

**BENEFICIOS ECONOMICOS DE LA IMPLEMENTACION DEL
CROWDFUNDING PARA EMPRENDEDORES, PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS EN COLOMBIA.**

**DE: BRAYAN ALEXIS GIRALDO GARCIA
WILMER ALEJANDRO VALLEJO
MATEO ARANGO**

UNIVERSIDAD CATOLICA DE ORIENTE

2018

**BENEFICIOS ECONOMICOS DE LA IMPLEMENTACION DEL
CROWDFUNDING PARA EMPRENDEDORES, PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS EN COLOMBIA.**

**DE: BRAYAN ALEXIS GIRALDO GARCIA
WILMER ALEJANDRO VALLEJO
MATEO ARANGO**

PRESENTADO A:

José David Jiménez López

UNIVERSIDAD CATOLICA DE ORIENTE

2018

Tabla de contenido

INTRODUCCION	4
CAPITULO 1	4
ELPROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	5
APLICACIÓN.....	5
ANTECEDENTES.....	5
GRAFICO 1.1 EVOLUCIÓN DE LOS PRESTAMOS.....	6
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	8
JUSTIFICACIÓN	9
CAPITULO 2	10
MARCO TEORICO.....	10
ESTADO DE CUESTIÓN	11
CAPITULO 3	15
MARCO METODOLOGICO.....	15
OBJETIVOS ESPECIFICOS	16
CAPITULO 4	17
FUNDAMENTOS CONCEPTUALES Y DOCTRINARIOS DEL CROWDFUNDING.....	17
CAPITULO 5	20
REGLAMENTACIÓN DEL CROWDFUNDING EN COLOMBIA DESDE EL 2011 HASTA EL 2018.....	20
BIBLIOGRAFIA	28

INTRODUCCIÓN

El crowdfunding como nuevo modelo de financiación para las emprendedoras, pequeñas y medianas empresas, ha llegado a Colombia. Este modelo de financiación virtual es una herramienta el cual podrán acceder para ejecutar sus nuevos proyectos en sus empresas, las cuales no tienen suficiente capital para hacerla crecer, ya que deben ir acompañadas de una inversión económica. Con este nuevo modelo se podrán presentar sus ideas y objetivos, obteniendo recursos monetarios, siendo de gran importancia para su puesta en marcha. Este mecanismo de financiación podría ser de gran ayuda para los pequeños empresarios y emprendedores ya que pueden acceder ha dicho modelo por las facilidades que este permite para la ejecución de sus proyectos.

CAPÍTULO 1

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

IMPLICACION.

Con este trabajo se pretende analizar desde el punto de vista económico que beneficios se podrían dar para los emprendedores y PYMES del país.

Con la investigación se quiere generar también documentos de apoyo que pueda brindar información y conocimiento para aquellas personas que están interesadas en fuentes de financiación fuera de las tradicionales; para fortalecer sus procesos productivos o en el caso de los emprendedores la creación de empresa y puesta en marcha de sus ideas de emprendimiento. Este trabajo investigativo conlleva a la creación de nuevo material de estudio para posteriores investigaciones de temas relacionados con la economía solidaria y más específicamente el modelo crowdfunding.

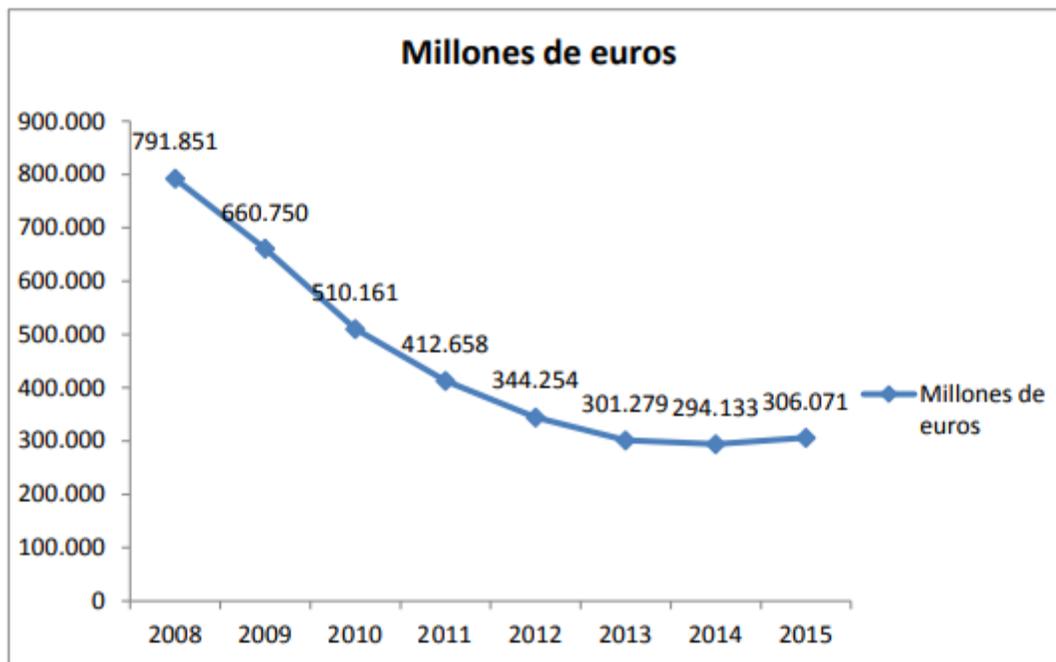
ANTECEDENTES

“La Financiación colectiva es muy antigua data del siglo I a. C., en Roma Cayo Clinio Mecenas patrocinaba a artistas y poetas, de su apellido surgió la palabra el mecenazgo, posteriormente en el siglo 17 se utilizó el modelo por suscripción para financiar las impresiones de libros, como contraprestación se hacía mención del donante en la portada (BRUNTJE & Gajda, 2015); en 1883 y 1884 Joseph Pulitzer utilizó su periódico para finalizar la Estatua de la Libertad de Nueva York, entregó a los donantes una réplica de la estatua, logro recaudar en seis meses 100.000, hoy en día a esta modalidad se le conoce como Crowdfunding y es una fórmula para la financiación de proyectos e ideas que utilizan la Internet como canal de comunicación con el fin de recolectar fondos (VELASCO, 2013). 1.

La necesidad y la internacionalización ha dado paso a nuevos métodos de financiación y el Crowdfunding es una de esas nuevas oportunidades de financiamiento. Esta nace con la crisis a nivel mundial en el 2008 y la incapacidad y poca liquidez que tuvieron las bancas para el financiamiento el cual no pudieran aportar con el reactiva miento total de las empresas o la creación de nuevos proyectos por parte de los nuevos emprendedores. Podemos ver en el

siguiente cuadro un claro ejemplo el cual a partir de la crisis del 2008 los bancos han disminuido los préstamos para PYMES y nuevos emprendedores en España como ejemplo:

Grafico 1.1 Evolución de los préstamos por parte del sistema bancario en España desde el comienzo de la crisis las Pymes.



Fuente: Citibank

“Como podemos observar esta crisis que ocurrió a nivel mundial, fue particularmente grave en países como España, puesto que en este caso la financiación recibida para los emprendedores era proporcionada por el sistema bancario hasta en un 80%, siendo uno de los países que mantienen una mayor dependencia con los bancos tanto a nivel europeo como mundial, mientras que en otros países como Estados Unidos o Reino Unido entre otros, la situación se invierte y reciben la mayor parte de la financiación de sistemas alternativos, dejando a la banca tan sólo un 30% de la financiación proporcionada.”(Pérez Torres, Miguel, 2016).

En muchos países se crea una dependencia directa con los bancos a la hora de opciones de financiamiento, es ahí donde opciones de financiamiento como el crowdfunding entra alivianar este tipo de dependencias y no solo a la hora de financiamiento de los nuevos

emprendedores o PYMES para el desarrollo de sus actividades sino también para muchos inversores lo cual ven esta opción de financiamiento como una forma de disminuir su pago de interés a la hora de invertir en algún nuevo proyecto.

La revolución de las tecnologías es otro aliado en este tipo de financiamiento ya que facilita al emprendedor por medio de una página web el encontrar donantes, personas del común o inversores el cual quieren ayudar con sus ideas o proyectos. Es ahí donde vemos las necesidades claras de los emprendedores o inversores por buscar de otra manera opciones de financiamiento sin recurrir al banco.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

En la presente investigación se pretende abarcar y analizar el beneficio sobre una nueva forma de financiación que ha surgido a partir de las crisis financieras de los últimos años y de la internacionalización de los mercados; el modelo (crowdfunding), es una alternativa de gran ayuda para aquellas emprendedoras, pequeñas y medianas empresas en Colombia. Es necesario resaltar el gran aporte de esta nueva opción de financiación ya que permite el dinamismo de nuevos proyectos sin las trabas y obstáculos puestas por algunas entidades financieras para apoyar la realización de nuevas ideas.

En Colombia se cuenta con un desconocimiento bastante amplio con respecto al crowdfunding, ya que este modelo de financiación llegó a Colombia a mediados del año 2011; desde ahí se ha especulado con respecto a él y se genera cierta desconfianza por no estar aún regulada y estudiada por parte de las entidades de supervisión financiera (URF).

Con este proyecto de investigación se parte del desconocimiento de los beneficios que trae esta opción de financiamiento, por eso muchos de las pequeñas y medianas empresas en Colombia no se encuentran enteradas sobre esta opción de financiación; aunque este modelo es de poco conocimiento en Colombia, se pretende llegar a divulgar y dar a conocer el beneficio de esta opción de financiación que se puede tener al alcance; la cual es un pilar de ayuda para muchas personas en su camino para materializar nuevas ideas.

JUSTIFICACION.

Debido al poco conocimiento y acogida que ha tenido el Crowdfunding como un nuevo modelo de financiamiento masivo o colectivo para las pequeñas y medianas empresas que buscan de una manera mucho más fácil y también menos riesgosa que un crédito financiero; llevar a cabo una idea o proyecto. Se busca mediante esta investigación encontrar el beneficio que trae consigo la implementación de este modelo para pequeñas y medianas empresas que buscan generar crecimiento económico para ellas mismas y por consiguiente al país mediante esta opción de financiación, que aunque aún es un poco rezagado, puede ser de gran ayuda a la hora de llevar a cabo dicho proyecto.

Es necesario y de gran conveniencia que las pequeñas y medianas empresas del país conozcan de este nuevo modelo, que en muchas ocasiones puede llegar a resultar mucho más viable y sin tantos inconvenientes que otro tipo de financiación, ejemplo un préstamo bancario o de otro tipo. Se ve como los bancos y las entidades de financiación determinan unas exigencias para la aprobación de créditos, los cuales muchas veces se tornan difícil de cumplir por parte de las pequeñas y medianas empresas; debido a que no cumplen con dichos requerimientos, un ejemplo de ellos es que las entidades financieras piden un buen flujo de caja el cual empresas en pleno desarrollo no cuentan con dicho flujo.

En Colombia no existen muchos avances normativos alrededor del crowdfunding por lo que resulta relevante indagar sobre los beneficios y tratamiento fiscal de estos mecanismos de financiación, para lo cual no existe norma específica que los defina.

CAPITULO 2

MARCO TEORICO.

El crowdfunding se concibe como mecanismo de apalancamiento enmarcado dentro de los postulados de la economía solidaria. De acuerdo con Asobancaria, el crowdfunding es “Un nuevo esquema de financiación que ha crecido significativamente en los últimos años. Este mecanismo consiste en una forma de recaudo de dinero a través de plataformas en internet, en donde individuos y empresas financian proyectos, negocios o actividades personales a través de donaciones, inversiones o préstamos de múltiples personas.” Asimismo, García y Garibay.- Hospitabilidad ESDAI- (2016) lo define como “El crowdfunding es un método mediante el cual individuos, organizaciones sin fines de lucro y empresas obtienen los recursos requeridos para realizar iniciativas que tienen como finalidad cubrir necesidades estrictamente personales, desarrollar proyectos de carácter social o empresarial. Lo anterior a través de plataformas de internet especializadas en financiamiento colectivo que se encargan de recolectar las aportaciones económicas de un conjunto de personas dispuestas a colaborar

Para su consecución o que están interesadas en prestar o invertir su dinero.”.

Nació en Reino Unido, cuando una banda británica llamada Marillion consiguió financiar su gira por Estados Unidos en 1997 como consecuencia aún no se tenía definido el concepto de lo que es Crowdfunfing.

En la búsqueda de fundamentos teóricos se pudo identificar como antecedentes investigativos los trabajos de Gómez de la Rosa (2015) quien abordó la temática: “¿cómo el crowdfunding puede impulsar el emprendimiento, la innovación y transformar la banca tradicional en Colombia?”. Por otro lado, La Unidad de Proyección Normativa y estudios de regulación financiera (2016) trabajo sobre: “Alternativas de regulación del crowdfunding”.

ESTADO DE LA CUESTION

Es importante hablar de algunas investigaciones alrededor de la economía solidaria, uno de ellos es “El crowdfunding: una forma de financiación colectiva, colaborativa y participativa de proyectos” que dice:

Uno de los efectos más visibles y de consecuencias más profundas de la negativa coyuntura económica de los últimos años ha sido la retracción del crédito disponible y un dramático recorte de las fuentes de financiación. Junto al estrechamiento de los canales privados de acceso al crédito, la caída en paralelo de la inversión pública ha hecho especialmente vulnerables en términos de financiación, entre otros, los proyectos culturales y artísticos, los proyectos de investigación científica y, en general, aquellas iniciativas empresariales de pequeña y mediana dimensión. Este entorno económico, particularmente negativo, ha acelerado la implantación y el desarrollo de formas alternativas de financiación para salvar la brecha creada por la congelación del crédito. Entre ellas, ha ganado una amplia significación social un fenómeno que, sin ser nuevo, por el impulso de la tecnología adquiere un perfil propio en la sociedad contemporánea: el crowdfunding. En efecto, el crowdfunding es, sobre todo, una manifestación más de los movimientos sociales de implicación comunitaria y acción colectiva. El término crowdfunding se ha generalizado en muchos idiomas para aglutinar fenómenos muy diversos que comparten esencialmente tres características. Primero, la base comunitaria y en masa que permite agrupar esfuerzos, recursos e ideas. Segundo, el objetivo principal pero no único de obtener financiación para un proyecto bajo esquemas jurídicos y económicos muy distintos. Tercero, el empleo de tecnología que permite la interacción e intermediación electrónicas para canalizar las funciones atribuidas a cada modalidad de crowdfunding. Por tanto, el término crowdfunding, frecuentemente traducido como “financiación en masa o colectiva”, describe un amplio y variado fenómeno consistente en la creación de un entorno (electrónico) para la agrupación de un colectivo, la aportación de ideas, recursos y fondos y la interacción en red dirigidas

a apoyar conjuntamente proyectos, esfuerzos e iniciativas de individuos, organizaciones o empresas. (Rodríguez,2013, p. 99).

Múltiples áreas para financiar abordan el modelo de financiamiento crowdfunding, como por ejemplo Gutiérrez Varela en su trabajo de investigación “crowdfunding como modelo de proyectos periodísticos” (2013) abarca la importancia de este modelo para financiar a nuevos innovadores que se apoyan de este tipo de plataformas para dar materializado su producto o servicio.

Busca analizar un modelo emergente de financiación y su aplicación para proyectos de alto impacto social y gran potencial empresarial en etapa de emprendimiento, que cuente con modelos de negocios validados, más no con los recursos necesarios para desarrollar la iniciativa, que moviliza millonarias sumas de capital, denominado Crowdfunding;(…). De manera, que pueda fundamentar desde la academia un sistema de búsqueda y consecución de recursos para el desarrollo empresarial en Colombia con análisis de la viabilidad técnica, legal y experimental que determinan las ventajas y los riesgos de su aplicación, siendo la base de la investigación un fundamento de estudio en la Administración de empresas, como ciencia encargada de la planificación, organización, dirección y control de los recursos de una organización. Las empresas como parte esencial de una economía transitan por diferentes fases, y en sus primeras etapas, incluso antes de iniciar actividad son consideradas como Startup“s, hasta el momento en que logran ser sostenibles e impactar el mercado. Es decir; Una idea de negocio que comprueba su eficiencia en el sistema económico de una comunidad, con un alto potencial innovador, con proyecciones enormes, pero inversiones bajas en principio de sus labores, es llamada de esta manera. Sin embargo, es allí en la etapa inicial donde muchas compañías dejan de funcionar a pesar de los buenos resultados en su apertura puesto que no tiene crecimiento por falta de fuentes de financiación para sus proyecciones, para lo cual un gobierno debe mantener estrategias constantes donde protejan intereses de capital de inversionistas y pueda dinamizar la economía con el desarrollo de proyectos empresariales. Las plataformas de Crowdfunding es un tipo de modelos aceptados a la fecha en muchos países contando con legislaciones para el desarrollo

de proyectos, las cuales buscan analizar con que marco legislativo se cuenta en Colombia y el desarrollo de este tipo de iniciativas a través de los años, definiendo políticas, exigencias, estrategias para el desarrollo de este tipo de sistemas que puedan converger entre inversionistas y emprendedores, permitiendo así, llegar a la concepción de un análisis cualitativo para la aplicación de un Crowdfunding y su impacto a Startup"s en Colombia, teniendo claro los conceptos que componen a un Crowdfunding, sus sistemas de gestión, la historia de los mismos, los tipos de proyectos que financian, proporcionando de esta forma unas características para diferentes tipos de iniciativas. Por medio de herramientas de investigación como la entrevista, aplicada a profesionales, altos ejecutivos, empresarios, inversionistas y emprendedores, los autores obtienen una visión desde diferentes perspectivas para la aplicación de un Crowdfunding a nivel nacional, determinando un modelo estratégico con indicadores de gestión, que aplicado a las proyecciones que entrega un Startup"s actúa como una evaluación y criterio esencial para participar en la plataforma de financiación de cualquier plataforma, de manera que sea atractivo para un inversionista debido a que disminuye riesgos de concepción de las promesas de contribución de los proyectos. Es así como en el presente trabajo encontrara la investigación que dio como resultado, la posibilidad de que un Crowdfunding se convierta en fuente de financiación para las Startup"s en Colombia, con políticas que disminuyan el riesgo para las partes siendo eficaces en el desarrollo y evolución de los emprendimientos en Colombia. (Gonzales, Rodriguez, 2017, Pa 9)

La anterior cita denota y reafirma claramente los puntos importantes de este tipo de financiamiento.

Las relaciones económicas y jurídicas en un mundo globalizado están cambiando por la presencia de tecnologías de la información que las facilitan. Este fenómeno ha dado lugar al surgimiento de distintas operaciones a nivel global, como es el caso del crowdfunding. Las crisis económicas globales han generado fortalecimientos de los estándares que las instituciones financieras deben cumplir en el ejercicio de su negocio, lo cual ha fomentado la aparición de esta figura como un mecanismo de financiación alternativo utilizando el internet. El presente trabajo busca plantear

algunas cuestiones fundamentales de la manera en que un marco jurídico debe establecerse en Colombia para su inevitable desarrollo y funcionamiento, de tal forma que maximicen sus beneficios y mitiguen sus riesgos. (Gomez Londoño,2016, Pa 4)

La innovación y el desarrollo de este modelo, se ha visto en el impacto de grandes obras como dice Doria, (2016) “Creemos que el 'crowdfunding' inmobiliario en Colombia tiene mucho potencial y así es como hicimos dos de nuestros proyectos en Bogotá, Exe Bacatá y el ABH. Sin embargo, consideramos que lo realmente importante es que los legisladores colombianos comiencen a evaluar rápidamente los beneficios de tener una ley de 'crowdfunding' en Colombia, como la ley JOBS Act de Estados Unidos, que fue la que permitió el 'crowdfunding' en dicho país. Esto es indispensable pues es la forma de financiación e inversión del futuro. (parr.14)

CAPITULO 3

MARCO METODOLÓGICO

El enfoque de la investigación es de corte cualitativo como cuantitativo.

Tipo de estudio.

El tipo de estudio es descriptivo.

Método.

El método utilizado es hermenéutico.

Técnicas e instrumentos para recoger información.

Las técnicas utilizadas son la de observación y revisión documental.

OBJETIVO GENERAL.

Identificar los beneficios económicos que tendría la implementación del modelo crowdfunding para los emprendedores, pequeñas y medianas empresas en Colombia.

OBJETIVOS ESPECIFICOS.

1. Describir los fundamentos conceptuales y doctrinarios del crowdfunding.
2. Examinar el avance de la reglamentación del crowdfunding del 2011-2018.
3. Analizar las ventajas económicas para los emprendedores, pequeñas y medias empresas con la financiación del modelo de crowdfunding.

CAPITULO 4

FUNDAMENTOS CONCEPTUALES Y DOCTRINARIOS DEL CROWDFUNDING.

1.La financiación colectiva ha existido desde siempre, las donaciones, contribuciones, aportes, han sido utilizadas hace mucho tiempo para financiar proyectos, guerras, expediciones y hasta campañas políticas. En la antigüedad los monarcas financiaban y aportaban de su capital para la ayuda de muchas impresiones de poesías las cuales dichos autores no podían imprimirlas ellos mismos por los escasos recursos entonces recurrían al monarca para que lo financiaran. Uno de estos claros ejemplos fue el que ocurrió con el famoso poeta Alexander Pope del siglo XVII, el cual quiso financiar su trabajo de traducir una de sus obras del griego al inglés, el cual pidió ayuda a la gente el cual les ofrecía como recompensa un reconocimiento en su obra literaria.

El crowdfunding se remonta a la historia y uno de sus casos más famosos fue el ocurrido en Nueva York entre los años 1883-1884, en esta época no se conocía la palabra técnica (Crowdfuning) como opción de financiamiento, pero si se conocía su esencia (Recolección colectiva y masiva de dinero). Entre 1883-1884 en NY no se contaban con los recursos suficientes para finalizar la famosa Estatua de la libertad por lo que el famoso periodista Joseph Pulitzer hace una invitación mediante su periódico *New York World*, para la terminación de ésta, mediante la donación de más de un dólar él ofrecía una recompensa que era una réplica de la estatua. Los recursos faltantes se lograron recoger en un periodo de 5 meses, con los cuales se pudo terminar la estatua.

En 1997 se produjo el primer proyecto de crowdfunding, cuando la banda Británica llamada Marillion, acudió a este tipo de financiamiento para apoyar su tour por Estados Unidos. La banda financio su gira a través de donaciones online que recibía por parte de su grupo de fans, logro recolectar una suma de 60.000 dólares.

Inspirada e influenciada por este caso surgió la primera plataforma virtual llamada: "ArtistShare, fundada en 2001, es ampliamente reconocida como la primera plataforma de "financiación de fans" de Internet, que luego se convirtió en el modelo para muchos de los

sitios web de crowdfunding actuales, como KickStarter, IndieGoGo y PledgeMusic” (<https://www.artistshare.com/about>).

Desde el 2003 los proyectos de esta página han recibido incontables premios y galardones que incluyen 30 nominaciones a los 0premios Grammy y 10 premios Grammy.

A partir de ese momento comienzan a surgir, progresivamente, diferentes plataformas dedicadas a desarrollar proyectos de todo tipo mediante las distintas formas de crowdfunding. (Gómez, 2015)

Fue en el año 2008 cuando se acuñó la palabra como tal, cuando Jeff Howe junto con Mark Robinson, utilizaron el término Crowdfunding por primera vez, en el libro titulado “The Rise of Crowdfunding” (2008). La palabra surge de la unión de los vocablos ingleses: crowd, que significa multitud y funding, que significa financiación.

Aunque dicho término no se empleó en Colombia hasta el año 2011, ya fue utilizado anteriormente en el resto del mundo.

En la actualidad con el crecimiento positivo de este modelo, las ideas y proyectos no dejan de aumentar, ya que este sistema se ha convertido en una opción atractiva y eficiente a la hora de obtener financiación con excelentes resultados.

Este modelo de financiación se ha expandido por todo el mundo y los proyectos financiados no han dejado de aumentar, en países como EEUU, ALEMANIA y FRANCIA ha ido creciendo paulatinamente este tipo de financiamiento. En abril 16 de 2015 en ESPAÑA el congreso aprueba ley 5/2015 que regula el funcionamiento de las plataformas dedicadas al Crowdfunding. “Tras muchos debates, España sitúa al fin el crowdfunding dentro de un marco legal visible que otorga un amparo jurídico a la financiación de empresas de manera colectiva” (Moncada, 2015).

Es incuestionable que el auge de la industria del Crowdfunding en los últimos años está directamente asociado a la incapacidad del sector de servicios financieros de atender la demanda de financiación de pequeños negocios y proyectos. Este fenómeno es debido a la reducción de la actividad prestataria de las entidades bancarias y al endurecimiento de las condiciones de acceso a la financiación. La limitación de acceso al crédito de los canales privados, y la consecuente caída de la inversión

pública, ha afectado de manera significativa a diferentes iniciativas y proyectos en términos de financiación, en especial, a aquellas de pequeña y mediana dimensión como pueden ser los proyectos culturales y artísticos, o los proyectos de investigación científica. Debido a esta situación económica tan negativa, se ha acelerado la implantación y el desarrollo de formas alternativas de financiación, con el objetivo de eludir la congelación del crédito. Entre estas, destaca el Crowdfunding, que a causa del impulso de la tecnología, va adquiriendo un perfil característico de la sociedad actual contemporánea. De hecho, el Crowdfunding se convierte en un ejemplo significativo de los movimientos sociales y las constantes acciones colectivas que se están dando hoy en día. El éxito de esta fórmula de financiación colectiva radica en que es fácilmente accesible, rápida, sencilla y, sobre todo, online. Pero cabe señalar que destaca principalmente por ser una vía de solución al panorama económico que ha castigado al sector crediticio, y es por esta razón por la que ha ido adquiriendo tanta relevancia el Crowdfunding. Como consecuencia de estas condiciones de financiación tan poco favorables, el Crowdfunding ha representado una nueva e importante oportunidad para acceder a la financiación de todo tipo de actividades empresariales, contribuyendo, además, a la recuperación económica. (Previati, Galloppo y Salustri,2015, Págs. 104 - 120).

CAPITULO 5

REGLAMENTACIÓN DEL CROWDFUNDING EN COLOMBIA DESDE EL 2011 HASTA EL 2018.

2013

En este año se ve evidenciado el primer movimiento con respecto a las plataformas de crowdfunding.

“Idea.me, plataforma de crowdfunding, llega a Colombia para buscar proyectos creativos que generen impacto social, educativo y económico con el fin de apoyarlos en su financiamiento y de esta forma puedan lograr desarrollarse para mejorar la calidad de vida o aportar una buena iniciativa social. Idea.me es una empresa social que promueve el talento creativo a través del financiamiento colectivo. Nace en Argentina como respuesta a la necesidad de financiar grandes ideas que cuentan con el capital para ser llevadas a cabo, fomentando la creatividad, la innovación y el emprendimiento. La firma impulsa la creatividad mediante una plataforma de acceso al capital. En el país, quien tenga una idea creativa para comenzar un emprendimiento cuenta con Idea.me www.idea.me/colombia, una plataforma que les va a permitir financiar sus proyectos mediante un sistema de colaboraciones y recompensas.” (CESGIR. Lanzas plataforma que patrocina emprendimientos. *Portafolio*. 2013.)

Dicha llegada de esta página no se ve regulada por ningún ente de control ya que aún no representaba para estos entes un tema de trascendencia económica.

2014-2015

En estos no se vio avance aun con respecto a la regulación, pero *Portafolio*. (2014) indica que en el año 2014 la firma Prodigy Network empieza una serie de estudios para hacer la construcción de uno de los edificios más grandes de Latinoamérica llamada BD Bacatá el cual dicho proyecto se va a financiar mediante la modalidad del crowdfunding (De origen

español), dicho proyecto avanzó lentamente y suscitó muchos interrogantes con respecto al método de financiación.

Tras la construcción del BD Bacatá no se dieron muchos avances con respecto a dicha reglamentación, ni se vio interés por parte de los respectivos entes de control para avanzar en el estudio y posteriormente expedir su regulación.

2017-2018

Según la Dinero (2017) Felipe Lega le contó a la revista algunos de los pormenores:

El objeto es regular la administración, el funcionamiento y la utilización de las plataformas electrónicas para la financiación de proyectos de inversión a través de la emisión de valores. También fijará las reglas de revelación de información y los estándares operativos y de funcionamiento de la infraestructura requerida para el buen funcionamiento de las plataformas. Además, establecerá las normas para la protección de los empresarios, los emprendedores y los inversionistas, así como las de prevención del lavado de activos y las de manejo de los conflictos de interés.(parr.5)

El Consejo Directivo de la URF aprobó el proyecto de decreto mencionado, que entre otras cosas establece topes tanto de inversión como de financiación mediante las plataformas de crowdfunding que entrarán a renovar al sistema financiero en el 2018”

En Colombia hace poco (noviembre del 2017) se publicó lo que sería el borrador del decreto en el cual se pretende regular la actividad del Crowdfunding; esto da a entender la importancia que se tiene con respecto a las nuevas opciones de financiamiento, el cual el Gobierno no quiere dejar pasar por alto. Las plataformas de crowdfunding es una ayuda directa a las personas, pequeñas y medianas empresas las cuales unas tienen alto flujo de liquidez y desean ayudar a otras así facilitando el acceso a crédito o a donaciones de muchas de ellas. Para nadie es un secreto que este tipo de plataformas en el último milenio han crecido desmesuradamente en el mundo y no es la excepción en Colombia, ya que en el país se han visto beneficiado desde Estudiantes que se han financiado por medio de estas plataformas

(un ejemplo de ellos podría ser la plataforma Help.org) hasta proyectos inmobiliarios dentro del país.

Es importante resaltar que en el borrador del proyecto de decreto se tocan elementos básicos y claves para la regulación:

Un punto importante que hay que resaltar de la publicación de este proyecto de decreto es la intención por parte del Estado de ayudar asociaciones que están ofreciendo este tipo de plataformas como lo es Fintech en Colombia la cual es una asociación que reúne empresas que utilizan las últimas tecnologías como medio para ofrecer servicios y productos financieros innovadores. Esta intervención del Estado ayuda a que esas asociaciones tengan claro y estén seguras de que lo que ellas están haciendo sea visto legal o ilegalmente por la Superintendencia y así ser entidades vigiladas.

Pero como se tienen puntos buenos hay que ser objetivos y mirar el lado negativo de dicha regulación. Con este tipo de regulación, por parte del Estado ellos siempre quieren controlar y restringir de manera sobrepasada para que no haya una situación fraudulenta lo cual afecte muchas veces la confianza del público en el sistema, esto en parte es importante controlarlo, pero muchas ocasiones se cometen errores y exceso con la regulación lo cual puede con llevar a que esta actividad naciente se desestime y no haya un desarrollo de ella.

Dice Fintech (Mayo 17,2018) a modo de ejemplo: “Cuando uno ve las discusiones sobre la regulación de las criptomonedas en el mundo, la disputa entre Londres y Nueva York es por ver quien atrae el talento de los servicios financieros del futuro. No cómo regulamos para que no haya un exceso. Es un tema de enfoque, es un tema de visión.”

El Gobierno Nacional debe ver y reconocer el potencial del mercado de las plataformas del Crowdfunding ya que no solo se beneficia las personas, las pequeñas y medianas empresas, sino que también se trata de traer talento que generen nuevas ideas y capital para crear nuevas industrias, lo cual generen impuestos y los empleos con los cuales la economía del país podrá crecer en un futuro.

Según el borrador del proyecto de decreto es relevante mencionar:

“Artículo 2.35.6.1.2. Desarrollo de las operaciones en tecnología financiera. Respecto a la autorización concedida para realizar operaciones de tecnología financiera para la

prestación de servicios financieros, los aliados con los cuales dichas operaciones se desarrollen, deberán tener por objeto la realización, desarrollo, aplicación o puesta en marcha de tecnología financiera, sean estas locales y/o internacionales. La participación podrá hacerse de manera directa o a través de sus filiales y subsidiarias en Colombia o en el exterior, previa autorización de la Superintendencia Financiera de Colombia.”

En este apartado del decreto se ve la importancia y el interés por parte del Gobierno Nacional de abrirse a la apertura de las nuevas tendencias económicas del mundo permitiendo que plataformas del Crowdfunding ayuden de una manera más eficiente y con muchos más beneficios al sistema de crédito y financiación del país.

En el borrador del proyecto de decreto de regulación, en el Artículo 2.39.1.1.1. Aspectos generales, es importante señalar que en este artículo se da a entender que solo tendrá cabida a una regulación con respecto al funcionamiento, administración y utilización las modalidades de crowdfunding de préstamo y de inversión. Se deja por fuera de esta normativa las modalidades de crowdfunding de donación, recompensa y donación por recompensa.

Otro de los puntos importantes y que debemos mencionar con respecto a la regulación, es que en dicho decreto se menciona que una idea de emprendimiento y proyecto solo debe estar publicada en una sola plataforma, y aquí es importante estar de acuerdo con Fintech que menciona que no hay necesidad de hacer este tipo de regulaciones ya que como se puede observar en el día a día de las empresas, que ellas no solo buscan un solo banco para su financiación sino que tienen varias opciones de entidades de financiamiento para apalancarse, lo mismo pasa con las plataformas de crowdfunding, una idea o proyecto debe tener varias opciones y debe estar postulada en varias plataformas para así poder llegar a su objetivo y tener mayor alcance. De entrada, con esta regulación vemos como siempre se guarda la tradición y la ventaja para que las bancas vayan por encima siempre con respecto a las nuevas plataformas.

La definición de los topes mencionados en el borrador del proyecto del decreto habla de que cada uno de los proyectos o ideas de emprendimiento no podrá superar más de 1000 Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes (SMMLV), lo que equivaldría a 250 mil dólares. Para

lograr controlar los montos las plataformas estarán obligadas a reportar a las centrales de riesgo cada una de la información relacionada con la financiación de los proyectos e ideas que necesiten financiación y así controlar cualquier novedad que se presente con la realización de dichos recursos.

Cada inversionista particular podrá invertir un máximo en cada proyecto de 5% de los ingresos anuales o 10 SMMLV, lo cual se ve una disminución considerable con respecto a los aportes máximos que se pueden dar en otras plataformas que es del 15 % de sus ingresos anuales o 30 SMMLV. Cabe mencionar que estos topes no estarán respaldados por el Fondo de Garantías de instituciones financieras (FOGAFIN), aunque las plataformas estén vigiladas, esta entidad no responderá por los recursos de cada uno de los inversionistas por lo que ellos asumirán la responsabilidad de la inversión aportada.

En el modelo crowdfunding se ven reflejados los beneficios económicos en la facilidad y el acceso que se tiene al momento de solicitar financiamiento ya que no depende de respaldos económicos como codeudores, referencias de terceros sino de un proyecto de emprendimiento empresarial o personal respaldado por una propuesta bien estructurada, videos que incentiven a los inversores brindándole garantías para su aprobación, si es aceptado por ellos. El recaudo del dinero estipulado se hará efectivo en menos de 6 meses si se llega al monto solicitado.

Por otra parte las entidades financieras se basan de un estudio de crédito, especificar para qué es solicitado el capital, cumplir con una serie de requisitos pedidos por la entidad, tener unos ingresos económicos altos y activos que respalden el monto a solicitar.

Para que las ideas y propuestas empresariales se pongan en marcha se debe de pasar por unos filtros mínimos exigidos por el modelo crowdfunding (Revisión del proyecto, estipular tiempo de inicio y finalización de la recolección, entre otros), como por ejemplo una de las modalidades del crowdfunding (modalidad de inversión) en este caso se presenta su idea de negocio, los aportantes estudian y analizan el proyecto con las ventajas y desventajas que se podrían tener, el tiempo en ponerse en ejecución o en marcha el proyecto, cual es el margen de riesgo que se tiene, a que tiempo se recupera la inversión, tasa de rentabilidad anual que van a recibir por el apoyo a dicho proyecto, beneficios económicos y otros, como pueden ser acciones.

Cuando analizamos la manera en que las personas deciden invertir en el proyecto, lo hacen, implícitamente contribuyen a que se disminuyan los costos de financiación que implicaría adquirir capital de trabajo o por lo menos con que iniciar con el desarrollo y la implementación de la idea de negocio y posterior puesta en marcha. Así se busca ampliar y conectar más fácilmente la oferta de proyectos y la financiación.

Al ser este modelo una forma de recaudar dinero de manera masiva o colectiva no se generan intereses, no se paga más de lo que fue solicitado, tampoco se pagan cuotas mensuales fijas y se pone fecha para la devolución del 100% del dinero aportado sea el caso de la modalidad.

En caso contrario con las entidades financieras se debe acoger a una tasa de interés que en la mayoría de los casos es alta, fechas de pagos mensuales, el retraso de ellas genera intereses de mora, llamadas a su teléfono y otros medios de comunicación recordando ponerse al día, el no cumplir con la obligación financiera (crédito Bancario), trae un cobro coactivo y/o jurídico pagado por la persona que solicitó el crédito financiero y será reportado en las entidades de riesgo por lo que se daría un historial crediticio no favorable.

También se ve un gran favorecimiento en que al efectuar un modelo de financiación como el crowdfunding se puede disminuir el papeleo que genera el utilizar otro tipo de financiación por lo que acá todo funciona de manera virtual.

Las plataformas cobran una comisión entre el 5 y el 8% en caso de que el proyecto tenga éxito.

Esto puede llegar a significar que cada que se utiliza una plataforma de estas y el proyecto tenga buena aceptación, este logre alcanzar el monto solicitado y así se pueda dar su desarrollo; por lo tanto, se debe saber que la plataforma acredita del monto alcanza la respectiva comisión.

En las entidades bancarias los intereses pagados por préstamo de libre inversión en el mercado pueden variar entre 2.5 % y 4.5% lo cual a simple vista puede parecer más fácil y cómodo de pagar por los creadores de los proyectos; ya que en las plataformas como anteriormente se dijo, se cobra una comisión entre el 5% y el 8% por lo que se ve que el interés del préstamo sería mucho más bajo.

Entrando a analizar lo dicho anteriormente se ve que la plataforma cobra la comisión sobre el monto recolectado, mientras que el interés que se paga por el préstamo se debe hacer sobre el monto financiado y esto generaría que ese dinero se convierta en un mayor valor del préstamo, mientras que la plataforma lo descuenta del dinero total aportado por todas las personas que decidieron apoyar el proyecto.

Mientras el proyecto se encuentre montado en una plataforma para darlo a conocer y recibir apoyo económico; se puede evidenciar que al mismo tiempo se está promocionando el producto o proyecto sin necesidad de gastar altas sumas de dinero en publicidad y marketing, lo que también puede generar es que al momento de darse el desarrollo del proyecto se vea

que por haber estado montado en una plataforma esto sirviera para que más gente conociera dicha idea de negocio. Cada uno de los aportantes poco a poco se convierten en difusores de la marca o idea de negocio, ya que estos son los primeros en creer y confiar realmente en el por lo que van a buscar constantemente que más personas conozcan y persigan la marca.

También es importante mencionar un punto demasiado importante en los beneficios que trae este tipo de financiamiento los cuales podrían ser que, a la hora de que el emprendedor, pyme o cualquier persona que lo utilice tendrá la posibilidad de adquirir un patrimonio libre, sin ninguna obligación financiera para con terceros (exceptuando si es por la modalidad de préstamo), lo cual es una forma de apalancamiento muy útil para las pymes y/o emprendedores de determinados sectores y mucho más que no están siendo capitalizados y no ponen en juego la autonomía de los inversores también librándose de costos financieros que muchas veces causan una disminución en el flujo de efectivo, lo cual para una idea que está empezando es demasiado perjudicial. Muchas veces la disminución del flujo de efectivo causa un estancamiento financiero ya que la rentabilidad y las utilidades de la compañía dependen del ingreso que se va obteniendo en el tiempo para poder cumplir con unos costos y gastos en los cuales incurre la empresa y/o emprendedor, como son: pagos de nómina, pago a proveedores, obligaciones tributarias etc.

Como último cabe mencionar que en materia tributaria dice Agustín Szafranko, Estrada, 2018, Crowdfunding: reglas para emprender, claves para invertir y ventajas tributarias. *Revista El cronista*, 09, recuperado de <https://www.cronista.com/finanzasmercados/Crowdfunding-reglas-para-emprender-claves-para-invertir-y-ventajas-tributarias-20180107-0009.html>:

“Por otro lado, la inversión en emprendimientos por esta vía tiene beneficios impositivos, pues hasta el 75% del dinero destinado inicialmente puede ser deducido el impuesto a las ganancias. En caso de que el proyecto se radique “zona de menor desarrollo”, el tope será de 85%.

La norma también contempla que puede deducirse de ganancias hasta el 10% de los dividendos obtenidos en los primeros 5 años del proyecto, lo que podría darle un fuerte impulso al sistema.

“Actualmente ya existen algunas plataformas de financiamiento en el país, pero con esta ley se debería generar un impulso al sector por los beneficios impositivos que se establecieron” concluyo Estrada.”

Vemos la importancia también de que por parte del Estado haya un apoyo en materia tributaria, lo cual se ve el resultado que se está obteniendo por el gobierno en el tema legal con los beneficios que están dando dependiendo a la zona o sector en el que se genere dicha actividad o idea de emprendimiento a la que se tiene en marcha.

La norma tributaria en el año 2018 nos da un beneficio para los emprendedores de tener un descuento hasta el 75% del monto destinado, el cual puede ser deducido del impuesto a las ganancias. Si es en una zona o sector donde halla poco desarrollo económico; este se

descontará en su declaración 85% de ganancias el cual será el tope. Esto es un fuerte impulso para las pymes o emprendedores para sus rentabilidades en los primeros 5 años que son los más difíciles a la hora de obtener utilidades en el desarrollo de su actividad a la cual está enfocado el proyecto.

BIBLIOGRAFIAS PENDIENTE

1. CESGIR. Lanza plataforma que patrocina emprendimientos. *Portafolio*. 2013.
<https://search.proquest.com/docview/1446331790?accountid=43551>.

1. Luisa Constanza GR. En junio iniciará la construcción del proyecto aeropuerto business hub. *Portafolio*. 2013.
<https://search.proquest.com/docview/1345769718?accountid=43551>.

2014

1. En una semana, el BD bacatá sale a la superficie: Prodigy. *Portafolio*. 2014.
<https://search.proquest.com/docview/1502614344?accountid=43551>.

2015

1. Liquidan ganancias en primer proyecto por 'crowdfunding'. *Portafolio*. 2015.
<https://search.proquest.com/docview/1738729119?accountid=43551>.
2. 1. Análisis/ ¿Cuál es el futuro de la banca? *Portafolio*. 2015.
<https://search.proquest.com/docview/1686774778?accountid=43551>.
3. Pagina web:
4. Gómez, E. (2015). El origen del Crowdfunding. Socios Inversores. Disponible en
<https://www.sociosinversores.com/blog/Origen-del-Crowdfunding>
5. Articulo:
6. Previati, D., Gallopo, G. y Salustri, A. (2015). Crowdfunding en la Unión Europea: factores impulsores y atractivos. Papeles de economía española, nº 146. Págs. 104-120.
7. <https://www.colombiafintech.co/post/sobre-crowdfunding-y-el-proyecto-de-regulacion>
8. <https://www.colombiafintech.co/nosotros>
9. <file:///C:/Users/PC1/Downloads/Proyecto%20de%20Decreto%20de%20Crowdfunding.pdf>

