

RAE

TIPO DE DOCUMENTO: Trabajo de grado para optar por el título de Administración de empresas

TPITULO: Lineamientos necesarios para el apalancamiento de startups en Colombia a través del *equity* y *debt Crowdfunding* aprovechando las principales plataformas virtuales de financiación.

AUTORES: Paula Andrea Vergara Rojas, José Vicente Martínez Roncancio, Giovani Salcedo Panqueva

LUGAR: Bogotá D.C

FECHA: Agosto 2019

PABLABRAS CLAVE: Crowdfunding, Startups, financiamiento, deuda, patrimonio, emprendimiento, recursos, empresas, negocios, aportes, campaña

DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO: Este trabajo consiste en la descripción de los lineamientos para la financiación de Startups en Colombia, por medio del modelo de financiación Crowdfunding de deuda y patrimonio, adicional se presenta el marco normativo junto con todos aquellos conceptos relacionados a este modelo, con el fin de proporcionar los lineamientos necesarios para la población colombiana que cuente con ideas emprendedoras para que estos conozcan que es y en que consiste el Crowdfunding, junto con los beneficios que este puede generar como lo son la accesibilidad al financiamiento y el éxito con el que puede desarrollar su idea y sacarla al mercado, generando un gran posicionamiento de la mismas.

CONCLUSIONES: (1) Las entidades de financiación colaborativa brindan la oportunidad de financiar ideas de negocio que prometen tener un crecimiento exponencial, sirviendo de apoyo para las personas que ejecutan el proyecto y de este modo lograr el éxito del mismo. (2) Las Startups necesitan acceder a la obtención de recursos de manera pronta y frecuente para desarrollar adecuadamente sus operaciones y generar un crecimiento constante, por lo que la financiación colaborativa resulta ser una excelente herramienta para la capitalización de dichos negocios. (3) Gran parte de la población colombiana desconoce el medio de financiación colaborativo por lo que este es empleado para una minoría selecta que ha sacado el máximo provecho del mismo.

(4) El gobierno reglamento la financiación colaborativa y estableció que la recaudación de fondos para las mismas solo podrá ser manejados por entidades que estén sujetas a la supervisión de la Superintendencia Financiera de Colombia ya que de este modo se podrán evitar posibles fraudes hacia las partes interesadas, financiamiento del conflicto o lavado de activos. (5) La financiación colaborativa puede llegar a ser beneficiosa no solo para las startups o persona jurídica si no para cualquier emprendedor que tenga una idea de negocio y no tenga capacidad de endeudamiento o la facilidad de adquirir cualquier tipo de crédito; este modelo puede llegar a ser útil y practico si se utiliza de manera apropiada y con los conocimientos necesarios para no caer en ilegalidades y por lo tanto en problemas legales.

UNIVERSIDAD DE SAN BUENAVENTURA

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Programa de Administración de Empresas



UNIVERSIDAD DE
SAN BUENAVENTURA

Lineamientos necesarios para el apalancamiento de startups en Colombia a través del *equity* y *debt crowdfunding* aprovechando las principales plataformas virtuales de financiación.

Presentado por

José Vicente Martínez Roncancio

Paula Andrea Vergara Rojas

Giovanni Salcedo Panqueba*

Bogotá, D.C, Colombia

2019

Contenido

Tema	5
Introducción	6
Revisión del estado del arte	8
Planteamiento del problema.....	16
Formulación del problema	18
Objetivos	19
Objetivo general	19
Objetivos específicos.....	19
Justificación	20
Marco teórico	22
Marco conceptual.....	23
Mecanismos de financiación	23
¿Qué es el <i>Crowdfunding</i> ?.....	23
Historia	24
Proyecto productivo.....	24
Startups	25
Metodología	26
Estudio legal.....	27
Alcance de la entidad crowdfunding	28
Actores que intervienen en el crowdfunding	30
Modelo EPA	30
Manual de procesos (SFC).....	34
Funciones de las entidades que desarrollen la actividad de financiación colaborativa.	35
Actualización de información de los proyectos productivos.....	35
Requisitos de información	35
Impacto financiero	38
Alternativas de mercado	39
Tipos de apalancamiento.....	49
Impacto en las startups en Colombia	51
Conclusiones.....	53

Tema

Este trabajo de investigación se realizó con el fin de desarrollar un manual didáctico en donde se da a conocer que es y en que consiste el “equity & debt Crowdfunding”, así mismo se pretende explicar de qué manera es posible aplicar dicho modelo de financiación a las empresas y a diversos proyectos, lo cual puede contribuir significativamente a la población colombiana, permitiendo así que los proyectos se lleven a cabo aumentando el desarrollo y productividad de la nación.

Introducción

El presente proyecto consiste en la descripción de los lineamientos para la financiación de startups en Colombia a través de los modelos de crowdfunding de deuda y patrimonio. De igual forma, se analizará el marco normativo, al igual otros conceptos relacionados a este modelo y se determinará porque es necesario el conocimiento del mismo para las empresas emergentes con potencial de crecimiento.

Dadas las condiciones que anteceden, se pretende elaborar una guía de los lineamientos necesario para a la población colombiana con ideas emprendedoras, con el fin de que conozcan que es y en que consiste el Crowdfunding, y lo puedan implementar en sus ideas de negocio para lograr el financiamiento del mismo y por ende se puedan llevar a cabo de manera exitosa, logrando así un aumento en la productividad y el desarrollo del país.

Con relación a lo anterior, se pretende explicar que es y en que consiste el “equity & debt Crowdfunding” y cuáles son las diferencias en comparación a los medios de financiación más usados en Colombia, además se dará a conocer de manera clara la historia de este nuevo modelo; de manera análoga se pretende exponer los otros tres modelos de Crowdfunding, que son altamente utilizados con el fin de llevar a cabo varias ideas de negocio, identificando cuales son las ventajas y desventajas de aplicar el “equity & debt Crowdfunding”, a las nuevas ideas de negocio y diversos proyectos, para dar a entender al lector cuales son las principales problemáticas a las que se enfrenta un promotor o emisor de este tipo de financiación, y poder brindar las herramientas necesarias para enfrentar dichas problemáticas de una manera exitosa y eficiente.

Después de las consideraciones anteriores es posible agregar que se expondrán casos de empresas que han logrado entrar al mercado y ser exitosas gracias a este nuevo modelo de

financiación y por lo tanto dar una guía para iniciar dicho proceso y así poder llevar a cabo la realización de proyectos emprendedores, todo esto basado en el marco legal para que dichos proyectos se rijan y operen bajo la normatividad que aplica los mismos y de tal modo se logre aumentar el desarrollo y productividad del país.

Revisión del estado del arte

Startups: tendencias en América Latina y su potencialidad para el crecimiento empresarial.

Una *startup* por su traducción al español es una empresa emergente, la cual tiene grandes posibilidades de crecimiento exponencial, capacidad de cambio y adaptación al mercado en el cual se ubica. A lo largo de los últimos años las personas han logrado aprovechar este modelo de negocio debido a los bajos costos de inversión que se requieren. Por otra parte esto no deja de lado que posee diversos problemas y el mayor de todos ellos, es la reinversión de los ingresos que se tiene que hacer en los primeros años de vida para que la empresa logre estabilizarse en el mercado. Por otra parte el modelo de empresas emergentes generalmente está basado en tecnologías, con trabajadores capacitados en marketing, producción e investigación y desarrollo (Montoya Pineda, 2015).

¿Cómo el Crowdfunding puede impulsar el emprendimiento, la innovación y transformar la banca tradicional en Colombia?

En Colombia al igual que en otras partes del mundo, acceder a un crédito bancario con riesgos mínimos es casi imposible para aquellas personas con nuevos proyectos o pequeñas empresas; esto es aún más difícil cuando las empresas no cuentan con un flujo de caja suficiente para afrontar esa deuda, y esta situación es la que comúnmente se presenta para las organizaciones o personas que están próximas a iniciar un proyecto nuevo para el cual requieren un financiamiento económico. “Crowdfunding se refiere a cualquier formación de capital donde las necesidades de financiación se comunican a través de una convocatoria abierta a un grupo de personas Crowd” (Gomez, 2015). Por lo general, los participantes que realizan las donaciones pueden evaluar el proyecto y decidir si quieren o no invertir en el mismo.

EL *Crowdfunding*, financiación colectiva, financiación en masa o micro mecenazgo son términos que se otorgan a la actividad que realizan algunas personas de reunir fondos u otros recursos para financiar un proyecto nuevo reuniendo dichos recursos a través de un gran número de interesados. Este es utilizado para un gran número de actividades tales como: proyectos sociales, campañas políticas, creación de empresas, entre otras.

Crowdfunding, alternativa de financiamiento para el emprendedor

El Crowdfunding aparece en el siglo XX a partir de un modelo de financiación utilizado por una banda de Rock británica; pero no fue sino hasta una década más tarde que adopto dicho termino (Crowdfunding). Este modelo de financiación presenta diversas ventajas tales como el evitar problemas con entidades bancarias y todo lo que conlleva tratar con dichas entidades, recolección de capital de una manera sencilla y rápida, entre otros. Pero este a su vez trae desventajas como: el cobro de una cuota por la financiación, riesgo de que el producto o proyecto sea plagiado por otros usuarios, por mencionar algunos.

Crowdfunding una forma de financiación colectiva, colaborativa y participativa de proyectos

Las economías modernas han experimentado una serie de cambios a nivel social, económico, político, tecnológico entre otros, con el fin de responder a cambios en el mercado de financiación, mercado que ha atravesado por una serie de conflictos que lo han debilitado en gran manera (Rodríguez, 2013).

El crowdfunding cuenta con una amplia variedad en las formas de financiación de proyectos, lo cual se desarrolla mediante plataformas como lo son las P2P y redes sociales con el fin de reunir los recursos para llevar a cabo la realización de dichos proyectos.

El Crowdfunding es una manera en que la sociedad contribuye de diversas maneras a la realización de un proyecto que generalmente se origina con el fin de ayudar a la comunidad. Sin embargo resulta oportuno decir que las herramientas tecnológicas son aquellas que han permitido que estos procesos se lleven a cabo.

Las plataformas de Crowdfunding son aquellas que permiten llevar a cabo el micro ahorro con respecto a las inversiones, sin embargo se espera que la redistribución de dichos recursos se dé bajo un principio de cooperación. Con respecto a este último se puede decir que la tecnología y el internet han permitido que este medio de financiación se lleve a cabo sino que también ha asociado otras funciones como valor agregado a dicho medio de financiación.

Después de lo anterior expuesto se puede decir que el *Crowdfunding* se compone de tres características, la primera es que se basa en ayudar a la comunidad por medio de la unión de esfuerzos, recursos y opiniones, en segundo lugar se dice que se pretende lograr el medio de financiación para llevar a cabo el proyecto por medio de esquemas legales y económicos. Por último se evidencia la necesidad de incorporar las herramientas tecnológicas que actúan como un intermediario entre las diversas modalidades de *Crowdfunding* para reunir los recursos necesarios para el proyecto (Rodríguez, 2013).

Modalidades de Crowdfunding:

a) Donation-based crowdfunding:

Este modelo busca recaudar los recursos para llevar a cabo proyectos sociales, este se basa principalmente en la contribución de diversas personas a nivel mundial, las cuales se dan principalmente en forma de donaciones para apoyar sin ánimo de lucro ciertos proyectos los cuales son generalmente liderados por fundaciones o individuos. (Pensar en derecho, 2013). En este los donantes están en el derecho de estar

actualizados con respecto al desarrollo del proyecto y la interacción que tienen estos con los líderes del proyecto y también con las personas que se ven favorecidas por estos planes, esto permite llevar a cabo soluciones oportunas ante posibles inconvenientes, además de que fortalece el compromiso de los donantes con la causa. (Rodríguez, 2013)

B) *Reward-based Crowdfunding*: En esta modalidad los individuos contribuyen de manera económica a un proyecto en específico a cambio de una recompensa, sin embargo no siempre se espera que esta recompensa sea financiera, sin embargo varias las plataformas actuales así lo ofrecen. (Rodríguez, 2013)

Con respecto a lo anterior se puede decir que se evidencian dos tipos de modelos dentro del *Reward-based* en donde en el primero el contribuyente ve su recompensa de manera generalmente reducida y es algo más de carácter simbólico, sin embargo la motivación en incentivo para el aportante está dada por la percepción de valor que recibe como recompensa (Rodríguez, 2013), en el segundo tipo de modelo se encuentra que la contribución es correspondiente a al precio del producto o servicio, lo cual se toma como un pago por adelantado. Aquí se evidencia que la relación entre el contribuyente y el líder del proyecto se da en forma de contrato de compraventa, con el fin de que el líder del proyecto cuente con los recursos necesarios para la realización del mismo en el plazo previamente estipulado. Por lo tanto se espera que el líder entregue al aportante el bien o servicio en el tiempo pactado previamente (Rodríguez, 2013).

C) *Lending o debt-based Crowdfunding*.

En este modelo las contribuciones son dadas en forma de préstamo entre el contribuyente y el promotor del proyecto los cuales buscan financiar el mismo. En este se

evidencian diversas conformaciones según la función que desempeña el intermediario, es decir el administrador de la plataforma y las condiciones actuales de los préstamos.

Por lo tanto se puede pronunciar de manera en que el gestor actué como intermediario que se encarga de recolectar las contribuciones de los individuos que se encargan de efectuar los préstamos, garantizando la devolución de los préstamos con las condiciones que se pactaron de forma previa. (Rodríguez, 2013)

“Este tipo de préstamos pueden darse de manera similar a las que se dan en el mercado, en donde se fija un tipo de interés con respecto al riesgo de dicha inversión, por lo tanto no se evidencia intermediación bancaria dentro de este modelo”. (Rodríguez, 2013)

d) *Equity-based Crowdfunding o crowdfundinvesting:*

Este radica en la financiación en masa de proyectos por medio de la participación en el capital de la sociedad promotora, por lo cual se dice que el aportante se convierte en socio o accionista del proyecto a realizar, por lo tanto cuenta con derecho a participar dentro de la toma de decisiones en cuanto al marco legal y estatutario, por lo tanto tiene derecho también a recibir ganancias obtenidas por medio de la realización del proyecto, por lo tanto se dice que es una excelente forma de financiación empresarial.

Barreras legales para la introducción del Crowdfunding en Colombia: análisis comparativo con España

Este medio de financiación resulta ser de gran ayuda para las empresas, especialmente las PYMES ya que estas son las que evidencian una mayor dificultad para acceder a préstamos bancarios por el hecho de no tener un patrimonio que los respalde, además de que estas no pueden emitir acciones o bonos (Jimenes Sanches, Rojas Restrepo, & Ramírez Tapia, 2018).

Problemáticas:

Protección al inversor ya que a pesar de que estos realicen cierto tipo de inversión se corre el riesgo de que el proyecto se lleve a cabo con éxito o no, a pesar de que el fracaso hace parte de las inversiones empresariales se debe intentar no caer en él, de tal modo que los inversionistas no sientan que van a ganar siempre que efectúen una inversión en este tipo de plataformas. Por lo tanto existe una normatividad con el fin de que los individuos inviertan en productos o servicios que no sean adecuados para los mismos, por lo cual dichos procesos deben estar sujetos a una regulación. Algunos de los riesgos de las inversiones en masa son:

- Peligro de que la organización fracase ya que alrededor de un 70% de estas fallan en los cinco primeros años sin evidenciar ningún tipo de rentabilidad.
- Falta de dividendos y liquidez, riesgo de dilución, incapacidad para la toma eficiente de decisiones de la compañía.
- Conflicto de intereses entre la plataforma de *Crowdfunding* y el promotor del proyecto ya que en algunas ocasiones la plataforma se puede ver tentada a minimizar los motivos de incertidumbre con el fin de proteger la inversión.
- Falta de asesoramiento financiero

Es por ello que las entidades regulatorias pretenden incorporar una serie de normas con el fin de mitigar estos riesgos.

Aspectos legales del Crowdfunding en Colombia:

Falta de conocimiento por parte de la sociedad colombiana frente a las nuevas plataformas de financiación.

El *Crowdfunding* está en proceso de desarrollo, enfocado principalmente en proyectos sociales, usándose principalmente la modalidad de donaciones y recompensa, donde la plataforma más utilizada para financiar dichos procesos es *Little big money*, la cual es una plataforma de origen colombiano con el fin de ayudar a financiar pequeñas empresas que estén orientadas a generar un impacto positivo a nivel social y ambiental. Se ha evidenciado entonces que este es un excelente método para poder financiar pequeñas empresas, ya que estas son las que más necesitan ayuda para obtener sus recursos puesto que no tienen patrimonio para respaldar su deuda, además de que tampoco pueden emitir acciones o bonos, lo que genera que los bancos no estén dispuestos a apoyar dichos procesos.

Restricciones legales para el desarrollo del *Crowdfunding* de préstamo en Colombia:

En Colombia este tipo de préstamo se puede caracterizar por captación masiva e ilegal del dinero, como se evidencia en el artículo 1 del decreto 1981 de 1988. Artículo 1° Para los efectos del Decreto 2920 de 1982, se entiende que una persona natural o jurídica capta dineros del público en forma masiva y habitual en uno cualquiera de los siguientes casos:

1. Cuando su pasivo para con el público está compuesto por obligaciones con más de veinte (20) personas o por más de cincuenta (50) obligaciones, en cualquiera de los dos casos contraídas directamente o a través de interpuesta persona.

2. Por pasivo para con el público se entiende el monto de las obligaciones contraídas por haber recibido dinero a título de mutuo o a cualquiera otro en que no se prevea como contraprestación el suministro de bienes o servicios.

3. Cuando, conjunta o separadamente, haya celebrado en un período de tres (3) meses consecutivos más de veinte (20) contratos de mandato con el objeto de administrar dineros de sus mandantes bajo la modalidad de libre administración o para invertirlos en títulos o valores a juicio del mandatario, haya vendido títulos de crédito o de inversión con la obligación para el comprador de transferirle la propiedad de títulos de la misma especie, a la vista o en un plazo convenido, y contra reembolso de un precio.

"Para determinar el período de los tres (3) meses a que se refiere el inciso anterior, podrá tenerse como fecha inicial la que corresponda a cualquiera de los contratos de mandato o de las operaciones de venta.

"Parágrafo 1. En cualquiera de los casos señalados debe concurrir además una de las siguientes condiciones:

"a) Que el valor total de los dineros recibidos por el conjunto de las operaciones indicadas sobrepase el 50% del patrimonio líquido de aquella persona; o

"b) Que las operaciones respectivas hayan sido el resultado de haber realizado ofertas públicas o privadas a personas innominadas, o de haber utilizado cualquier otro sistema con efectos idénticos o similares (Ministerio de Justicia, 1988).

Planteamiento del problema

El Crowdfunding es una red de financiación de forma masiva, en donde las personas tienen la posibilidad de hacer donaciones o préstamos, a proyectos ya sean por motivos sociales o empresariales, y por otro lado las personas u organizaciones que tengan un proyecto por realizar pueden acudir a este tipo de financiación para recaudar los recursos necesarios y así llevar a cabo dicho proyecto, generalmente este proceso se lleva a cabo por medio de plataformas virtuales, las cuales cumplen el papel de intermediarios entre el donante y el promotor del proyecto.

El Crowdfunding ha tomado gran fuerza en los últimos años en América latina, especialmente en México, Brasil y Chile. Con relación a lo anterior es oportuno decir que en varios países de Latinoamérica se evidencia desconocimiento de este tipo de financiamiento, como lo es el caso de Colombia que a pesar de ser un país en donde acceder al crédito bancario es una tarea difícil, especialmente para las PYMES, ya que las exigencias para adquirir dicho tipo de financiación especialmente las tasas de interés dadas por parte de entidades bancarias suelen ser bastante elevadas y el riesgo que corre el acreedor del crédito es aún más alto dado que no que los solicitantes en su mayoría no poseen la certeza de que podrán pagar; a causa de esto muchas personas con ideas emprendedoras no pueden llevar a cabo sus proyectos, al no contar con los recursos financieros necesarios, por lo cual optan por abandonarlos.

De acuerdo a lo expuesto anteriormente se evidencia una necesidad de informar a la comunidad sobre estos sistemas de financiamiento que puedan ayudar de una forma con menos riesgos y sencilla a los emprendedores. Siendo oportuno informar acerca de las ventajas y desventajas de implementar estos sistemas a sus proyectos, ya que resultan ser muy útiles y fáciles de entender y aplicar. Con relación a lo anterior expuesto resulta oportuno decir que en

Colombia existen una serie de barreras legales que dificultan llevar a cabo dicho proceso, puesto que no es un sistema que actualmente esté legalizado y aprobado por el estado. Esto se debe principalmente a que es un sistema que inició hace poco tiempo dentro del país y por lo tanto no cuenta con una normatividad específica para su regulación y control, se evidencia también que esta plataforma se ha usado con el fin de lavar activos, llevar a cabo fraudes informáticos y falta de control y seguridad para los emisores e inversionistas y su interés.

Formulación del problema

¿Cuáles son los lineamientos necesarios para implementar el apalancamiento financiero en startups en Colombia a través del equity & debt crowdfunding, aprovechando las principales plataformas virtuales de financiación?

Objetivos

Objetivo general

Establecer los principales lineamientos para el apalancamiento de startups en Colombia a través del “equity & Debt crowdfunding” aprovechando las principales plataformas de financiación.

Objetivos específicos

Identificar el marco normativo que regula el crowdfunding en Colombia.

Identificar los actores que intervienen en el crowdfunding (SFC-Sistema de Financiación Colaborativa).

Explicar el proceso operativo del SFC en Colombia y las ventajas y desventajas del mismo.

Analizar y explicar el impacto de los títulos valores. Impacto financiero

Comparar las diferentes alternativas en el mercado colombiano de crowdfunding.

Enunciar el impacto del crowdfunding en Colombia para las startups.

Determinar los diferentes tipos de apalancamiento relacionados al crowdfunding deuda y/o patrimonio y su impacto en las startups.

Aplicar el crowdfunding universitario.

Justificación

En Latinoamérica casi la mitad de las empresas quiebran durante el primer año, y son muy pocas las que logran mantenerse en el mercado, esto se debe a que la mayoría de las compañías no cuentan con la financiación suficiente para llevar a cabo los proyectos exitosamente, ya que las tasas de interés impuestas en los diversos créditos bancarios son muy altas y los requisitos para acceder a dichos créditos en ocasiones son bastante complejos para las PYMES (EL ESPECTADOR, 2018). Colombia cuenta con 2.540.957 mil pymes, las cuales incorporan el 90% de las empresas que actualmente operan en el país, las cuales aportan tan solo un 30% del PIB a pesar de implementar un alto porcentaje de fuerza laboral, equivalente a un 65% (EL ESPECTADOR, 2018) Dadas las condiciones que anteceden es oportuno decir que en Colombia solo el 20% de las empresas logra subsistir en el mercado, mientras que las demás fracasan en el primer año. Esto surge como consecuencia de que las pequeñas y medianas empresas se enfrentan a poca oferta crediticia y tasas de interés bastante altas, por consiguiente, la superintendencia financiera calculo una disminución en los microcréditos equivalente a un 3.73 (EL ESPECTADOR, 2018).

Sobre la base de las consideraciones anteriores, es posible decir que es de gran importancia dar a conocer a la población colombiana acerca de los nuevos modelos de financiación masiva para llevar a cabo sus proyectos e ideas emprendedoras, sin necesidad de complejos y extensos trámites para acceder a créditos bancarios con altas tasas de interés que dificultan la obtención de utilidades para que los negocios prosperen y logren mantenerse en el mercado.

De acuerdo con los razonamientos que se han venido realizando, es oportuno llevar a cabo un análisis con el fin de evaluar las posibilidades existentes para implementar los modelos

de financiamiento masivos, conocidos como “*equity & debt Crowdfunding*” en el país, con el fin de facilitar una guía a las personas emprendedoras emergentes, las cuales no cuentan con el capital necesario para dar inicio a sus proyectos futuros, además se pretende fomentar el conocimiento de estos modelos y el manejo de dichas plataformas, todo esto bajo el cumplimiento del marco legal de dichos métodos de financiamiento en el país, para lograr derribar aquellas barreras legales que dificultan el desarrollo eficiente y exitoso de estos sistemas.

A lo largo de los planteamientos hechos se puede decir que por medio de la implementación de estos modelos se puede lograr que la cifra actual del 62% equivalente a empresas colombianas que fracasan durante el primer año, disminuya significativamente ya que las PYMES podrán acceder fácilmente al crédito sin la necesidad de someterse a altas tasas de interés y complejos trámites para cumplir con los requisitos que exigen los intermediarios internacionales lo que aumentará la cifra actual del 30% del PIB que estas empresas aportan a la nación (Dinero, 2017).

Marco teórico

En el siguiente trabajo se tratara la importancia de la financiación colaborativa por medio de páginas web, para las Startups en Colombia dado que el apalancamiento por medio de entidades financieras como lo son los bancos, requiere que el acreedor de la deuda asuma ciertos riesgos los cuales en la actualidad son muy elevados por lo tanto podrían afectar negativamente a la empresa en vez de beneficiarla.

Según Jaime Ruiz, autor del boletín UAMF en el cual se trata el tema de crowdfunding nos define este modelo de la siguiente manera:

“Un método de financiación que permite a las personas naturales invertir pequeñas cantidades de dinero en un proyecto determinado a través de un de una plataforma que se encarga de recolectar el dinero a cambio de obtener un beneficio económico o social, o incluso sin ánimo de lucro alguno.” (Ruiz, 2016)

Dado que estas plataformas permiten a las personas naturales y jurídicas financiarse de una manera poco convencional y con riesgos mucho más bajos de los que pueden ofrecer bancos u otras entidades financieras, es importante destacar su importancia para las pequeñas empresas con un potencial de crecimiento exponencial, como lo son las startups puesto que actualmente estas compañías cada vez son más habituales en el mercado; cabe resaltar que todo esto se discutirá en el contexto colombiano.

Por otro lado también se discutirá la normatividad legal vigente la cual se encuentra en el decreto 1357 del 31 de julio, que rige a este sistema en los temas de emisión de proyectos, aportes de los participantes, obligaciones legales, emisión de valores, entre otros.

Marco conceptual

Mecanismos de financiación

“Los mecanismos para la financiación de proyectos o empresas son aquellos que permiten a una organización o persona natural contar con los recursos necesarios para la consolidación y funcionamiento de las mismas” (Rodríguez Cervantes, 2012)

Debido a lo anterior podemos afirmar que la aplicación de métodos de apalancamiento nuevos que otorguen a las emprendedoras herramientas de financiación más asequibles y con un menor riesgo, son de suprema importancia ya que la adquisición de un crédito es demasiado riesgosa para una persona jurídica o natural que está por iniciar un proyecto nuevo.

Mecanismos de financiación más usados en Colombia

Desde 2012 iNNpulsa Colombia, ha promovido el crecimiento empresarial de nuevos emprendedores otorgando recursos y capital para su desarrollo; esta organización ha desarrollado diferentes medios de financiación para aquellas personas interesadas en emprender, las cuales son: la Cofinanciación, Crédito y la Inversión privada (Dinero, 2017).

Los métodos de apalancamiento antes mencionados a pesar de ser muy efectivos, son de alto riesgos para los emprendedores ya que en muchas ocasiones los proyectos no son tan viables como se planean y esto conlleva a que en caso del crédito, no se pueda pagar la deuda.

¿Qué es el *Crowdfunding*?

“El Crowdfunding (también llamado, financiación colectiva, en masa o micro mecenazgo online) conceptualiza la práctica de las personas que hacen red para conseguir dinero u otros recursos y financiar un proyecto o propósito concreto” (Sajardo Moreno, 2015)

La actividad de financiación colectiva es aquella por medio de la cual se da a conocer un proyecto, el cual que tiene como propósito recolectar un monto económico en forma de donaciones para generar un beneficio a una o más personas que tienen una problemática en específico. con referencia a lo anterior mencionado es oportuno agregar que dicho tipo de financiación solo se puede llevar a cabo por medio de entidades que cuenten legalmente con la autorización de la Súper Financiera de Colombia, ya que de este modo es posible dar a conocer el proyecto en los diversos medios de comunicación así garantizar el éxito del mismo.

El decreto 1357 del 31 de Julio de 2018 trata sobre la regulaciones de las actividades financieras que tienen como propósito la recolección de aportes, productos o servicios en forma de donación, que no se encuentre de acuerdo a los lineamientos del artículo segundo de la ley 964 de 2005(El presente Libro no regula las financiaciones que tengan como destino la realización de una donación o la recepción de un servicio o bien.)

Historia

El Crowdfunding se originó a finales del siglo XX debido a una banda de rock británica llamada “Marillion” la cual financió su gira por Estados Unidos por medio de un financiamiento colectivo. A pesar de lo anterior, el término como tal de Crowdfunding se adoptó hasta el año 2006 con el nacimiento de FundaVlogs, quien fue la primera plataforma especializada en dicho método, fundada por Michael Sullivan (Pérez Quintero & Parada Barajas, 2016)

Proyecto productivo

El proyecto productivo es aquel que es desempeñado por medio de una persona jurídica, la cual tiene como finalidad recolectar aportes económicos por medio del desarrollo de actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios (Ministerio de Hacienda y crédito público, 2018).

En este mismo orden y dirección se puede decir que este método se lleva a cabo por medio de entidades de financiación colaborativa las cuales se encargan de dar a conocer el proyecto por medio de los diversos medios de comunicación y de este modo encontrar potenciales donantes que se interesen o se sientan identificados por ciertas campañas, permitiendo así recolectar el monto previamente planteado para la ejecución de los proyectos, fomentando así el emprendimiento ya que facilita la financiación para sus ideas de negocio sin la necesidad de acceder a créditos bancarios con altas tasas de interés y extensos trámites para que estos sean aprobados.

Startups

“Una startup por su traducción al español es una empresa emergente, la cual tiene grandes posibilidades de crecimiento exponencial, capacidad de cambio y adaptación al mercado en el cual se ubica”. A lo largo de los últimos años las personas han logrado aprovechar este modelo de negocio debido a los bajos costos de inversión que se requieren. Por otra parte esto no deja de lado que posee diversos problemas y el mayor de todos ellos, es la reinversión de los ingresos que se tiene que hacer en los primeros años de vida para que la empresa logre estabilizarse en el mercado. Por otra parte el modelo de empresas emergentes generalmente está basado en tecnologías, con trabajadores capacitados en marketing, producción e investigación y desarrollo (Montoya Pineda, 2015).

Metodología

Se pretende lograr los objetivos del proyecto por medio de una investigación de diseño documental y explicativo con un enfoque cualitativo descriptivo, hacia la población colombiana. Para ello, se recolectará información de: artículos de bases de datos, artículos de revistas, libros, información en sitios web y una serie de encuestas que se llevarán a cabo con el fin de proporcionar información más precisa con respecto a las modernas técnicas de financiación.

Estudio legal

Entidades autorizadas para crowdfunding en Colombia.

Las entidades autorizadas para la recolección de fondos de manera colaborativa son aquellas que llevan a cabo sus operaciones como sociedades anónimas y con el fin único de contactar una serie de aportantes a nivel nacional e internacional y de este modo recolectar los fondos solicitados por los emisores y así poder ofrecerles un beneficio productivo. en ese mismo orden y dirección es oportuno decir que la bolsa de valores y los sistemas de valores que son autorizados por la Superintendencia Financiera de Colombia, están autorizados legalmente para llevar a cabo la recolección de fondos colaborativos.

Requisitos de organización

Las entidades de financiación colaborativa que deseen llevar a cabo la recolección de fondos, están en la obligación de justificar la ejecución de los requisitos (2.41.3.1.1). en este mismo orden y dirección es oportuno decir que un mismo proyecto puede ser financiado mediante varias entidades colaborativas (Ministerio de Hacienda y crédito público, 2018).

1. desarrollar legalmente sus actividades organizacionales como sociedad anónima. En este mismo orden y dirección cabe resaltar que según lo estipulado en artículo 53 de Estatuto Orgánico del Sistema Financiero para su precepto.
2. Estar legalmente inscritos en el Registro Nacional de Agentes del Mercado de Valores RNAMV.
3. Implementar una serie de normas con el fin de regular y mantener un manejo adecuado de la forma en que se lleva a cabo la financiación colectiva, generando así un beneficio para la sociedad. En este mismo orden y dirección se dice que para que dichos procesos

se lleven a cabo de forma óptima y eficiente, se debe contar con recursos suficiente para conservar y desarrollar los sistemas y su complejidad.

4. se debe contar con un manejo óptimo y adecuado de los procesos internos de la organización con el fin de establecer buenas estrategias para la compañía y evitar robos o pérdidas en los sistemas informáticos

Alcance de la entidad crowdfunding

Las entidades o plataformas que realizan las funciones de financiación colaborativa tienen ciertos impedimentos los cuales son: apoyar o asesorar a los emisores en los proyectos productivos que ellos financien, hacerse cargo de los recursos de los proyectos financiados, Afirmar a los aportantes un retorno o rendimiento de la inversión, ofrecer préstamos o donativos a los proyectos que se financien a través de su entidad a cualquiera de las partes, por último financiar sus propios proyectos por medio de su organización (Ministerio de Hacienda y crédito público, 2018).

Por otro lado las entidades dedicadas a la financiación colaborativa deberán ofrecer a los aportantes y emisores, información actualizada y de fácil entendimiento a través de su página Web acerca de:

- La reglamentación de funcionamiento de la entidad
- Información completa y sencilla de entender, acerca de cada uno de los proyectos que se financian a través de su página con el fin de que los aportantes puedan elegir qué proyecto financiar.
- Como se califican los proyectos de acuerdo a un procedimiento establecido

- Descripción de los criterios de financiación establecidos por el emisor del proyecto tales como: monto, plazo y precio de la emisión entre otros; todo esto de acuerdo al tipo de financiación colaborativa.
- Advertencia a los emisores sobre que la entidad no es un establecimiento de crédito ni intermediario de valores.
- Tarifas de cobro por parte de la plataforma a los aportantes y emisores por ser intermediaria.
- Información acerca de la evolución de los proyectos financiados a través de la entidad tales como el número de aportantes, montos financiados y condiciones de la financiación; de igual forma esta información se actualiza diariamente, para proyectos vigentes.
- Los procesos para la presentación de quejas y reclamos por parte de los aportantes y el procedimiento de solución. (Ministerio de Hacienda y crédito público, 2018)

Actores que intervienen en el crowdfunding

En el Sistema de Financiación Colaborativa (SFC) intervienen 3 actores principales los cuales son: Emisor, Plataforma y el Aportante. El primero hace referencia a la persona que financia su proyecto por medio de este modelo y obtiene los recursos; la plataforma es la intermediara, la cual se encarga de la promoción de los proyectos y recolección del capital, por medio de páginas web especializadas y certificadas por la Supe financiera de Colombia; por ultimo están los inversionistas los cuales se encargan de aportar el dinero a los emisores por medio de las páginas de crowdfunding.

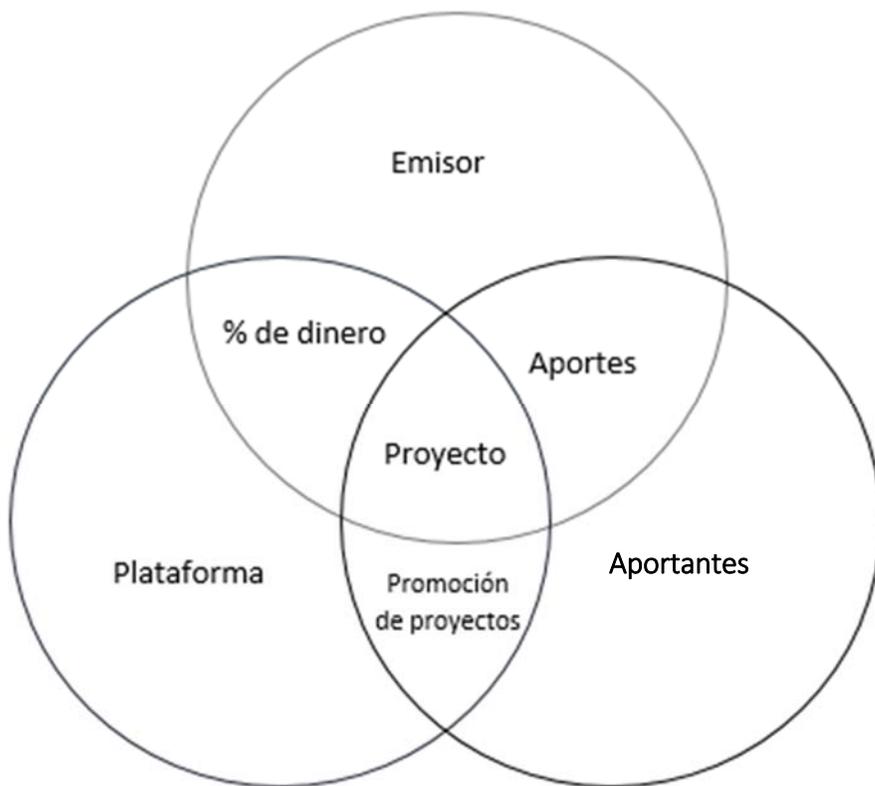
Modelo EPA

Este modelo tiene como objetivo el desarrollo de proyectos e ideas emprendedoras por medio de financiamiento masivo conocido como Crowdfunding. En este modelo intervienen tres partes entre las cuales están: los emisores, inversionistas y plataformas; en donde los emisores son aquellos que tienen una idea o proyecto que desean ejecutar pero que no cuentan con los recursos económicos para hacerlo, mientras que los inversionistas son aquellas personas que desean aportar ya sea por medio de donación o de préstamos a dichas campañas para apoyarlas en el cumplimiento de las mismas, y en tercer lugar se encuentran las plataformas, las cuales actúan como intermediarias entre el emisor y el inversionista, con el fin de promover los proyectos a nivel mundial por medio de los diversos medios de comunicación y de este modo conseguir inversionistas por medio de los cuales se logre el monto estipulado para el cumplimiento del proyecto.



1 Modelo EPA
Fuente: Elaboración propia

De acuerdo al modelo anteriormente explicado, en el siguiente diagrama se puede ver la relación que hay entre los actores que participan en el SFC.



2 Diagrama de relación entre actores
Fuente: Elaboración propia

Por otro lado, con relación a los aportantes, existen dos tipos de estos los cuales se dividen en calificados y no calificados para lo cual se realizó el siguiente cuadro comparativo:

Aportantes calificados	Aportantes no calificados
<p>Se definen como aquellos aportantes que, al momento de obtener valores de financiación colaborativa, cumplen con uno o más de los siguientes menesteres:</p>	<p>Se entiende que los aportantes no calificados son aquellos que, para obtener valores de financiación colaborativa, no cuentan con la calidad de aportantes calificados, es decir:</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Contar con un patrimonio igual o mayor a diez mil (10.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV) • Contar con un portafolio de inversión en valores de financiación colaborativa, ya sea igual o superior a cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV) • Contar con una certificación profesional como operador, la cual sea expedida por un ente autor regulador del mercado de valores. • Ser una entidad vigilada por la 	<ul style="list-style-type: none"> • Que su patrimonio sea inferior a diez mil (10.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV). • No ser titular de un portafolio de inversión en valores de financiación colaborativa que sea igual o superior a cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV). • No contar con una certificación profesional como operador, que sea expedida por un ente auto regulador del mercado de valores. • No ser una entidad que se encuentre bajo la vigilancia de la Superintendencia Financiera de Colombia

-
- Superintendencia Financiera de Colombia.
- No ser un ente financiero extranjero o multilateral.
 - Ser un ente financiero extranjero o multilateral.

Tipos de aportantes (Ministerio de Hacienda y crédito público, 2018)
Fuente: elaboración propia.

Manual de procesos (SFC)

Las sociedades de financiación colaborativas o SFC, tienen ciertos criterios y/o reglas que deben cumplir para realizar con éxito sus actividades; de igual forma, aunque en menor medida los emisores y aportantes también deben cumplir una serie de pasos para poder dar a conocer o apoyar los proyectos.

LEY 1357 DEL 31 DE JULIO DE 2018

Financiación colaborativa

FINANCIACIÓN DE PROYECTOS PRODUCTIVOS POR MEDIO DE ENTIDADES DE FINANCIACIÓN COLABORATIVA.

2.41.2.1.1 FUNCIONES DE LAS ENTIDADES DE FINANCIACIÓN COLABORATIVA



1. Recepción, clasificación y publicación de proyectos.
2. Creación y utilización de medios de publicidad.
3. Habilitación de herramientas para la financiación.

4. Recauda por medio de entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera.

5. Mantener los recursos en las entidades de acuerdo al numeral 5 de la norma.

6. Derecho a prestación de servicios adicionales como cobranza y publicación del proyecto.



2.41.2.1.7. ACTUALIZACIÓN DE INFORMACIÓN DE LOS PROYECTOS PRODUCTIVOS.



Actualizar la información acerca del proyecto y especialmente aquella que afecte a los aportantes y al público en general. Las entidades de financiación colaborativa están en la obligación de publicar dicha información de forma inmediata.

2.14.3.1.1 REQUISITOS DE INFORMACIÓN

En el momento de solicitar la información el aportante está en la obligación de suministrar la siguiente información:




1. Certificado de existencia y representación legal de los receptores.
2. Hoja de vida de los socios y accionistas.
3. Autorización para consultar el historial crediticio de la sociedad receptora, de sus socios o accionistas.

4. Dirección de notificaciones del receptor

5. Descripción completa y detallada del proyecto.

6. Suscribir un formato de vinculación aceptando los términos.



Funciones de las entidades que desarrollen la actividad de financiación colaborativa.

1. Recepción, clasificación y publicación de proyectos.
2. Creación, utilización y desarrollo de canales de publicidad.
3. Habilitación de herramientas para formalizar la financiación de proyectos.
4. Realizar el recaudo por medio de entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia, distintas a las entidades de financiación colaborativa.
5. Mantener los recursos para los proyectos productivos en las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia, las cuales conservaran dichos recursos acorde a las obligaciones del presente decreto.
6. podrán prestar servicios adicionales de cobranza y publicidad para la divulgación del proyecto productivo.

Actualización de información de los proyectos productivos

El receptor está en la obligación de actualizar toda la información relacionada con el proyecto productivo, en particular aquella que respecta a datos financieros, riesgos, planes de negocio, rendimiento o cualquier otro que afecte directamente a los aportantes.

Las entidades de financiación colaborativa están en la obligación de divulgar dicha información a los aportantes de forma inmediata (Ministerio de Hacienda y crédito público, 2018).

Requisitos de información

En el momento de solicitar la financiación, el receptor estará en la obligación de suministrar la siguiente información.

1. Certificado de existencia y representación legal de los receptores.
2. Hoja de vida de socios o accionistas.
3. Autorización para consultar el historial crediticio de la sociedad receptora y de sus socios o accionistas.

4. Dirección de notificaciones del receptor.
5. Descripción completa y detallada del proyecto, la cual debe tener como mínimo:
 - a. Reseña histórica
 - b. Información financiera.
 - c. Planes de negocio.
 - d. Riesgos asociados al proyecto.
 - e. Destino de los recursos recibidos.
 - f. Porcentaje del proyecto que se financia por medio de entidades de financiación colaborativa y porcentaje que ser financiado por medio de otras entidades.
6. Suscribir un formato de vinculación aceptando los siguientes términos:
 - a. Aceptación y conocimiento del reglamento de la entidad de financiación colaborativa y las normas aplicables a la misma.
 - b. Los proyectos productivos no son vigilados por la Superintendencia Financiera de Colombia y por lo tanto, la misma no certifica la bondad y solvencia de los proyectos.
 - c. El receptor es el responsable por la integridad, veracidad, completitud y actualización de toda aquella información que debe suministrar a la entidad de financiación colaborativa, especialmente aquella que es de interés para aportantes y el público en general.
 - d. La participación de los receptores en las entidades de financiación colaborativa supone el conocimiento y aceptación de los términos de la entidad y las normas aplicables a la misma.
 - e. Cualquier otra que determina la Superintendencia Financiera de Colombia.

Durante la vigencia de la financiación el receptor está en la obligación de suministrar aquella información solicitada por la entidad, especialmente aquella que altere sustancialmente el

numeral 5 del presente artículo, al igual que aquella relacionada con el pago de la financiación, rendimiento o cualquier otro que afecte a los aportantes.

Una vez finalizado el periodo mínimo para la publicación de información sobre el proyecto productivo, el receptor deberá indicar a los aportante la forma en que se seguirá haciendo pública la información y estado del proyecto (Ministerio de Hacienda y crédito público, 2018)

Impacto financiero

Con relación al decreto 1375 de 2018 de Colombia menciona que en el artículo 2° de la ley 1964 de 2015 la emisión de los aportes para los modelos de deuda y patrimonio de las SFC o crowdfunding se definirán como títulos valor y son denominados valores de financiación colaborativa. Dicho lo anterior, estos valores no podrán ser emitidos por entidades que no sean las SFC y de igual manera, tampoco podrán estar inscritos en la Registro Nacional de Valores y Emisores tanto el receptor como los títulos valor. Por último, si el receptor quiere iniciar un nuevo proyecto colaborativo, este tendrá que actualizar la información de el mismo y de los proyectos que esté financiando en ese momento (Ministerio de Justicia, 1988).

Por otra parte, existen requerimientos para la recolección de los fondos para los emisores ya que estos se le otorgan como título valor; el más indispensable de estos es el cumplimiento de la cantidad mínima establecida de dinero y que esta se haya alcanzado en el plazo máximo de tiempo el cual es de 6 meses (Ministerio de Justicia, 1988).

Alternativas de mercado

Dado que Colombia es un país que apenas está incursionando en materia del crowdfunding, maneja un limitado número de plataformas dedicadas a esta actividad financiera dentro de las cuales encontramos a: la Vaquinha (vaki), Indiegogo, Help y Little Big Money. Puesto que hay diferentes paginas por medio de las cuales se pueden financiar los proyectos se optó por realizar dos matrices comparativas dentro de la cual se pueden identificar los diferentes aspectos de cada una de las paginas vigentes en el país desde el punto de vista del emisor y el aportante.

Punto de vista del emisor

PLATAFORMA	BENEFICIOS	ASPECTOS A TENER EN CUENTA	REQUISITOS
	<ul style="list-style-type: none"> • Aporte en tiempo real. (Vaki, 2019) • Soporte con wikipower (ayuda y soporte para los emisores de proyectos). (Vaki, 2019) • Aliados vaki: en donde si se pertenece como aliado, se cuenta con la posibilidad de recibir campañas y de este modo recibir aportes de manera frecuente. (Vaki, 2019) • Se tiene publicidad en medios de comunicación. (Vaki, 2019) • Se reciben tips para el manejo adecuado 	<ul style="list-style-type: none"> • En caso de actuar como una persona jurídica la persona debe contar con los documentos legales para afrontar adecuadamente dichas situaciones. • Cualquier persona que, de un aporte sin importar el monto, adquiere la calidad de colaborador. 	<ul style="list-style-type: none"> • Llevar a cabo el registro con la plataforma mediante el correo electrónico o la cuenta de Facebook personal. (Vaki, 2019) • Rellenar los datos correspondientes en el formulario que la pagina tiene para poder acceder a la misma. (Vaki, 2019) • Recibir y compartir un link que la pagina otorga

	<p>de la plataforma. (Vaki, 2019)</p>		<p>para iniciar a percibir aporten en tiempo real. El tiempo de aprobación de los proyectos depende de la calidad y necesidad de estos. (Vaki, 2019)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Seguir con el proceso en Vaki para así poder tener información del proyecto en tiempo real (Vaki, 2019) • Todos los usuarios al crear una cuenta deben aceptar los términos y condiciones. •
	<ul style="list-style-type: none"> • Cuenta con promoción de marketing • Utiliza la analítica integrada con el fin de llevar a cabo un análisis eficiente de los comentarios recibidos con el fin de mejorar la campaña y tener un gran impacto de la misma. • Permite seguir promocionando el proyecto, aun cuando este haya terminado y así 	<ul style="list-style-type: none"> • No se explica de forma clara como iniciar un proyecto como emprendedor. • Dirigido especialmente a proyectos creativos y relacionados con el arte. • Algunas campañas son patrocinadas sin ánimo de lucro • 5% de tarifa 	<ul style="list-style-type: none"> • Registrarse como nuevo miembro de la plataforma virtual. • Llevar a cabo la presentación del proyecto. • Se recomienda descargar un libro que ofrece la pagina con el fin de conocer como llevar a cabo el proyecto de manera

	<p>conseguir fans.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se tienen relaciones estratégicas con Amazon y Brookstone, para aumentar la presencia de las ventas. • Seguimiento en tiempo real del proyecto por medio de una aplicación móvil. • Tiene una ayuda educativa por medio de la cual se ayuda y se orienta a los emprendedores en cada etapa de su proyecto. • Se tiene personal de apoyo para el impacto de los proyectos. (Indiegogo, 2019) 	<p>de plataforma.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3% más cargos de tarjeta de crédito para terceros. 	<p>exitosa.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ser mayor de edad y asumir con responsabilidad los proyectos
	<ul style="list-style-type: none"> • Ayuda a personas de bajos recursos a culminar sus estudios. (Help, 2019) • Promueve el empoderamiento de las personas. (Help, 2019) • Se reciben donaciones desde cualquier parte del mundo sin importar la hora ni el dispositivo por medio del cual se efectúa el aporte. (Help, 2019) 	<ul style="list-style-type: none"> • Plataforma dirigida únicamente a estudiantes de bajos recursos que hayan aprobado el 60% de su programa y tuvo que desertar debido a los altos costos de esta. (Help, 2019) • Se tiene en cuenta el promedio del estudiante. (Help, 2019) • Tiene un 	<ul style="list-style-type: none"> • Registrarse en la página web. (Help, 2019) • La página analiza las historias de vida de los interesados de acuerdo a una matriz en donde se verifica los créditos aprobados por el estudiante, el estado dentro de la institución educativa, necesidades las cuales

	<p>costo administrativo del 10%. (Help, 2019)</p> <ul style="list-style-type: none"> • El estudiante tiene un lapso de máximo 90 días para recibir el monto de sus aportes a excepción de que la plataforma considere lo contrario. (Help, 2019) • Al momento del registro y solicitud a la página, esta se encarga de evaluar aspectos del emisor como lo es la necesidad de sus gastos, el promedio, su proyecto de vida y la historia de la misma, en donde cada una de ellas tiene un porcentaje de importancia a la hora de aprobar el proyecto o no. (Help, 2019) 	<p>equivalen a un 30%, promedio académico con una ponderación de 20%, historia de vida del estudiante que tiene un promedio de 25% y el proyecto de vida que tiene el mismo, el cual tiene un 25% de importancia la hora de aprobar el proyecto. Terminado y aprobado dicho proceso se procede a la creación de campaña del proyecto de crowdfunding. (Help, 2019)</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Orientación en cada una de las fases del proyecto. (Little Big Money, 2019) 	<ul style="list-style-type: none"> • Si se llega al monto mínimo, se debe pagar a 	<ul style="list-style-type: none"> • Registro en la plataforma. (Little Big Money, 2019)



- Cuenta con vínculos a medios de comunicación los cuales se encargan de promocionar los proyectos y hacerlos efectivos. (Little Big Money, 2019)
 - El 88,5% de los proyectos han sido exitosos. (Little Big Money, 2019)
 - Asesoramiento acerca del manejo. (Little Big Money, 2019)
 - Elaboración de un perfil que se puede compartir en redes sociales. (Little Big Money, 2019)
- la plataforma por todos los trámites que se llevaron a cabo durante el proceso. (Little Big Money, 2019)
- A la hora de evaluar el proyecto se tienen en cuenta aspectos como: impacto colectivo, metas claras, plan de acción por parte del emisor, atrae posibles inversores y conocer a los 5 principales donantes. (Little Big Money, 2019)
 - Puedes pertenecer como emisor de un proyecto, donante o como creador de canales. (Little Big Money, 2019)
 - adecuación del crowdfunding. (Little Big Money, 2019)
 - Dirigidos principalmente a proyectos de impacto
- Llenar los datos de un formulario y enviar el borrador de proyecto. (Little Big Money, 2019)
 - Se promociona el proyecto para recibir donaciones y promover el mismo para encontrar personas dispuestas a apoyarlo. (Little Big Money, 2019)
 - Al final de la campaña se recibe el desembolso aplicando los descuentos por manejos administrativos, operativos, financieros y demás, siempre y cuando se logre el monto mínimo. (Little Big Money, 2019)

social y
ambiental.
(Little Big
Money, 2019)

2 Matriz de aspectos

Fuente: Elaboración propia

Punto de vista del aportante

PLATAFORMA	BENEFICIOS	ASPECTOS A TENER EN CUENTA	REQUISITOS
 <p data-bbox="302 768 370 800">Vaki</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="558 407 813 800">• Los proyectos son previamente evaluados por la plataforma para analizar y calcular el riesgo y viabilidad del proyecto. (Vaki, 2019) <li data-bbox="558 814 813 951">• No hay requisitos para ser colaborador. (Vaki, 2019) <li data-bbox="558 961 813 1098">• No hay monto mínimo de aporte. (Vaki, 2019) 	<ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="889 407 1122 911">• Cualquier persona que genere un aporte a la plataforma, sin importar el valor del mismo, adquiere un papel de colaborador dentro de la plataforma. (Vaki, 2019) 	<ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="1203 407 1471 1020">• Conocer e informarse sobre el proyecto, su objetivo principal, monto estipulado en el proyecto, impacto social del mismo y todos aquellos aspectos de importancia que se darán a conocer en cada uno de proyectos. (Vaki, 2019) <li data-bbox="1203 1031 1471 1167">• Analizar el riesgo del aporte a dicha campaña. (Vaki, 2019) <li data-bbox="1203 1178 1471 1356">• Seleccionar en que moneda se desea aportar y el monto de este. (Vaki, 2019) <li data-bbox="1203 1367 1471 1566">• Seleccionar el medio de pago en el que se desea llevar a cabo el aporte. (Vaki, 2019) <li data-bbox="1203 1577 1471 1829">• Completar información acerca del medio de pago y efectuar el mismo. (Vaki, 2019)
Indiegogo			



- Seguimiento en tiempo real del proyecto, desde cualquier dispositivo móvil. (Indiegogo, 2019)
- Contribuir a emprendedores y personas que no cuentan con recursos para llevar a cabo sus metas.
- Fomenta la innovación de los proyectos. (Indiegogo, 2019)
- Dirigidos especialmente a proyectos relacionados con en área artística, sin embargo, se promocionan de todo tipo de proyectos. (Indiegogo, 2019)
- Las tarjetas de crédito tienen un cargo adicional al monto de la donación. (Indiegogo, 2019)
- Informarse acerca del proyecto, sus beneficios y posible riesgo. (Indiegogo, 2019)
- Seleccionar el monto por aportar. (Indiegogo, 2019)
- Seleccionar el medio de pago en el que se llevará a cabo la contribución. (Indiegogo, 2019)
- Completar un formulario con la información necesaria para contribuir al proyecto y efectuar la donación. (Indiegogo, 2019)

Help



- Ayudar a personas de bajos recursos a culminar el sueño de tener un título universitario. (Help, 2019)
- Empoderar a las personas de bajos recursos a luchar para poder acceder a una mejor calidad de vida para ellos y sus
- Plataforma dirigida especialmente a estudiantes colombianos que no cuentan con los medios financieros para poder culminar sus estudios.
- Los estudiantes que se postulan para recibir aportes en la plataforma aprobaron
- Seleccionar el estudiante al que se le desea dar el aporte. (Help, 2019)
- Leer los términos y condiciones. (Help, 2019)
- Seleccionar el monto a donar. (Help, 2019)
- Completar la información para efectuar adecuadamente

	<p>familias. (Help, 2019)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se reciben aportes desde cualquier parte del mundo, sin importar el monto ni el dispositivo móvil por el cual se efectuó la donación. (Help, 2019) 	<p>aproximadamente el 60% de la carrera y se vieron en la obligación de aplazar su estudio. (Help, 2019)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se tiene una comunicación directa con la plataforma en dado caso de no poder efectuar adecuadamente la donación. (Help, 2019) • Las personas que se postulan en esta plataforma están totalmente comprometidas con el cumplimiento de dicho proyecto. (Help, 2019) 	<p>el pago. (Help, 2019)</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • El 88,5% de ellos proyectos han sido aprobados. (Little Big Money, 2019) • Ayudar a las personas a lograr sus sueños de emprender o crecer personalmente. • Contribuir especialmente a proyectos con fines sociales y ambientales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Los proyectos son evaluados previamente. • Se tiene una mayor comunicación con los 5 inversionistas potenciales de cada uno de los proyectos. (Little Big Money, 2019) 	

3 *Matriz de aspectos*

Fuente: Elaboración propia

Tipos de apalancamiento

Debido a que el modelo de crowdfunding no es generalizado; posee diversos tipos o ramas que funcionan de diferente manera según el tipo de proyecto que se quiera realizar; dentro de los 4 tipos de Financiación Colaborativa se encuentran:

Donación: Este modelo busca recaudar los recursos para llevar a cabo proyectos sociales, este se basa principalmente en la contribución de diversas personas a nivel mundial, las cuales se dan principalmente en forma de donaciones para apoyar sin ánimo de lucro a ciertos proyectos los cuales son generalmente liderados por fundaciones o individuos.

En este los donantes están en el derecho de estar actualizados con respecto al desarrollo del proyecto y la interacción que tienen estos con los líderes del proyecto y también con las personas que se ven favorecidas por estos planes, esto permite llevar a cabo soluciones oportunas ante posibles inconvenientes, además de que fortalece el compromiso de los donantes con la causas (Rodríguez, 2013)

Recompensa: En esta modalidad los individuos contribuyen de manera económica a un proyecto en específico a cambio de una recompensa, sin embargo no siempre se espera que esta recompensa sea financiera, sin embargo varias las plataformas actuales así lo ofrecen (Rodríguez, 2013).

Con respecto a lo anterior se puede decir que se evidencian dos tipos de modelos dentro del crowdfunding de recompensa. en donde en el primero el contribuyente ve su recompensa de manera generalmente reducida y es algo más de carácter simbólico, sin embargo la motivación e incentivo para el aportante está dada por la percepción de valor que recibe como estímulo. (Pensar en derecho, 2013), en el segundo tipo de modelo se encuentra que la contribución es correspondiente a al precio del producto o servicio, lo cual se toma como un pago por adelantado. Aquí se evidencia que la relación entre el contribuyente y el

líder del proyecto se da en forma de contrato de compraventa, con el fin de que el líder del proyecto cuente con los recursos necesarios para la realización del mismo en el plazo previamente estipulado. Por lo tanto se espera que el líder entregue al aportante el bien o servicio en el tiempo pactado previamente (Rodríguez, 2013).

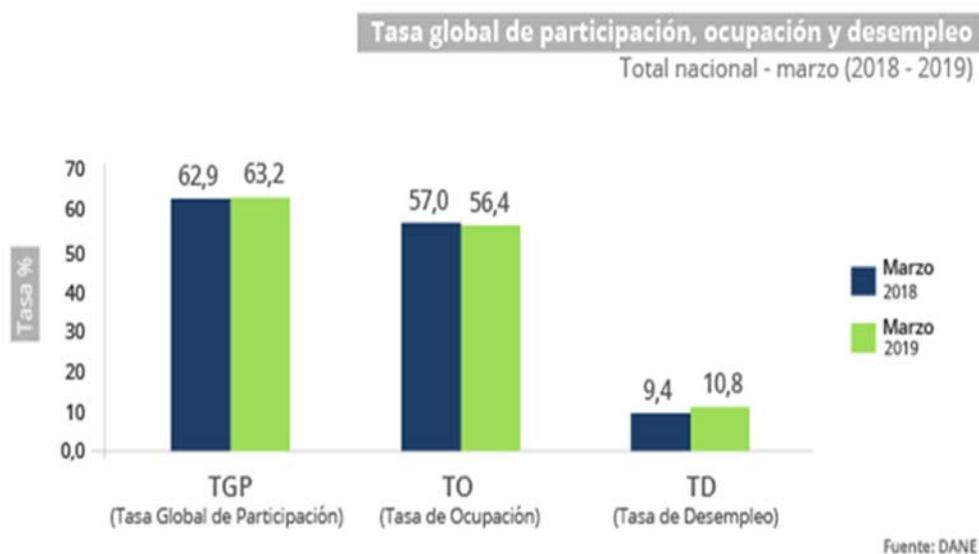
Deuda: En este modelo las contribuciones son dadas en forma de préstamo entre el contribuyente y el promotor del proyecto los cuales buscan financiar el mismo. En este se evidencian diversas conformaciones según la función que desempeña el intermediario, es decir el administrador de la plataforma y las condiciones actuales de los préstamos (Rodríguez, 2013)

Por lo tanto se puede pronunciar de manera en que el gestor actúe como intermediario que se encarga de recolectar las contribuciones de los individuos que se encargan de efectuar los préstamos, garantizando la devolución de los préstamos con las condiciones que se pactaron de forma previa.

Patrimonio: Dentro de este modelo los aportes del donante son retribuidos con una parte del capital de una empresa como lo son las acciones, bonos, participación, entre otros. Por lo cual se divide el riesgo y se da la oportunidad de adquirir un gran número de asociados.

Impacto en las startups en Colombia

Una de las principales problemáticas que enfrenta Colombia es su alta tasa de desempleo, la cual se ubicó en 10.8% en el presente año, representando un aumento porcentual de 1.4 con respecto al año anterior el cual fue de 9.4%. En este mismo sentido es posible decir que la tasa global de participación fue de 63.2% y la tasa de ocupación fue de 56.4% mientras que el año anterior estas cifras fueron de 62.9% y 57.0%. (DANE, 2019)



Con relación a lo anterior mencionado es posible decir que estos índices de desempleo conllevan al individuo colombiano a buscar otras fuentes de sustento y es por ello que se genera un incremento en la tasa de informalidad la cual para el primer trimestre del 2019 fue de 45.6%, cifra que a pesar de ser inferior al año anterior, resulta ser bastante alta (DANE, 2019). En este mismo orden y dirección es oportuno decir que ciudades como lo son: Sincelejo, Cúcuta y Riohacha son aquellas que presentaron índices más altos de informalidad del país. (URosario, 2018) Santiago Montenegro, presidente de Asofondos, agrega que es de gran importancia mejorar la preparación de los jóvenes antes de ingresar a la vida laboral, además de que se debe hacer lo posible por eliminar las barreras para acceder a la educación y que de este modo

aumenten las posibilidades de poder tener un trabajo formal o emprender su idea de negocio de manera exitosa y así generar empleo. (URosario, 2018)

En este mismo orden y dirección es posible decir que aquellas personas que han decidido hacer la diferencia e iniciar su propia idea de negocio con tendencia a crecer rápidamente, cuentan con la posibilidad de obtener los recursos económicos para la ejecución de sus proyectos por medio de las entidades de financiación colaborativa, las cuales impactaran de manera positiva ya que incentivarán a las personas a ser independientes y trabajar por lograr sus sueños, sin tener restricciones presupuestarias que frustren los mismos. De acuerdo con los razonamientos que se han venido realizando se dice que la financiación colaborativa permitirá aumentar el crecimiento exponencial de Startups en Colombia, incentivará a las personas a crear sus propios modelos de negocio lo cual aumentará la contratación de personal y por ende disminuirán considerablemente las tasas de desempleo e informalidad que afectan y son un reto para la nación. En efecto se puede decir que las Startups como empresas emergentes generalmente enfocadas en la innovación, tecnología, creación de nuevas ideas y demás, necesitan recursos financieros disponibles de manera pronta y continua para ser desarrolladas de forma optima y eficiente, es por eso que la financiación colaborativa es la solución indicada para aquellas falencias económicas y gracias a dicho apoyo, se fortalecerán los procesos de dichas organización para brindarles la posibilidad de crecer continuamente.

Conclusiones

1. Las entidades de financiación colaborativa brindan la oportunidad de financiar ideas de negocio que prometen tener un crecimiento exponencial, sirviendo de apoyo para las personas que ejecutan el proyecto y de este modo lograr el éxito del mismo.

2. Las Startups necesitan acceder a la obtención de recursos de manera pronta y frecuente para desarrollar adecuadamente sus operaciones por lo que la financiación colaborativa resulta ser una excelente herramienta para la capitalización de dichos negocios.

3. Gran parte de la población colombiana desconoce el medio de financiación colaborativo por lo que este es empleado para una minoría selecta que ha sacado el máximo provecho del mismo.

4. El gobierno reglamento la financiación colaborativa y estableció que la recaudación de fondos para las mismas solo podrán ser manejados por entidades que estén sujetas a la supervisión de la Superintendencia Financiera de Colombia ya que de este modo se podrán evitar posibles fraudes hacia las partes interesadas, financiamiento del conflicto o lavado de activos.

5. La financiación colaborativa puede llegar a ser beneficiosa no solo para las startups o persona jurídica si no para cualquier emprendedor que tenga una idea de negocio y no tenga capacidad de endeudamiento o la facilidad de adquirir cualquier tipo de crédito; este modelo puede llegar a ser útil y practico si se utiliza de manera apropiada y con los conocimientos necesarios para no caer en ilegalidades.

Bibliografía

DANE. (30 de 04 de 2019). *DANE*. Obtenido de www.dane.gov.co:

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo>

DANE. (10 de Mayo de 2019). *DANE*. Obtenido de www.dane.gov.co:

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-informal-y-seguridad-social>

Dinero. (27 de Enero de 2017). *Revista Dinero*. Obtenido de Dinero.com:

<https://www.dinero.com/emprendimiento/articulo/formas-de-financiacion-para-emprendedores-en-colombia/241442>

EL ESPECTADOR. (16 de Marzo de 2018). *EL ESPECTADOR*. Obtenido de

[ELESPECTADOR.COM: https://www.elespectador.com/economia/el-62-de-las-pymes-colombianas-no-tiene-acceso-financiamiento-articulo-744870](https://www.elespectador.com/economia/el-62-de-las-pymes-colombianas-no-tiene-acceso-financiamiento-articulo-744870)

Gomez, V. (2015). *CÓMO EL CROWDFUNDING PUEDE IMPULSAR EL*

EMPRENDIMIENTO, LA INNOVACIÓN Y TRANSFORMAR LA BANCA

TRADICIONAL EN COLOMBIA? Medellín: Universidad EAFIT.

Help. (2019). *Help*. Obtenido de <http://fundacionhelp.org/es/>

Indiegogo. (2019). *Indiegogo*. Obtenido de <https://entrepreneur.indiegogo.com/how-it-works/indiegogo-vs-kickstarter/#downloadonpage>

Jimenes Sanches, J. I., Rojas Restrepo, F., & Ramírez Tapia, D. A. (2018). Barreras legales para la introducción del Crowdfunding en Colombia: análisis comparativo con España.

Espacios .

Little Big Money. (2019). *Little Big Money*. Obtenido de <http://littlebigmoney.org/es/projects>

- Ministerio de Hacienda y crédito público. (31 de Julio de 2018). Decreto 1357 del 31 de julio de 20018. Bogotá, Colombia . Obtenido de <http://es.presidencia.gov.co/normativa/normativa/DECRETO%201357%20DEL%2031%20DE%20JULIO%20DE%202018.pdf>
- Ministerio de Justicia. (28 de Septiembre de 1988). *Suin-juricol.gov*. Obtenido de MinJusticia: <http://www.suin-juricol.gov.co/viewDocument.asp?id=1380615>
- Montoya Pineda, D. M. (2015). Startups: tendencias en América Latina y su potencialidad para el crecimiento empresarial. *CONTEXTO*, 7-20.
- Pérez Quintero, K. J., & Parada Barajas, A. T. (2016). *CROWDFUNDING, ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA EL EMPRENDEDOR*. Bucaramanga : Universidad Autonoma de Bucaramanga .
- Rodríguez Cervantes, M. C. (2012). Mecanismos de financiación empresarial en. *Derecho y Realidad* , 108-115.
- Rodríguez, T. (2013). *El crowdfunding: una forma de financiación colectiva, colaborativa y participativa de proyectos*. Buenos Aires: Universidad de buenos Aires.
- Ruiz, J. (2016). *De la mano del Crowdfunding*. Bogota: Universidad Nacional - UAMF Boletín de coyuntura.
- Sajardo Moreno, A. (2015). *NUEVOS INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN PARA EL SECTOR NO LUCRATIVO: EL RETO DEL CROWDFUNDING SOCIAL*. Valencia: Instituto Universitario Polibienestar.
- URosario. (20 de Junio de 2018). *URosario*. Obtenido de www.urosario.edu.co: <https://www.urosario.edu.co/Periodico-NovaEtVetera/Economia/La-informalidad-laboral-aun-es-un-desafio-para-Col/>
- Vaki. (2019). *Vaki*. Obtenido de <https://vaki.co/inicio>

