segura de datos financieros entre entidades mediante interfaces tecnológicas, lo que permite desarrollar servicios personalizados y una mayor integración entre plataformas de diferentes proveedores. Para los emprendimientos y las pymes, esta apertura representa una oportunidad para acceder a soluciones financieras adaptadas a sus necesidades sin depender exclusivamente de la banca tradicional (Hurtado Guevara & Pinargote Pinargote, 2021).

En esencia, Open Finance se basa en la idea de que los consumidores y empresas sean los dueños de sus propios datos financieros y puedan autorizarlos a terceros, tales como plataformas FinTech, software de gestión o agencias de análisis financiero. Esto habilita un ecosistema en el que las herramientas y servicios compiten por ofrecer valor agregado a partir de la información compartida, potenciando la eficiencia y la innovación en productos financieros (Rivadeneira Moreira, 2021). Para los emprendimientos, esta apertura supone una reducción de barreras de entrada al mercado financiero. En el pasado, las startups enfrentaban dificultades para presentar historiales financieros sólidos ante instituciones tradicionales debido a la falta de registros formales o historial crediticio.

Open Finance permite que, con el consentimiento del usuario, se compartan datos de ventas, flujos de efectivo o patrones de pago con proveedores de financiamiento alternativo, lo que facilita evaluaciones de riesgo más precisas y accesibles (Casanova-Villalba, 2022). Además, la interconexión entre aplicaciones contables, bancos digitales y plataformas de análisis permite una visión holística del perfil financiero de la empresa. Esto reduce la necesidad de duplicar procesos de verificación cada vez que se solicita financiamiento, agilizando la aprobación y reduciendo costos operativos. De esta forma, los emprendedores pueden dedicar más tiempo a las actividades centrales de su negocio y menos a la gestión documental y burocrática.

Otro aspecto relevante de Open Finance es la proliferación de servicios financieros personalizados. Con el acceso consentido a datos financieros reales, las plataformas pueden ofrecer recomendaciones ajustadas a la realidad económica de cada empresa. Esto incluye alertas de liquidez, sugerencias de optimización de gastos o propuestas de financiamiento adaptadas a los ciclos comerciales de la startup. La democratización del acceso al capital va de la mano con la diversificación de fuentes de financiamiento. Open Finance facilita la convivencia de bancos tradicionales, plataformas FinTech, fondos de inversión y otros agentes de mercado, permitiendo que los emprendimientos elijan entre múltiples alternativas según sus necesidades de crecimiento, plazos y condiciones de financiamiento.

Esta pluralidad contribuye a que las empresas nacientes no queden atadas a la estructura rígida de una sola institución financiera (Navarrete-Zambrano et al., 2025). Es importante destacar que la apertura financiera también impulsa la competencia entre proveedores de servicios. Las instituciones que antes gozaban de posiciones dominantes deben ahora mejorar la calidad de sus servicios, flexibilizar sus políticas y ofrecer productos más innovadores para mantener la preferencia de los usuarios. Esto genera un entorno favorable para que las startups accedan a mejores condiciones de crédito, financiamiento y servicios adicionales como seguros o gestión de pagos.

La posibilidad de compartir datos con plataformas de análisis avanzado permite que nuevos actores accedan a modelos de evaluación de riesgo más sofisticados. Estos modelos utilizan algoritmos que identifican patrones y determinan perfiles de riesgo que van más allá de la calificación crediticia tradicional (Casanova-Villalba, 2022). Para los emprendimientos, esto puede significar un acceso más justo y equitativo a mejores condiciones de financiamiento. La democratización del acceso al capital no se limita a la obtención de recursos financieros, sino que también se extiende a herramientas de gestión y planificación financiera. Con Open Finance, las pymes y startups pueden integrar sus datos con aplicaciones de presupuesto, control de inventarios y proyección de ventas, obteniendo así una visión consolidada que fortalece la toma de decisiones estratégicas.

Adicionalmente, este nuevo paradigma también trae consigo desafíos importantes relacionados con la seguridad y privacidad de los datos. La apertura exige que los emprendedores comprendan las implicaciones de compartir su información financiera con terceros y que establezcan mecanismos de control sobre quién accede a sus datos y con qué finalidad. La gestión de consentimientos y la supervisión de accesos son aspectos que deben formar parte de las prácticas financieras de toda empresa digitalizada (Cubero-Chango & Terán-Carrillo, 2025). A su vez, la infraestructura tecnológica de Open Finance requiere que los emprendimientos cuenten con capacidades digitales mínimas. La falta de alfabetización tecnológica o la carencia de sistemas que permitan la interoperabilidad de datos puede limitar los beneficios potenciales de este enfoque.

En consecuencia, la capacitación y la adopción de herramientas digitales adecuadas se convierten en factores cruciales para aprovechar plenamente las oportunidades de Open Finance (Maldonado-Nova, 2022). Otro punto a considerar es la regulación y supervisión del ecosistema financiero abierto. Para que este funcione de manera equitativa y segura, es necesario que existan marcos regulatorios claros que protejan a los usuarios, eviten prácticas abusivas y establezcan estándares de interoperabilidad y seguridad. La ausencia de regulaciones robustas puede generar incertidumbre y riesgos adicionales para los emprendedores y las pymes. A pesar de estos desafíos, la integración de Open Finance en la estrategia financiera de los emprendimientos puede contribuir significativamente a su crecimiento sostenible.

La mayor transparencia, la competencia entre proveedores, la personalización de servicios y la diversificación de fuentes de financiamiento son factores que facilitan el acceso al capital de manera más inclusiva y eficiente (Maldonado-Nova, 2022). En definitiva, las finanzas abiertas representan una revolución en la forma de entender la relación entre las empresas y el sistema financiero. Para los emprendimientos, adoptar este enfoque implica no solo acceso a mejores instrumentos de financiamiento, sino también la posibilidad de construir una gestión financiera más ágil, transparente y alineada con sus objetivos de crecimiento. La democratización del acceso al capital es, por tanto, una pieza

clave en la consolidación de un ecosistema emprendedor más dinámico, competitivo e inclusivo.

6.3. Blockchain y criptomonedas en la financiación de startups

El avance de tecnologías descentralizadas ha dado lugar a un nuevo paradigma en la financiación de startups: la aplicación de blockchain y criptomonedas como mecanismos alternativos de acceso a capital. Blockchain, entendido como un registro distribuido, inmutable y transparente, ofrece una infraestructura que puede transformar la forma en que las empresas emergentes estructuran sus operaciones financieras, reducen intermediarios y aumentan la confianza entre los distintos actores del ecosistema. Una de las aplicaciones más destacadas de esta tecnología es la tokenización de activos. Mediante tokenización, activos reales o derechos financieros pueden representarse digitalmente en forma de tokens negociables en una cadena de bloques.

Esto permite a las startups fraccionar su propiedad o derechos de ingreso, facilitando la participación de diversos inversionistas, incluso con aportes pequeños, sin los costos y complejidad que implican los mercados financieros tradicionales (Hermosa-Vega, 2022). Relacionado con la tokenización, las Ofertas Iniciales de Monedas (ICO) y las variantes más recientes como las Ofertas de Seguridad Tokenizadas (STO) o las Ofertas de Tokens de Utilidad (Utility Token Offerings) se han convertido en mecanismos innovadores para que las startups obtengan financiamiento directamente de la comunidad de inversionistas. A través de estas modalidades, las empresas pueden recaudar fondos emitiendo tokens que representan derechos futuros o acceso a productos y servicios, lo cual abre posibilidades que los sistemas de capital tradicionales no siempre facilitan (Casanova-Villalba, 2022).

La estructura de blockchain también fortalece la transparencia y trazabilidad de las transacciones financieras, aspectos especialmente importantes para los inversionistas que buscan minimizar riesgos asociados con la opacidad de la información. Al estar registrados de manera inmutable en una red distribuida, los movimientos de fondos y la emisión de tokens pueden verificarse públicamente, lo que reduce las posibilidades de fraude y aumenta la credibilidad del proyecto.

financiado (Herrera-Sánchez, 2021). También, las criptomonedas pueden facilitar transacciones rápidas y de bajo costo, sin la necesidad de intermediarios bancarios o de pagos tradicionales. Para startups que operan a nivel internacional o en mercados donde el acceso a servicios bancarios es limitado, esta característica constituye una ventaja competitiva significativa.

La eliminación de barreras geográficas y de tiempos de procesamiento permite que los fondos lleguen con mayor eficiencia, acelerando el desarrollo de iniciativas empresariales. Incluso, la adopción de tecnologías basadas en blockchain y criptomonedas también presenta desafíos notables. La volatilidad del valor de las criptomonedas puede impactar en la evaluación real de los recursos obtenidos en una ICO o similar. Si la moneda en que se recaudan los fondos experimenta fluctuaciones significativas, la capacidad de la startup para planificar financieramente sus operaciones puede verse afectada. Este factor obliga a las empresas a desarrollar estrategias de cobertura o conversión que mitiguen riesgos asociados con la volatilidad del mercado cripto (Hermosa-Vega, 2022).

Sumado a ello, la regulación del uso de criptomonedas y mecanismos de financiación basados en blockchain aún se encuentra en desarrollo en muchas jurisdicciones. La falta de marcos normativos claros puede generar incertidumbre legal para las startups que desean aprovechar estas herramientas, así como para los inversionistas que buscan protección y certidumbre jurídica. En este sentido, las empresas emergentes deben equilibrar la innovación con el cumplimiento de normas que garanticen su operación dentro del marco legal vigente. En último lugar, a pesar de los retos, la incorporación de blockchain y criptomonedas en la estrategia de financiación de una startup puede abrir nuevos canales de participación y financiamiento colaborativo, democratizando el acceso al capital y permitiendo la construcción de comunidades de apoyo alrededor de proyectos con visión innovadora.

Al incorporar mecanismos como plataformas fintech, equity crowdfunding, tokenización o modelos basados en tecnología blockchain, las empresas emergentes pueden reducir barreras tradicionales, acelerar procesos de levantamiento de fondos y fortalecer su visibilidad en mercados más amplios.

Además, esta orientación posiciona a las startups dentro de tendencias tecnológicas emergentes que continúan redefiniendo las finanzas globales, impulsando nuevas formas de intermediación, evaluación de riesgo y construcción de confianza mediante datos y trazabilidad. En consecuencia, no se trata únicamente de conseguir recursos, sino de integrarse a un ecosistema financiero en transformación, donde la innovación tecnológica se convierte en un factor estratégico para competir, escalar y sostener el crecimiento en el tiempo (Herrera-Sánchez, 2021).

6.4. Sostenibilidad e impacto social en la estrategia financiera

La sostenibilidad y el impacto social se han convertido en elementos fundamentales dentro de las estrategias financieras de las empresas emergentes. Esta transformación responde a una mayor conciencia global sobre los efectos ambientales y sociales que las actividades económicas generan. En el contexto de las startups y las pymes, integrar criterios de sostenibilidad en la gestión financiera implica no solo maximizar beneficios económicos, sino considerar el valor que estas empresas aportan a su entorno y las comunidades donde operan (Sarmiento-Martínez, 2022). Incorporar elementos de sostenibilidad en las decisiones financieras exige una redefinición del concepto tradicional de rendimiento, ampliándolo para incluir métricas que capturan efectos ambientales y resultados sociales.

Esto obliga a los emprendedores a considerar indicadores tales como la reducción de emisiones, uso eficiente de recursos y contribución al bienestar de grupos vulnerables, entre otros. Este enfoque no solo responde a demandas éticas, sino que también puede traducirse en ventajas competitivas en mercados donde consumidores e inversionistas valoran la responsabilidad social. La gestión de impacto social requiere que los emprendimientos identifiquen y midan los efectos de sus operaciones sobre distintos grupos de interés. Esto conlleva la definición de métricas claras y la implementación de sistemas de seguimiento que permitan evaluar resultados tangibles. Por ejemplo, medir la cantidad de empleo generado en comunidades locales, o evaluar la reducción de desechos

producidos por la actividad productiva, son prácticas cada vez más comunes en empresas comprometidas con la sostenibilidad.

Hoy más que nunca, los fondos de inversión y los capitales de riesgo buscan proyectos que, además de generar rentabilidad, demuestren un compromiso con la sostenibilidad. Esto se traduce en condiciones de financiación más favorables para aquellas startups que integran prácticas responsables en sus modelos de negocio (Herrera-Sánchez, 2021). Una dimensión central de este enfoque es la incorporación de criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) como parte de la evaluación financiera y de riesgos. Las métricas ESG permiten evaluar no solo el desempeño económico de una empresa, sino también su impacto en aspectos como derechos laborales, equidad de género, utilización de energías limpias y transparencia organizacional. Esta evaluación integral resulta clave para generar confianza en los inversionistas y stakeholders.

Las empresas que adoptan estrategias financieras sostenibles a menudo experimentan beneficios adicionales como una mayor lealtad de clientes, fortalecimiento de la reputación y acceso a mercados que valoran prácticas éticas. En muchos casos, estos beneficios intangibles se traducen en ventajas competitivas que contribuyen a la estabilidad financiera a largo plazo. La percepción positiva de la marca puede incluso convertirse en un factor de atracción para talento humano altamente calificado (Sarmiento-Martínez, 2022). La sostenibilidad también implica una gestión responsable de los recursos naturales y materiales. Para las startups, esto puede significar implementar procesos productivos eficientes, minimizar el desperdicio o recurrir a tecnologías menos contaminantes.

Estas prácticas tienden a reducir costos operativos a largo plazo, lo que impacta positivamente en la rentabilidad y la resiliencia financiera ante fluctuaciones del mercado. En paralelo, el impacto social se extiende a los modelos de negocio que buscan generar beneficios directos a comunidades vulnerables o segmentos tradicionalmente excluidos del sistema económico formal. Los emprendimientos de impacto social adoptan la sostenibilidad como eje central de su propuesta de valor, articulando objetivos financieros con metas de desarrollo comunitario.

Estos modelos demuestran que es posible alinear objetivos económicos y sociales de manera coherente.

La medición del impacto social se convierte en un componente crítico para garantizar que las acciones emprendidas produzcan cambios concretos. Para ello, muchas startups implementan sistemas de evaluación que cuantifican el efecto de sus intervenciones en indicadores como empleo, acceso a servicios básicos o calidad de vida. Este enfoque sistemático no solo fortalece la estrategia financiera, sino que legitima las acciones de la empresa frente a inversionistas y comunidades (Sarmiento-Martínez, 2022). En definitiva, incorporar sostenibilidad e impacto social en la estrategia financiera exige una visión integral que combine rentabilidad con responsabilidad. Las empresas emergentes que adoptan este enfoque desarrollan capacidades estratégicas que no solo mejoran su desempeño económico, sino que también fortalecen su contribución positiva al entorno.

6.5. Inteligencia artificial y analítica avanzada en la toma de decisiones

La inteligencia artificial (IA) y la analítica avanzada han emergido como herramientas transformadoras en la gestión financiera de emprendimientos y pymes. Estas tecnologías permiten procesar grandes volúmenes de datos en tiempo real, generando insights valiosos para la toma de decisiones estratégicas que antes requerían largos procesos de análisis manual. En el entorno dinámico de las startups, donde la capacidad de reacción puede determinar la supervivencia o el crecimiento, la IA se ha convertido en un recurso esencial para optimizar procesos financieros y anticipar riesgos. Mediante algoritmos de aprendizaje automático, es posible analizar tendencias históricas e información actual del mercado para proyectar escenarios futuros con mayor precisión (Rivadeneira-Moreira, 2023).

Esta capacidad predictiva fortalece la planificación presupuestaria y permite a los emprendedores tomar decisiones oportunas para gestionar liquidez, planificar inversiones o ajustar estrategias comerciales. La analítica avanzada

también facilita la evaluación de riesgos financieros. Tradicionalmente, las evaluaciones de riesgo se basaban en métricas estáticas o en información histórica limitada. Hoy, modelos impulsados por IA pueden integrar múltiples variables, desde datos transaccionales hasta patrones de comportamiento de clientes y condiciones macroeconómicas, para generar puntuaciones de riesgo más detalladas. Esto se traduce en una gestión de riesgos más robusta y en una mejor asignación de recursos financieros.

Otro aporte relevante de estas tecnologías es la automatización de procesos contables y financieros. La IA puede encargarse de tareas repetitivas como la clasificación de transacciones, la conciliación de cuentas y la generación de reportes financieros regulares, liberando tiempo para que los equipos humanos se centren en análisis estratégicos. Esta automatización no solo ahorra recursos, sino que también reduce errores humanos y mejora la consistencia de la información financiera. La detección de anomalías es otro ámbito donde la IA aporta un valor significativo. Algoritmos sofisticados pueden identificar patrones atípicos en los datos financieros que podrían indicar fraudes, errores o comportamientos inusuales en el flujo de recursos.

Detectar estas señales tempranamente permite a las startups actuar de forma preventiva, fortaleciendo la seguridad financiera y la confianza de inversionistas y socios. Incluso, la analítica avanzada facilita la segmentación de información para apoyar la optimización de estrategias de crecimiento. Por ejemplo, al analizar el comportamiento de los clientes, los emprendimientos pueden identificar segmentos con mayor potencial de rentabilidad y focalizar recursos en estrategias de captación y retención más eficientes. Este uso de análisis de datos contribuye a una gestión más certera de los recursos financieros disponibles, también, la integración de IA y analítica avanzada también presenta desafíos.

Requiere que las startups cuenten con capacidades técnicas para manejar herramientas avanzadas, así como con políticas claras de gestión de datos que garanticen la calidad, seguridad y privacidad de la información. La inversión en infraestructura tecnológica y en talento especializado puede ser una barrera para algunas empresas emergentes, por lo que su adopción debe planificarse estratégicamente de acuerdo con los objetivos del negocio (Rivadeneira-Moreira,

2023). En definitiva, a pesar de estos desafíos, la aplicación de inteligencia artificial y analítica avanzada en la toma de decisiones financieras representa una ventaja competitiva sustancial. Al proporcionar información estratégica más precisa y oportuna, estas tecnologías permiten a los emprendedores anticipar cambios, optimizar recursos y diseñar estrategias de crecimiento más eficientes.

La IA puede apoyar procesos clave como la automatización de reportes, la conciliación contable, la evaluación de escenarios de inversión y el seguimiento de indicadores críticos (burn rate, CAC, LTV, márgenes y punto de equilibrio), elevando la eficiencia interna y reduciendo errores. Al disponer de información más transparente y sustentada en datos, las startups también incrementan su credibilidad ante inversionistas y entidades financieras, lo que puede facilitar el acceso a capital y mejorar las condiciones de financiamiento. Por ello, integrar IA y analítica avanzada no solo responde a una tendencia tecnológica, sino que posiciona a las startups para responder con mayor efectividad a las demandas del mercado y consolidar una sostenibilidad sólida a largo plazo.

6.6. Ciberseguridad financiera y gestión de riesgos tecnológicos en startups

La transformación digital de las finanzas emprendedoras ha traído consigo beneficios significativos en términos de eficiencia, automatización y capacidad analítica. Sin embargo, también ha generado un aumento exponencial en la exposición de datos financieros sensibles y procesos críticos ante amenazas cibernéticas. En este contexto, la ciberseguridad financiera se erige como una disciplina estratégica esencial para cualquier startup que utilice tecnologías digitales en la administración de sus recursos y en la interacción con proveedores, clientes e inversionistas. La ciberseguridad financiera no se limita únicamente a la protección contra ataques externos, sino que abarca la gestión integral de los riesgos tecnológicos asociados con la recolección, transmisión, almacenamiento y procesamiento de información crítica.

Para una empresa naciente, una brecha de seguridad no solo representa una pérdida de datos, sino también un impacto potencialmente devastador en la

confianza de los stakeholders, la continuidad operativa y la reputación en mercados cada vez más competitivos. Uno de los principales vectores de riesgo para las startups es el acceso no autorizado a sistemas de gestión contable o bancarios. Los ataques de phishing, malware financiero o brechas de acceso pueden permitir a terceros manipular información contable, desviar recursos o interrumpir operaciones cruciales. Estas amenazas exigen que los emprendedores tengan una comprensión sólida de los mecanismos de protección necesarios, incluso desde las etapas iniciales de la empresa.

La protección de los datos sensibles requiere la implementación de controles técnicos y organizativos robustos. Entre las medidas básicas se encuentran la encriptación de datos en reposo y en tránsito, el uso de autenticación multifactor para accesos críticos, y la segmentación de redes y sistemas para limitar la exposición de información financiera a usuarios no autorizados. Estas prácticas no solo reducen el riesgo de intrusiones, sino que también demuestran un compromiso con estándares profesionales de seguridad (Sarmiento-Martínez, 2022). Además de los controles técnicos, la gestión de riesgos tecnológicos implica políticas internas claras sobre el uso de dispositivos, la gestión de contraseñas, el acceso a sistemas y la actualización continua de software.

Las startups, debido a su rapidez de operación, a veces priorizan la agilidad sobre la seguridad, lo que puede generar vulnerabilidades evitables mediante políticas de uso y control bien definidas. Otro componente crítico es la educación y sensibilización del equipo humano. La mayoría de los incidentes de ciberseguridad comienzan con errores humanos, como la apertura de enlaces maliciosos o el uso de credenciales inseguras. Por ello, formar al personal en prácticas seguras y fomentar una cultura organizacional orientada a la protección de activos digitales es esencial para minimizar riesgos (Maldonado-Nova, 2022). Las amenazas cibernéticas pueden provenir tanto del exterior como del interior de la organización.

La gestión de accesos privilegiados aquellos que permiten modificar información financiera crítica debe estar cuidadosamente administrada. Esto incluye la revisión periódica de permisos, la asignación de roles basados en la necesidad real y la supervisión continua de actividades inusuales dentro de los sistemas.

La implementación de mecanismos de monitoreo en tiempo real también es fundamental. A través de soluciones que detectan comportamientos anómalos o intentos de intrusión, las startups pueden responder de manera inmediata ante posibles ataques, reduciendo el tiempo de exposición y el impacto potencial sobre los activos financieros y operativos de la empresa (Maldonado-Nova, 2022).

La gestión de riesgos tecnológicos no puede ser estática. Las amenazas evolucionan constantemente, por lo que las startups deben actualizar sus estrategias de seguridad y realizar auditorías periódicas que identifiquen vulnerabilidades antes de que sean explotadas. Esta práctica incluye pruebas de penetración, simulaciones de ataque y revisiones de la infraestructura tecnológica. Otro aspecto a considerar es la resiliencia operativa, que se refiere a la capacidad de la empresa para continuar operando aun cuando se experimenten incidentes de seguridad. Esto puede implicar la implementación de copias de seguridad regulares, planes de recuperación ante desastres y sistemas redundantes que minimicen la interrupción de funciones críticas.

La gobernanza digital se vuelve, por tanto, un componente integral de la estrategia financiera. Los emprendedores deben establecer estructuras de responsabilidad claras, donde los líderes de la empresa comprendan su rol en la supervisión de la seguridad tecnológica y la integración de esta en la planificación estratégica del negocio. La regulación y el cumplimiento legal constituyen otro desafío relevante. Dependiendo del sector y la jurisdicción en que opere la startup, pueden existir normas específicas sobre protección de datos financieros, notificación de brechas de seguridad o gestión de incidentes. El desconocimiento o incumplimiento de estas normas puede acarrear sanciones, pérdida de licencias o litigios costosos (Jara-Álvarez et al., 2025).

Incluso, las startups que buscan financiamiento externo deben considerar que muchos inversionistas institucionales exigen evidencia de políticas de seguridad tecnológica antes de comprometer recursos. La ausencia de un enfoque estructurado de ciberseguridad puede, por ende, limitar oportunidades de inversión o retrasar procesos de due diligence. La implementación de soluciones tecnológicas que integren seguridad desde su diseño el llamado enfoque

“security by design” permite minimizar riesgos a largo plazo y reduce la necesidad de parches reactivos. Esto significa que la seguridad se incorpora desde el inicio en el desarrollo de sistemas financieros, no como una adición posterior.

Lejos de ser un gasto, estas prácticas constituyen una inversión estratégica que protege los recursos de la empresa y asegura la continuidad del negocio. Medidas como políticas de acceso, autenticación robusta, copias de seguridad, segregación de funciones, capacitación del personal y planes de respuesta a incidentes reducen la probabilidad y el impacto de fraudes, suplantaciones o robo de información. Además, una gestión sólida de riesgos tecnológicos fortalece la confianza de stakeholders inversionistas, clientes, bancos y socios al demostrar que la startup opera con estándares de control y responsabilidad. En consecuencia, la ciberseguridad no solo preserva el valor existente, sino que también habilita el crecimiento al permitir que la empresa escale con mayor solidez en un entorno cada vez más digitalizado y competitivo.

6.6.1. Políticas de ciberseguridad para la protección de activos financieros digitales

La formulación de políticas de ciberseguridad es un componente esencial en la protección de los activos financieros digitales de cualquier startup que opera con herramientas tecnológicas avanzadas. Estas políticas constituyen el marco formal que define cómo se deben gestionar, resguardar y supervisar los recursos financieros digitalizados, estableciendo roles, responsabilidades y procedimientos claros. Para empresas nacientes, que tienden a adoptar soluciones digitales rápidamente, contar con una política formalizada desde las primeras etapas fortalece la resiliencia institucional ante amenazas ciberneticas (Casanova-Villalba, 2022). Un aspecto central de dichas políticas es la definición de mecanismos de autenticación y control de accesos.

La autenticación multifactor y la asignación de credenciales únicas a cada usuario reducen significativamente el riesgo de accesos no autorizados a plataformas de contabilidad, bancos digitales o sistemas de gestión financiera. Establecer niveles de acceso diferenciados según funciones laborales permite minimizar la exposición de información crítica solo a quienes verdaderamente la

necesitan (Casanova-Villalba, 2022). La gestión de contraseñas y la actualización periódica de credenciales es otro elemento clave dentro de las políticas de ciberseguridad. La adopción de gestores de contraseñas seguros, la prohibición de reutilización de claves y la exigencia de combinaciones complejas son prácticas que, aunque sencillas, tienen un impacto directo en la protección de datos sensibles (Jara-Álvarez et al., 2025).

Estos lineamientos deben incluirse formalmente en la política para asegurar su cumplimiento por parte de todo el equipo. Además de mecanismos técnicos, una buena política debe considerar la seguridad de los sistemas en la nube y plataformas digitales donde se alojan los recursos financieros. Esto incluye evaluaciones de proveedores, acuerdos de nivel de servicio (SLA) y medidas de protección que garanticen la privacidad de la información. Las startups deben seleccionar herramientas que integren en su diseño mecanismos de protección de datos y que permitan auditorías de seguridad periódicas (Casanova-Villalba, 2022). El desarrollo de políticas de ciberseguridad también implica establecer protocolos internos de monitoreo que detecten comportamientos inusuales o intentos de intrusión.

Esto puede lograrse mediante sistemas automatizados que alerten a los administradores cuando se detectan patrones atípicos, como intentos repetidos de acceso o transferencias no habituales. La definición de estos protocolos dentro de las políticas permite una reacción más rápida y estructurada ante posibles incidentes (Herrera-Sánchez, 2021). Para terminar, la eficacia de las políticas de ciberseguridad depende de su comunicación y comprensión por parte de todo el personal. Las startups deben asegurar que cada miembro del equipo conozca los lineamientos, entienda su importancia y se comprometa con su cumplimiento. Programas de inducción, materiales de capacitación y recordatorios periódicos son herramientas útiles para consolidar una cultura organizacional orientada a la seguridad de los activos financieros digitales.

6.6.2. Planes de respuesta ante incidentes y continuidad financiera en entornos digitales

La existencia de planes de respuesta ante incidentes es un pilar fundamental para que una startup pueda enfrentar de manera ordenada y eficiente los efectos

de un ataque cibernético o una brecha de seguridad que afecte a sus recursos financieros. Estos planes constituyen protocolos estructurados que guían las acciones a seguir desde el momento en que se identifica un incidente hasta su resolución, con el objetivo de minimizar interrupciones y proteger la continuidad operativa y financiera de la empresa (Herrera-Sánchez, 2021). Un primer paso en la elaboración de estos planes es la identificación clara de los posibles escenarios de riesgo, lo cual permite priorizar recursos y diseñar respuestas específicas.

Los escenarios pueden incluir desde intentos de acceso no autorizado a sistemas financieros, hasta la interrupción de servicios críticos o el robo de datos sensibles. Al definir estos escenarios, la startup puede establecer respuestas predeterminadas que agilicen la gestión de crisis (Naranjo Armijo & Barcia Zambrano, 2021). La implementación de copias de seguridad regulares y mecanismos de recuperación de datos es un componente indispensable del plan de respuesta. La capacidad de restaurar rápidamente información financiera a partir de respaldos confiables reduce el impacto potencial de eventos disruptivos. Asimismo, la existencia de sistemas redundantes que permitan la continuidad de operaciones, aún cuando algunos servicios se vean comprometidos, fortalece la resiliencia financiera de la organización.

Un aspecto complementario es la definición de procedimientos de notificación ante incidentes, tanto hacia las autoridades competentes como hacia los inversionistas y partes interesadas relevantes. Una comunicación transparente y oportuna contribuye a mantener la confianza de los stakeholders y cumple con requisitos regulatorios que, en muchos casos, exigen la divulgación de brechas de seguridad que afecten información sensible (Naranjo Armijo & Barcia Zambrano, 2021). La fase de evaluación post-incidente permite analizar las causas del evento, medir el impacto real sobre los activos financieros y ajustar los procedimientos internos de gestión de riesgos. Esta retrospectiva no solo facilita la identificación de fallas en los controles existentes, sino que también alimenta la mejora continua de los planes de respuesta, de manera que la organización esté mejor preparada para futuros retos tecnológicos.

La integración de la continuidad financiera dentro de los planes de respuesta implica considerar no solo la protección de datos, sino también la garantía de operaciones ininterrumpidas relacionadas con la gestión de recursos. Esto puede incluir la planificación de flujos de caja alternativos, acuerdos de respaldo con proveedores tecnológicos y estrategias de financiación contingente que aseguren la solvencia del emprendimiento aun frente a crisis de seguridad (Herrera-Sánchez, 2021). En resumen, el desarrollo y la actualización periódica de estos planes deben convertirse en una práctica institucional. Las pruebas regulares, como simulacros de incidentes o auditorías de seguridad, permiten validar la efectividad de las acciones definidas y asegurar que el equipo esté familiarizado con sus responsabilidades.

De este modo, las startups pueden enfrentar los desafíos tecnológicos con mayor confianza, al implementar controles que reduzcan la exposición a fraudes, interrupciones operativas y pérdidas derivadas de incidentes de ciberseguridad. Proteger los recursos financieros no se limita a evitar accesos no autorizados, sino que implica fortalecer la continuidad del negocio mediante prácticas como monitoreo de transacciones, respaldos periódicos, políticas de acceso y capacitación del personal para prevenir errores y ataques de ingeniería social. Asimismo, una gestión preventiva de riesgos tecnológicos mejora la trazabilidad y la confiabilidad de la información financiera, lo cual resulta clave para la toma de decisiones y el cumplimiento de obligaciones legales (Jara-Álvarez et al., 2025).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Referencias Bibliográficas

- Alemany, L., & Andreoli, J. J. (Eds.). (2018). *Entrepreneurial Finance: The Art and Science of Growing Ventures*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781108368070.002>
- Amoa-Gyarteng, Karikari (2023): Overcoming Financial Challenges for Small and Medium Enterprises: Strategies for Entrepreneurial Success, ZBW – Leibniz Information Centre for Economics, Kiel, Hamburg. <https://hdl.handle.net/10419/270609>
- Asest. (2025). *Financiamiento del Estado para emprendedores: programas actuales de apoyo económico y líneas de crédito público*. <https://asest.es/story/financiamiento-del-estado-para-emprendedores/>
- Bellavitis, C., Filatotchev, I., Kamuriwo, D. S., & Vanacker, T. (2016). Entrepreneurial finance: new frontiers of research and practice. *Entrepreneurial Finance: New Frontiers of Research and Practice, Special Issue, Journal of International Financial Management & Accounting*. <https://doi.org/10.1080/13691066.2016.1259733>
- Bonini, S., Capizzi, V., Giudici, G., & Tenca, F. (2025). (Im)perfect substitutes: Business angels and crowd-sourced start-up funding. *International Review of Financial Analysis*, 104532. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2025.104532>
- Brau, J. C., & Fawcett, S. E. (2006). Initial public offerings: An analysis of theory and practice. *Journal of Finance*, 61(1), 399–436. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2006.00840.x>
- Casanova-Villalba, C. I. (2022). Desafíos en el crecimiento empresarial en Santo Domingo: Un análisis de los factores clave en el periodo 2021-2022. *Journal of Economic and Social Science Research*, 2(3), 1–12. <https://doi.org/10.55813/gaea/jessr/v2/n3/53>
- Cassar, G. (2004). The financing of business start-ups. *Journal of business venturing*, 19(2), 261-283. [https://doi.org/10.1016/S0378-4266\(01\)00260-8](https://doi.org/10.1016/S0378-4266(01)00260-8)
- Colombo, M. G., Franzoni, C., & Rossi-Lamastra, C. (2023). The evaluation of early-stage entrepreneurial ventures. In *The Oxford Handbook of Entrepreneurial Finance* (pp. 345–369). Oxford University Press.
- Colombo, M.G., Montanaro, B. & Vismara, S. What drives the valuation of entrepreneurial ventures? A map to navigate the literature and research directions. *Small Bus Econ* 61, 59–84 (2023). <https://doi.org/10.1007/s11187-022-00688-5>
- Concha-Ramirez, J. A., & Navarrete-Ortiz, J. del C. (2023). Ética empresarial y responsabilidad social en la inteligencia artificial. *Revista Científica Ciencia Y Método*, 1(3), 31-44. <https://doi.org/10.55813/gaea/rcym/v1/n3/18>

Referencias:

- Cubero-Chango, C. A., & Terán-Carrillo, L. F. (2025). Factores claves para impulsar la colaboración en actividades de innovación en las empresas PYMEs. *Journal of Economic and Social Science Research*, 5(3), 114-129. <https://doi.org/10.55813/gaea/jessr/v5/n3/209>
- Cumming, D. (Ed.). (2012). *The Oxford Handbook of Entrepreneurial Finance*. Oxford University Press.
- Cumming, D. J., Johan, S. A., & Zhang, M. (2014). The economic impact of entrepreneurship: Comparing international datasets. *Corporate Governance: An International Review*, 26(2), 110–125. <https://doi.org/10.1111/corg.12058>
- Cumming, D., Deloof, M., Manigart, S., & Wright, M. (2019). New directions in entrepreneurial finance. *Journal of Banking & Finance*, 100, 252-260. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2019.02.008>
- Darmansyah, A., Ali, Q., & Parveen, S. (2025). *Sophisticated capital budgeting decisions for financial performance and risk management a tale of two business entities*. Journal of Risk and Financial Management, 18(6), Article 297. <https://doi.org/10.3390/jrfm18060297>
- Derindere Köseoğlu, S., & Patterson, A. (2024). Introduction to Startup Valuation: From Idea to IPO. In *A Practical Guide for Startup Valuation: An Analytic Approach* (pp. 7–42). Springer Nature. https://doi.org/10.1007/978-3-031-35291-1_2
- Devesa, M. J. (2021). *Valoración y financiación de startups: métodos y aplicaciones*. Documento AECA. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas. <https://aecas.es/wp-content/uploads/2023/03/pv19.pdf>
- Garcia-Vidal, G., Sanchez-Rodriguez, A., Perez-Campdesuner, R., & Martinez-Vivar, R. (2024). Investment decisions in the context of SMEs: A non-financial factor approach. *International Journal of Applied Economics, Finance and Accounting*, 18(2), 375–385. <https://doi.org/10.33094/ijafa.v18i2.1411>
- González-Prida, V., Pariona-Amaya, D., Sánchez-Soto, J. M., Barzola-Inga, S. L., Aguado-Riveros, U., Moreno-Menéndez, F. M. (2025). *Exploring the effects of financial knowledge on better decision-making in SMEs*. *Administrative Sciences*, 15(1), 24. <https://doi.org/10.3390/admsci15010024>
- Groh, A. P., Guenther, C., Schweizer, D., & Vismara, S. (2025). *Entrepreneurial finance in an extended period of crises*. *Small Business Economics*. <https://doi.org/10.1007/s11187-025-01007-4>
- Hermosa-Vega, G. G. (2022). Liderazgo y Gobernanza en Empresas Familiares en Ecuador. *Revista Científica Zambos*, 1(1), 13-32. <https://doi.org/10.69484/rcz/v1/n1/20>
- Herrera-Sánchez, M. J. (2021). Estrategias de Gestión Administrativa para el Desarrollo Sostenible de Emprendimientos en La Concordia. *Journal of*

Referencias:

- Economic and Social Science Research*, 1(4), 56–69.
<https://doi.org/10.55813/gaea/jessr/v1/n4/42>
- Hidayat, S. E., Bamahriz, O., Hidayati, N., Sari, C. A., & Dewandaru, G. (2022). *Value drivers of startup valuation from venture capital equity-based investing: A global analysis with a focus on technological factors*. *Borsa Istanbul Review*, 22(4), 653–667. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2021.10.001>
- Hurtado Guevara, R. F., & Pinargote Pinargote, H. M. (2021). Factores limitantes del crecimiento económico en las PYMES de Quinindé. *Journal of Economic and Social Science Research*, 1(1), 49–60. <https://doi.org/10.55813/gaea/jessr/v1/n1/20>
- Jara-Álvarez, G. X., Custode-Quiñonez, J., & Santander-Salmon, E. S. (2025). Innovación abierta como estrategia de competitividad en pymes. *Revista Científica Ciencia Y Método*, 3(1), 1–14. <https://doi.org/10.55813/gaea/rcym/v3/n1/32>
- Johannes Wallmeroth, Peter Wirtz and Alexander Peter Groh (2018), "Venture Capital, Angel Financing, and Crowdfunding of Entrepreneurial Ventures: A Literature Review", *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*: Vol. 14: No. 1, pp 1-129. <http://dx.doi.org/10.1561/0300000066>
- Köseoğlu, S. D., & Patterson, A. (2023). Introduction to Startup Valuation: From Idea to IPO. In *A Practical Guide for Startup Valuation: An Analytic Approach* (pp. 7–42). Springer Nature. https://doi.org/10.1007/978-3-031-35291-1_2
- Köseoğlu, S. D., & Patterson, A. (2024). *A Practical Guide for Startup Valuation: An Analytic Approach*. Springer Nature. <https://doi.org/10.1007/978-3-031-35291-1>
- Lakshman Alles, R., Jayathilaka, R., Kumari, N., Malalathunga, T., Obeyesekera, H., & Sharmila, S. (2020). *An investigation of the usage of capital budgeting techniques by small and medium enterprises*. *Quality & Quantity*, 55, 993–1006. <https://doi.org/10.1007/s11135-020-01036-z>
- Lange, J., Rezepa, S., & Zatrochová, M. (2024). The role of business angels in the early-stage financing of startups: A systematic literature review. *Administrative Sciences*, 14(10), 247. <https://doi.org/10.3390/admsci14100247>
- Li, H. Z., Terjesen, S., & Umans, T. (2018). *Corporate governance in entrepreneurial firms: A systematic review and research agenda*. *Small Business Economics*, 54(1), 43–74. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0118-1>
- Maldonado-Nova, V. (2022). El Rol del Talento Humano en la Transformación Digital de las Empresas Ecuatorianas. *Revista Científica Zambos*, 1(2), 34–50. <https://doi.org/10.69484/rcz/v1/n2/26>
- Martino, P., Bell, G., Rasheed, A., & Bellavitis, C. (2022, June 20). Entrepreneurial Finance and Governance. *Oxford Research Encyclopedia of Business and Management*. Retrieved 31 Dec. 2025, from

Referencias:

- <https://oxfordre.com/business/view/10.1093/acrefore/9780190224851.001.0001/acrefore-9780190224851-e-384>
- Montani, D., Gervasio, D., & Pulcini, A. (2020). Startup company valuation: The state of art and future trends. *International Business Research*, 13(9), 31–45. <https://doi.org/10.5539/ibr.v13n9p3>
- Moritz, A., Block, J. H., Golla, S., & Werner, A. (Eds.). (2020). *Contemporary developments in entrepreneurial finance: An academic and policy lens on the status-quo, challenges and trends*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-17612-9>
- Musah, A., Padi, A., Blay, M. W., Okyere, D. O., & Ofori, B. S. (2025). *Ethical organisational culture, effective internal control systems and tax compliance of SMEs: The role of corporate governance*. *Social Sciences & Humanities Open*, 101331. <https://doi.org/10.1016/j.ssaho.2025.101331>
- Musah, A., Padi, A., Okyere, D. O., & Adenutsi, D. (2022). Does corporate governance moderate the relationship between internal control systems and SMEs financial performance in Ghana? *Accounting, Corporate Governance & Business Ethics*, 2152159. <https://doi.org/10.1080/23311975.2022.2152159>
- Mustapha, I. K., Sakariyau, O. B., Zubairu, U. M., & Moruf, J. (2023). *Entrepreneurial Accounting as a Driver of SMEs' Sustainability: A Systematic Review*. *Journal of Business and Behavioural Entrepreneurship*, 7(1), 1–22. <https://doi.org/10.21009/JOBBE.007.1.01>
- Naranjo Armijo, F. G., & Barcia Zambrano, I. A. (2021). Efecto económico de la innovación en las PYMES del Ecuador. *Journal of Economic and Social Science Research*, 1(1), 61–73. <https://doi.org/10.55813/gaea/jessr/v1/n1/21>
- Navarrete-Zambrano, C. M. ., Boné-Andrade, M. F. ., & Arboleda-Salazar, C. S. . (2025). Innovación y emprendimiento en Ecuador como factores clave para el desarrollo económico sostenible. *Journal of Economic and Social Science Research*, 5(2), 177-188. <https://doi.org/10.55813/gaea/jessr/v5/n2/196>
- Pandey, M., & Sudhawar, P. (2025). *Entrepreneurial Finance: A Review of Funding Options and Strategies*. *International Journal of Engineering Commerce and Science Education*.
- Purnamasari, P., & Adriza. (2024). Capital budgeting techniques and financial performance: a comparison between SMEs and large listed firms. *Cogent Economics & Finance*, 12(1). <https://doi.org/10.1080/23322039.2024.2404707>
- Rivadeneira Moreira, J. C. (2021). Analizar los métodos de administración aplicados en pequeños negocios en el cantón Quinindé. *Journal of Economic and Social Science Research*, 1(4), 1–13. <https://doi.org/10.55813/gaea/jessr/v1/n4/38>

Referencias:

- Rivadeneira-Moreira, J. C. (2023). Innovación y Emprendimiento en Ecuador: Tendencias y Perspectivas. *Revista Científica Zambos*, 2(3), 29-41. <https://doi.org/10.69484/rcz/v2/n3/48>
- Rodríguez, L. A., & González, J. M. (2023). Valoración de empresas emergentes: una perspectiva desde el capital de riesgo. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 25(3), 456–472.
- Rupo, D., Centorrino, G., & Naciti, V. (2025). Valuing startups: Models and methods in the face of uncertainty. In Loprevite, S. (Ed.), *Startups and Gazelle Enterprises* (pp. 43–80). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-031-90881-1_3
- Sanga, B., & Aziakpono, M. (2023). *FinTech and SMEs financing: A systematic literature review and bibliometric analysis*. *Digital Business*, 3(1), 100067. <https://doi.org/10.1016/j.digbus.2023.100067>
- Sanyal, Paroma; Mann, Catherine L. (2010): The financial structure of startup firms: The role of assets, information, and entrepreneur characteristics, Working Papers, No. 10-17, Federal Reserve Bank of Boston, Boston, MA. <https://hdl.handle.net/10419/55565>
- Sarmiento-Martínez, R. G. (2022). Análisis Cualitativo de las Prácticas de Responsabilidad Social Empresarial en Ecuador. *Revista Científica Zambos*, 1(2), 17-33. <https://doi.org/10.69484/rcz/v1/n2/25>
- Sinem Derindere Köseoğlu & Adam Patterson. (2024). *Introduction to startup valuation: From idea to IPO*. En *A Practical Guide for Startup Valuation: An Analytic Approach* (pp. 7–42). Springer Nature. https://doi.org/10.1007/978-3-031-35291-1_2
- Sokolov, M. V. (2023). *NPV, IRR, PI, PP, and DPP: a unified view*. arXiv. <https://doi.org/10.48550/arXiv.2302.02875>
- Teixeira, J. F., & Carvalho, A. O. (2024). *Corporate governance in SMEs: A systematic literature review and future research*. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 24(2), 303–326. <https://doi.org/10.1108/CG-04-2023-0135>
- Torres, A., & Lucio, C. (2023). *Strategic financial management and challenges in SMEs: A Latin American perspective*. *Journal of Entrepreneurial Finance*, 25(3), 45–62.
- Usmani, F., Sarim, M., Ghayas, A. (2023). Analysis of Startup Valuation Methods: Understanding the Investor's Perspective. In: Derindere Köseoğlu, S. (eds) *A Practical Guide for Startup Valuation. Contributions to Finance and Accounting*. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-031-35291-1_6
- Valutico. (2024). *Métodos de valoración de empresas incipientes*. Valutico. <https://valutico.com/es/metodos-de-valoracion-de-empresas-incipientes/>
- Wen, K., Alessa, N., Marah, K., Kyeremeh, K., Ansah, E. S., & Tawiah, V. (2023). *The impact of corporate governance and international orientation on firm*

Referencias:

performance in SMEs. Sustainability, 15(6), 5576.
<https://doi.org/10.3390/su15065576>

Zellweger, T., Sieger, P., & Halter, F. (2011). Should I stay or should I go? Career choice intentions of students with family business background. *Journal of Business Venturing*, 38(3), 106292.
<https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2010.04.001>

RESUMEN

El libro presenta una guía práctica y estratégica de finanzas emprendedoras para startups y PYMES, subrayando que la disciplina financiera determina la supervivencia y el crecimiento en entornos inciertos. Explica cómo la contabilidad y los estados financieros permiten "leer" el negocio, con foco en liquidez y flujo de caja como variables críticas. Recorre el ciclo de vida de la empresa: bases financieras, control y planificación, hasta decisiones de expansión. Desarrolla la valoración de emprendimientos, mostrando por qué los métodos tradicionales no siempre encajan y proponiendo enfoques adaptados que combinan estimaciones cuantitativas, criterios cualitativos y análisis de escenarios. Luego compara fuentes de financiamiento: capital propio, deuda bancaria, alternativas no bancarias, inversionistas ángeles, capital de riesgo, crowdfunding y programas públicos, destacando costos, condiciones, dilución y efectos sobre el control. También aborda la evaluación de riesgos y la selección de inversiones mediante indicadores, sensibilidad, contingencias y criterios para decidir bajo incertidumbre. Finalmente, incorpora gobierno corporativo y finanzas éticas, resaltando transparencia, rendición de cuentas y sostenibilidad (ESG) como pilares para generar confianza y atraer capital. En conjunto, el texto ofrece herramientas para planificar, negociar y administrar recursos con rigor, alineando decisiones financieras con creación de valor constantemente. Incluye ejemplos, recomendaciones y rutas para implementar.

Palabras Clave: finanzas emprendedoras, flujo de caja, valoración empresarial, fuentes de financiamiento, gobierno corporativo (ESG).

Abstract

The book presents a practical and strategic guide to entrepreneurial finance for startups and SMEs, emphasizing that financial discipline determines survival and growth in uncertain environments. It explains how accounting and financial statements allow you to "read" the business, focusing on liquidity and cash flow as critical variables. It covers the life cycle of the company: financial foundations, control and planning, through to expansion decisions. It develops the valuation of ventures, showing why traditional methods do not always fit and proposing adapted approaches that combine quantitative estimates, qualitative criteria, and scenario analysis. It then compares sources of financing: equity, bank debt, non-bank alternatives, angel investors, venture capital, crowdfunding, and public programs, highlighting costs, conditions, dilution, and effects on control. It also addresses risk assessment and investment selection using indicators, sensitivity, contingencies, and criteria for decision-making under uncertainty. Finally, it incorporates corporate governance and ethical finance, highlighting transparency, accountability, and sustainability (ESG) as pillars for building trust and attracting capital. Overall, the text offers tools for planning, negotiating, and managing resources rigorously, aligning financial decisions with consistent value creation. It includes examples, recommendations, and implementation paths.

Keywords: entrepreneurial finance, cash flow, business valuation, sources of financing, corporate governance (ESG).



<http://www.editorialgrupo-aea.com>



[Editorial Grupo AeA](#)



[editorialgrupoaea](#)



[Editorial Grupo AEA](#)

ISBN: 978-9942-598-05-9



9 789942 598059