

FONDEO COLECTIVO: UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA PYMES

CROWDFUNDING: AN ALTERNATIVE FINANCING FOR SMEs

Filiberto Enrique Valdés Medina^{✉1}, Efraín Jaramillo Benhumea¹, Pedro Enrique Lizola Margolis¹.

Universidad Autónoma del Estado de México¹

México

Recibido el 19 de Marzo de 2020; Aceptado el 26 de Mayo de 2020; Disponible en Internet el 15 de Junio de 2020.

E-mail de Correspondencia: filibertoalmed@yahoo.com.mx
© Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (México)
Vol. 5, N° 9. Pág. 34-44. ISSN: 2448-6051

Av. Gral. Francisco J. Múgica S/N
Edificio AII C.P. 58030
Ciudad Universitaria
Morelia, Michoacán, México.
Tel. y Fax (443) 3-16-74-11
Email: rfcca@umich.mx
Web: <http://rfcca.umich.mx>.

Resumen

México se enfrenta a una desaceleración económica, las Pymes sostienen a la economía nacional, pero estas se enfrentan a un panorama cada vez más desalentador, que va desde altas tasas contributivas, hasta la falta de fuentes de financiamiento, por lo que se proponen alternativas de financiamiento diferentes a las que ofrece el sistema financiero. El Crowdfunding en sus diferentes modalidades permite a las organizaciones un crédito basado en sus necesidades y el cual les permita el mejoramiento de procesos e implementaciones de tecnologías, permitiendo un crecimiento y desarrollo más competitivo para el mercado global.

Palabras clave: *Pymes, Fuentes de financiamiento, Sistema financiero, Crowdfunding.*

Abstract

Mexico faces an economic slowdown, the PyMEs support the national economy, but these face an increasingly discouraging scenario, ranging from high tax rates, to the lack of funding sources, so alternatives are proposed. financing different from those offered by the financial system. The Crowdfunding in its different modalities allows organizations a credit based on their needs and which allows them to improve processes and implementations of technologies, allowing a more competitive growth and development for the global market.

Keywords: *PyMEs, Funding sources, Financial system, Crowdfunding.*

INTRODUCCIÓN

La economía actual se caracteriza por procesos de producción descentralizados, con redes y formas de gestión empresarial que buscan incrementar la eficiencia y reducción de los tiempos de producción y distribución con el apoyo de las telecomunicaciones, es por ello que los modelos de financiamiento tradicionales se contraponen a las nuevas tendencias y con ello surgen nuevos modelos de financiamiento basados en el éxito de la internet, la tecnología blockchain, los macro datos (big data) y a la penetración masiva de la tecnología a través de los teléfonos y gadgets inteligentes, pues todo el proceso de crowdfunding se realiza a través de una plataforma virtual donde inversores y solicitantes de capital

interactúan en tiempo real para lograr beneficios mutuos, independientemente del lugar donde se encuentren.

El financiamiento colectivo o crowdfunding en México está regulado por medio de la Ley de Instituciones de Tecnología Financiera. Actualmente existe un ecosistema FinTech bien diversificado con 334 empresas que se reparten en 11 segmentos, el cual se posiciona ligeramente detrás del centro de finanzas tecnológicas más importante en Latinoamérica (Brasil), hasta el momento con 337 empresas.

Los segmentos que conforman el ecosistema de finanzas tecnológicas en México son: los pagos, las remesas, las finanzas personales y empresariales, los mercados y trading, entre otros, pero es un segmento en particular el que está irrumpiendo como alternativa de financiamiento al sistema tradicional; este segmento es el financiamiento o fondeo colectivo (en adelante crowdfunding) que ha tenido una gran aceptación por parte de individuos, emprendedores y negocios, pues es a través de esta alternativa de financiamiento se han llegado a fondear proyectos a través de sus distintas modalidades (crowdfunding de recompensas, de donaciones, de regalías o copropiedad, de capital, de deuda y de deuda para el desarrollo hipotecario, de préstamos) los cuales no se habrían capitalizado con las opciones actuales del sistema financiero tradicional, por ello, es trascendental la utilización de estas tecnologías en la manera en que se financian las pequeñas y medianas empresas, que en adelante se denominarán PyMEs (en México), ya que estas juegan un papel muy importante en la economía global.

De acuerdo con datos oficiales, existen 4.2 millones de unidades económicas en México, de ese universo, el 99.8% son consideradas PyMEs, las cuales aportan 42% del Producto Interno Bruto (PIB) y generan el 78% del empleo en el país, estas empresas se desenvuelven en un ambiente globalizado cada vez más competitivo, cambiante y hostil, enfrentándose a problemáticas como el bajo crecimiento, la poca escalabilidad y crédito limitado, es en este último donde nos enfocaremos, ya que las alternativas tradicionales de financiamiento ofrecidas por el sistema financiero, son limitadas. Afortunadamente ya existen fuentes de financiamiento para los diversos sectores de la economía, alternativas que vienen de la mano de la tecnología financiera, representando una realidad disruptiva en la economía global. En el mismo sentido, América Latina ha experimentado un incremento exponencial en las inversiones de este tipo de tecnología, prueba de ello es el hecho de que

el 25% del total de las inversiones de capital de riesgo en la región, se enfocan en dicho sector derivado del creciente uso de los llamados teléfonos inteligentes. Las finanzas tecnológicas se dividen en las ramas de: financiamiento, administración de activos, pagos, y otras áreas.

La presente ponencia se enfocará en el financiamiento, centrándonos en los diversos tipos de fondeo colectivo como un acceso al crédito a las PyMEs, sin embargo, también se financian proyectos de iniciativas sociales, culturales, empresariales, y personales, que difícilmente pueden ser sujetos a financiamiento por parte de la banca tradicional.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

Las PyMEs en el Contexto del Financiamiento Tradicional

Las organizaciones con o sin ánimo de lucro, así como aquellas que innovan constantemente son inherentes a cualquier sociedad, puesto que desempeñan un papel crucial en la identificación y resolución de necesidades sociales y económicas.

La PyME se enfrenta cada día a diversas dificultades, pero principalmente a las limitantes en cuestión de fuentes de financiamiento, lo que le impide un crecimiento. El sistema financiero tradicional ha desatendido a este sector primordial de la economía, no obstante, esta situación también ha dado cabida a que nuevas alternativas de financiamiento surjan con el propósito de satisfacer estas necesidades como lo son las finanzas tecnológicas en sus múltiples vertientes.

En los siguientes párrafos se abordan los aspectos que son particulares a la PyME, sus limitaciones, y su interacción con el sistema de financiamiento tradicional.

Definición de Empresa

Espinoza (2005, p.448) define a una empresa como “aquella entidad formada con un capital social, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores, su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios” (pero no especifica si el capital es de los propios socios o es obtenido de un financiamiento externo, en este caso una alternativa de crowdfunding), de acuerdo con Rocha & Del Junco (2002) una empresa es “una

entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados”, la Comisión de la Unión Europea considera empresa como “toda entidad, independientemente de su forma jurídica, que ejerza una actividad económica” (CE, 2003, p.36).

Considerando las definiciones anteriores se puede decir que la empresa es un sistema que se relaciona con su entorno concretando ideas de forma planificada, dando satisfacción a demandas y deseos de clientes, su estructura está compuesta por individuos, aspiraciones, realizaciones, bienes materiales, capacidades técnicas y financieras, lo que por ende le concede la capacidad de realizar actividades de producción, transformación y/o prestación de servicios con el objetivo de generar beneficios.

Elementos que Componen una Empresa

Los elementos que componen una empresa se resaltan de las definiciones anteriores y se precisan a continuación en la tabla 1.

Tabla 1. Elementos que Componen una Empresa

Elemento	Características
Entidad	Una organización es una colectividad considerada como unidad (por ejemplo, una corporación, compañía, institución, etc., tomada como persona jurídica) o un ente individual conformado por una sola persona (por lo general, el propietario).
Elementos humanos	Las organizaciones están conformadas por individuos que trabajan y desarrollan metas propias como laborales.
Aspiraciones	Son los deseos de ver concretadas metas y objetivos.
Realizaciones	Es la sensación de satisfacción que experimentan los individuos cuando se realizan sus aspiraciones.

Capacidad financiera	Se refiere a las posibilidades que tiene la empresa para cubrir pagos e inversiones a corto, mediano y largo plazo para su desarrollo y crecimiento, además de tener liquidez y margen de utilidad de operaciones (por citar algunas).
Satisfacción de necesidades y deseos	La necesidad humana es el estado en el que se siente la privación de algunos factores básicos (alimento, vestido, abrigo, seguridad, sentido de pertenencia, estimación). En cambio, los deseos consisten en anhelar los satisfactores específicos para estas necesidades profundas.

Fuente: Elaboración propia a partir de Briozzo & Vigier, (2005).

Estructura Financiera de las PyMEs en México

Como se observa en el esquema anterior que la capacidad financiera es un elemento indispensable dentro del funcionamiento de una PyME, de ésta dependen la liquidez, rentabilidad y los márgenes de utilidad que esta genere, pero para una capacidad financiera estable, las empresas, ya sean de nueva creación o existentes requieren financiamiento para su desarrollo.

En la siguiente tabla se describen las características de las fuentes de financiamiento tradicionales.

Tabla 2. Fuentes de Financiamiento

Tipo	Descripción
Deuda	Se caracteriza porque otorga un derecho de reclamo fijo al acreedor, los intereses son deducibles de impuestos a las ganancias, tiene alta prioridad de repago ante dificultades financieras de la empresa, posee vencimiento determinado y no implica control de la administración.
Capital propio	Las características del capital propio son un derecho residual para los accionistas de la empresa, los dividendos que reciben los accionistas no son deducibles de impuestos, tienen menor prioridad ante dificultades financieras no tiene vencimiento y otorga control de la administración a los accionistas.

Fuente: Elaboración propia a partir de Briozzo & Vigier, (2005).

Dicho con palabras de Copeland, Weston y Shastri (2004), la estructura de capital posee dos características, la *fuerza* y la *duración*.

Al decidir la fuente de financiamiento, se tiene que optar entre capital propio (interno o externo) y deuda.; las fuentes internas (autofinanciamiento) se generan por el funcionamiento del negocio, las fuentes externas pueden ser aportes de los propietarios e incorporación de nuevos socios y el capital de riesgo.

Se pueden diferir en tres grupos: instituciones financieras (préstamos de bancos comerciales y otras instituciones financieras), instituciones no financieras y Estado (pasivos operativos): crédito comercial, crédito de otros negocios, tasas de impuestos a pagar, salarios e individuos (préstamos de familiares y amigos).

Martínez et al. (2009) fundamentan la estructura financiera de la pequeña y mediana empresa en diversas teorías, entre ellas encontramos la Teoría de la Jerarquía o Pecking Order de Donaldson (1961), del ciclo financiero de Weston y Brigham (1981), de la Agencia de Jensen y Meckling (1976) y del racionamiento del crédito (Stiglitz & Weiss, 1981).

La teoría de la Jerarquía o Pecking Order Theory de Donaldson (1961); Myers & Majluf (1984) (citados en Jacinto, 2008) establece un orden en cuanto a la inclinación del fondeo, donde las empresas como primera opción se financian con sus propios recursos como lo son: las utilidades retenidas y aportaciones de dueños, en el caso de requerimiento de capital recurrirán a créditos bancarios y como última opción la emisión de acciones. Es muy probable que el origen de estas preferencias tenga su raíz en el costo de financiamiento; esto se enfatiza con las prácticas de las PyMes, puesto que las empresas de alguna manera favorecen el financiamiento propio, pero aún más importante, mantener la empresa en sus manos y con ello la autonomía (Zoppa & McMahon, 2002).

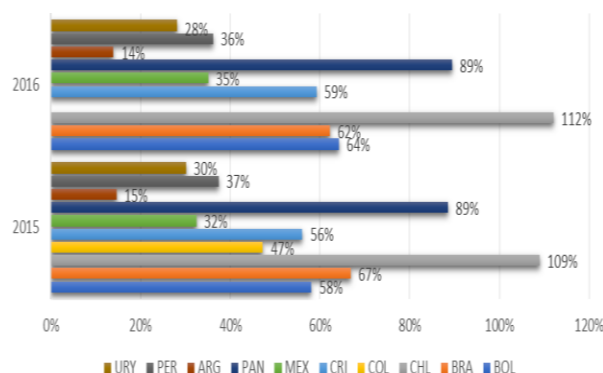
Crédito al Sector Privado

Las PyMEs mexicanas no tienen las mismas ventajas de acceso a fuentes de financiamiento como las que se presentan en otros países de América Latina, al contrario, en el país se presenta un importante rezago en el contexto del crédito que se otorga al sector privado. De acuerdo con la información del Banco Mundial (2017), el crédito interno al sector privado como porcentaje del PIB en México alcanzó solamente el 32.49% al cierre de 2015 con un crecimiento del 2.54% para el cierre de 2016,

Brasil 62.19%, Costa Rica 59.26% o Panamá 89.40% al cierre del mismo año, denotando el impulso que se le da en estos territorios a este sector medular de la economía.

En la gráfica 1 se presentan los resultados del crédito interno al sector privado como porcentaje del PIB en las naciones más relevantes de América latina.

Gráfica 1. Crédito Interno al Sector Privado como Porcentaje del PIB



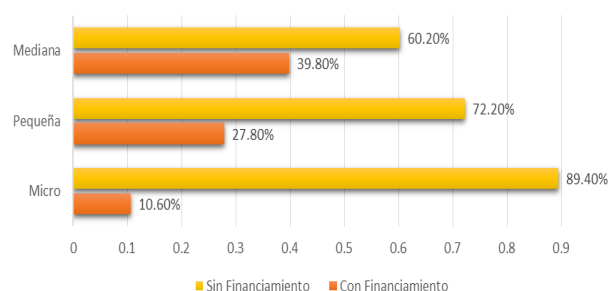
Fuente: Elaboración propia con información de Banco Mundial (2017)

En sus hallazgos, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI, 2016), señala que la distribución del número de empresas con acceso al financiamiento por tamaño de empresa, de aquellas que lograron obtener financiamiento mediante el sistema financiero tradicional se destacan a las empresas medianas (con un total de 16,754 entes) un 39.8% (6,668 empresas) obtuvo financiamiento, las empresas pequeñas (con un total de 79,367 entes) un 27.8% (22,064 empresas) obtuvo financiamiento y, finalmente las microempresas con un total de 3,952,422 integrantes, el 10.6% (418,956 empresas) se vio favorecido.

Del total de empresas medianas, un 60.20% (10,086) no recibió ningún tipo de financiamiento, un 72.20% (57,303) representa a las empresas pequeñas que tampoco tuvo algún tipo de apalancamiento y finalmente un 89.40% (3,114,509) del total de las microempresas no contó con algún tipo de financiamiento.

En la gráfica 2 se muestra la distribución de empresas según su acceso al financiamiento tradicional.

Gráfica 2. Distribución del Número de Empresas según Acceso a Financiamiento por Tamaño de Empresa



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2015).

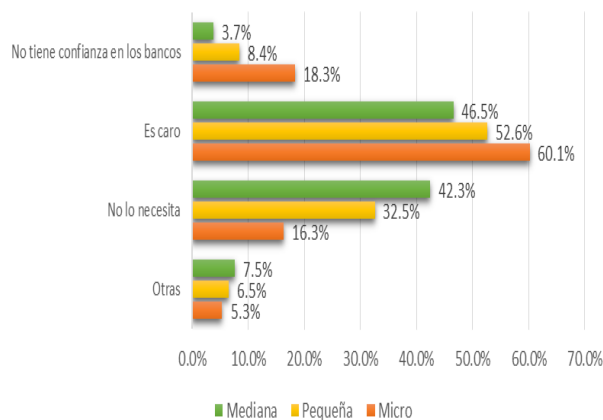
Limitaciones de Fondeo para PyMEs en México

Goldstein (2011) observa de manera puntual que las principales limitantes para el financiamiento de PyMEs están atribuidas a las fallas de mercado, así como a las características de la conformación de la oferta de crédito y las metodologías utilizadas por las entidades financieras para la evaluación de proyectos.

Los hallazgos encontrados en cuanto a restricciones de acceso al financiamiento en México por Saavedra, Toro, & Sanchez (2012) destacan que los principales problemas de estas empresas es que no cubren los requisitos que se les solicitan, las tasas de interés son elevadas, además de la desconfianza hacia las entidades financieras y la percepción de las PyMEs de que la banca comercial no accederá a financiarlos.

En la gráfica 3 se muestra la distribución de empresas según la razón por la que no aceptaría un crédito bancario, por tamaño de empresa en la cual se observa que las empresas medianas, pequeña y micro coinciden en que obtener un crédito en el sistema financiero tradicional es caro, la empresa mediana no lo necesita, además de no tener confianza en los bancos entre otras razones.

Gráfica 3. Distribución del Número de Empresas según la Razón por la cual no Solicitan un Crédito Bancario, por Tamaño de Empresa



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2015).

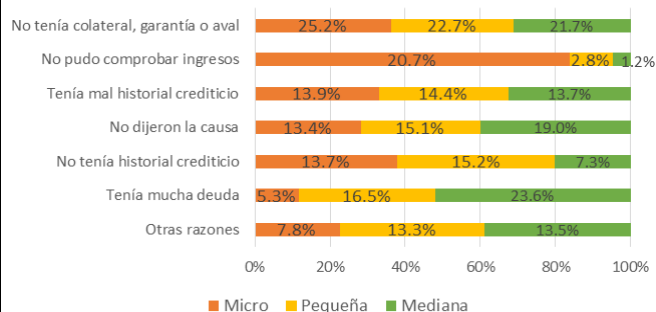
Por su lado, Martínez, Pérez de Lema, & Hernández (2008) explican que una de las restricciones principales para que las PyMEs en México accedan al financiamiento es la tasa de interés, los trámites burocráticos y las garantías. En este contexto, Banco de México (2015) señala que la perspectiva de la empresa en cuanto a limitantes de financiamiento, por mencionar algunas, son las tasas de interés del mercado de crédito, la disposición de los bancos a otorgar crédito, los montos exigidos como colateral, las dificultades para pagar el servicio de la deuda, entre otras.

Así mismo, la información asimétrica entre la banca y las empresas genera diferentes percepciones del riesgo, lo que da como resultado altas tasas de interés, aumento de costos de monitoreo de crédito, daño moral y selección adversa, lo cual conlleva a que el financiamiento externo sea más costoso que el interno (Jensen y Meckling, 1976).

La grafica 4 revela las razones por las cuales, a la empresa micro, pequeña y mediana se les rechazó un crédito. Se observa que la inexistencia de colateral garantía o aval impidió que recibieran financiamiento, con el 25.2% y 22.7% respectivamente, en tanto que el 23.6% de las empresas medianas con rechazo señalan que tenían muchas deudas como la razón principal. Por su parte, el 20.7% de las microempresas que tuvieron rechazo de crédito externan que no pudieron comprobar ingresos como segunda razón más relevante por la cual no les fue otorgado el financiamiento (INEGI, 2015).

Gráfica 4. Razones Principales por la que no les Otorgaron Financiamiento por Tamaño de Empresa

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2015).



METODOLOGÍA

El presente trabajo en sus inicios es de corte exploratorio, ya que se pretende conocer la estructura teórica del fondeo colectivo o crowdfunding, y cómo las organizaciones pueden financiarse por medio de estas plataformas.

Posteriormente toma un papel descriptivo, en el sentido de que se puntualizan las características y naturaleza de cada tipo de fondeo colectivo (crowdsourcing, crowdfunding, equity-based, donation-based, reward-based, crowdlending), y cómo las pequeñas y medianas empresas interactúan con estos nuevos sistemas descentralizados de financiamiento. En cuanto a la escala de tiempo se puede considerar transaccional o transversal.

Las principales fuentes de investigación provienen de reportes de investigación, reportes sectoriales publicados por entidades especialistas, e información de las paginas oficiales de las plataformas de fondeo colectivo.

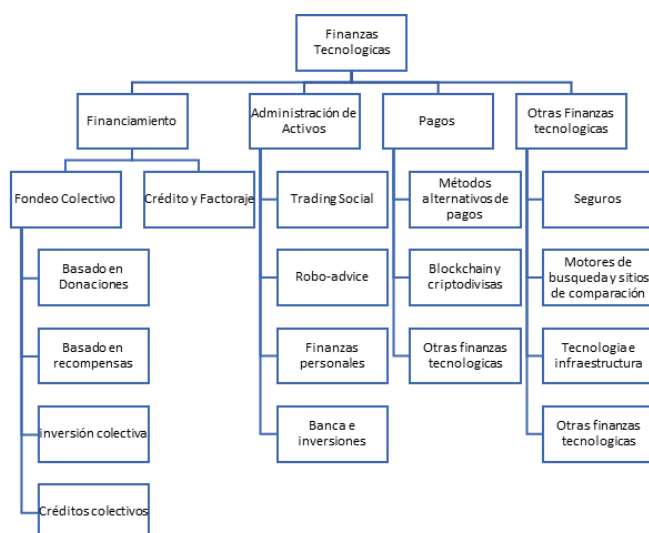
FINANZAS TECNOLÓGICAS, UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO

Las FinTech (de los vocablos en inglés “Finance” y “technology” o finanzas tecnológicas) como fenómeno reciente actúan en el campo financiero con un alto grado de composición tecnológica, éstas han despertado en su poco tiempo de vida un gran interés en distintos segmentos de la economía.

El término Fintech puede rastrearse a los primeros años de la década de 1990, derivado del consorcio de servicios de tecnología financiera iniciado por

Citicorp, predecesor de Citigroup, para facilitar la cooperación tecnológica y disipar la resistencia de los bancos a la integración tecnológica.

Esquema 1. Ramas de las Finanzas Tecnológicas



Fuente: Dorfleitner & Hornuf, (2017).

El crecimiento del sector es destacable, un medio que permite conocer la cantidad de iniciativas relativas a las finanzas tecnológicas es la herramienta denominado radar FinTech; en México, dicha iniciativa es gestionada por Finnovista, una organización dedicada al desarrollo de empresas de tecnología potenciando el ecosistema FinTech, además de publicar informes llamados FinTech Radar, cuya finalidad es evaluar el desarrollo del ecosistema. Los datos estadísticos más destacados en cuanto a México se describen en la tabla 3.

Tabla 3. Datos Estadísticos más Destacados en cuanto a Ley Fintech en México

México pasó del primer al segundo lugar en la generación de proyectos de finanzas tecnológicas de 2016 a 2018 con 334 startups Fintech (el primer lugar es Brasil con 377 empresas).

En México se crearon 125 nuevas startups Fintech en 2018 (En segmentos de Tecnologías Empresariales para Instituciones Financieras, Trading y Mercados de Capitales, Gestión Patrimonial y Puntaje alternativo, Identidad y Fraude).

El ecosistema Mexicano es más de 2.5 veces mayor que Colombia, el tercer ecosistema Fintech de la región con 124 startups, más de 3 veces mayor que Argentina, y más de 4 veces mayor que el Chile.

La tasa de crecimiento de las startups Fintech en México es del 40% por debajo de Brasil con un crecimiento anualizado del 48%, Colombia del 52% y Argentina del 56%.

La tasa de mortalidad de las startups Fintech en México es del 12%, lo cual es un dato positivo comparado con el 14% observado en Brasil.

Fuente: Elaboración propia con datos de Finnovista (2016).

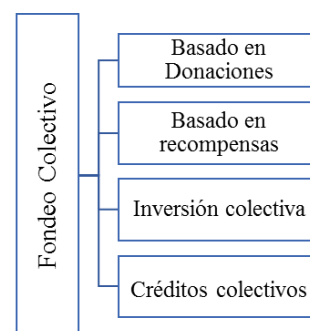
Como se puede observar en la tabla 3, existen una amplia variedad de iniciativas en cuanto a finanzas tecnológicas se refiere, sin embargo, el presente trabajo se centra en lo relativo al fondeo colectivo y sus diversas aristas, ofreciendo a las PyMEs alternativas de financiamiento basadas en necesidades.

FONDEO COLECTIVO Y CROWDFUNDING

Podemos definir al crowdfunding como un medio de fondeo basado en una convocatoria abierta, esencialmente a través de Internet, con el objetivo de proporcionar recursos financieros a terceros ya sea en forma de donación, u otra forma de recompensa (Belleflamme et al. 2010), en este mismo sentido Aldridge (2017) define crowdfunding como la práctica de financiar un proyecto o empresa mediante la recaudación de dinero de un gran número de personas mediante plataformas en línea, suscripciones por correo, eventos beneficios y otros métodos, para Rodríguez (2018) el crowdfunding representa una forma de financiamiento basada en un gran número de contribuyentes (a menudo llamados "patrocinadores") quienes proporcionan los recursos financieros para lograr un objetivo.

En el esquema 2 se presentan los principales tipos de fondeo colectivo, mismos que se describen en los apartados sucesivos.

Esquema 2. Tipos de Fondeos Colectivos



Fuente: Elaboración propia basado en Dorfleitner & Hornuf, (2017).

En los siguientes párrafos se detallan los aspectos relevantes de las diversas vertientes del fondeo colectivo o crowdfunding.

Crowdsourcing

El término Crowdsourcing proviene de los términos crowd (multitud) y sourcing (abastecimiento), dicho término se planteó por primera vez en un artículo escrito en 2006 por Jeff Howe para la revista Wired (Daren, 2008), y consiste en el uso de la capacidad de las multitudes como proveedoras de trabajo, generalmente intelectual (Rubini, Agustín 2017), Howe (citado en Daren, 2008), describió el crowdsourcing como “un novedoso modelo de negocio en la Web, basado en el aprovechamiento de la creatividad colectiva en las redes”, de esta manera las empresas e instituciones de comunidades virtuales aprovechan las fuentes de trabajo, recursos económicos o creatividad (ideas y conocimientos) impulsado y gestionado desde internet (Galmés, Arjona 2012), cabe destacar que todo proyecto crowdsourcing es difundido mediante convocatoria pública (call for proposals) a un amplio e indefinido grupo de personas (Daren, 2008); dentro de las aplicaciones financieras destaca el llamado Crowdsourced Alpha que consiste en la determinación de pronósticos financieros para inversión que tienen como base de cálculo las perspectivas de múltiples personas (Chishti & Barberis, 2016, p. 156).

Así bien, el crowdsourcing lo podemos entender como el aprovechamiento de la inteligencia colectiva con la finalidad de cumplir objetivos y metas con el negocio que una empresa realizaría a través de un proveedor externo. Por otro lado, se puede observar como la forma en que se obtiene contenido como ideas a través de un grupo de personas con la finalidad de buscar respuestas y tomar decisiones.

Crowdfunding Basado en Capital

El Crowdfunding basado en capital permite a las instituciones sujetas a fondeo realizar colocaciones accionarias de manera muy parecida a las empresas que cotizan en las bolsas de valores tradicionales, Nicoletti (2017) define el crowdfunding basado en capital como el proceso mediante el cual las personas invierten en una empresa o iniciativa en una etapa temprana, a cambio de acciones en esa compañía; según el Funding Circle (2018) los retornos se logran mediante: rentas, acciones o participaciones de la firma. Para Chishti & Barberis (2016, 149) el crowdfunding basado en capital es el más complejo, ya

que permite que los inversores reciban acciones de la compañía a cambio de su inversión, sin embargo tiene la ventaja de repartir el riesgo y de hacer accesible el capital debido a que pueden participar infinidad de socios (Funding Circle, 2018) eliminando de esta forma a los intermediarios financieros y desfavoreciendo este sector.

Crowdfunding Basado en Recompensas

El crowdfunding basado en recompensas puede definirse como un sistema de fondeo para iniciativas de emprendimiento cuya contraprestación para el socio-inversor consiste en un producto o servicio, lo que permite a los inversionistas depositar su dinero en pequeños y creativos negocios (Rubini, 2017, 94), dicho tipo de fondeo ayuda a verificar la demanda inicial del producto, y a decir de Dorfleitner, (2017,85) el éxito de una campaña de fondeo colectivo basado en recompensas se basa en la calidad del proyecto, ya que entre mejor calidad tenga es más probable que logre una colocación positiva. Por otro lado, en países como Alemania la tasa de crecimiento anual del crowdfunding basado en recompensas fue de 148% hasta 2011 y 2012, sin embargo, durante 2015 el mercado de donaciones y financiamiento colectivo aumentó nuevamente alcanzando una tasa de crecimiento aproximada del 70% (Dorfleitner, 2017, 20).

Crowdlending – Crowdfunding Basado en Préstamos

El crowdfunding basado en préstamos permite tanto a individuos como a los negocios adquirir préstamos de manera similar a la banca tradicional, ya que los adquirentes del préstamo deben pagar una tasa de interés predeterminada (Dorfleitner, 2017), a manera de concepto Nicoletti (2017, p. 300) éste define el crowdfunding basado en préstamos como aquel que “permite prestar dinero a individuos o empresas utilizando plataformas que ponen en contacto a los prestadores como a los solicitantes de dinero”, en relación al costo del fondeo Auxmoney (2016, 29) lo destaca como una manera de alcanzar rendimientos relativamente altos (para los fondeadores) a pesar de la política de bajos intereses, debido a que este tipo de plataformas son manejadas enteramente a través de internet pueden ofrecer los servicios a un menor costo que las instituciones de financiamiento tradicional (Nicoletti, 2017, 300).

Ventajas y Desventajas del Crowdfunding para el Financiado y el Financiador

Es importante subrayar que el financiamiento colectivo, como cualquier otro medio de financiamiento, tiene ventajas y desventajas, éstas se describen detalladamente en la tabla 4 y tabla 5 respectivamente.

Tabla 4. Crowdfunding y sus Ventajas

Financiado	Financiador
El emprendedor proporciona la idea, el dinero lo aportan los inversores. Control total sobre el proyecto.	Permite la inversión de cuantías económicas pequeñas, en caso de fracaso, la pérdida es afrontable.
Permite la captación de los primeros clientes (inversores).	Ser reconocido como fondeador en futuros proyectos.

Fuente: Elaboración propia a partir de Sánchez (2015).

Tabla 5. Crowdfunding y sus Desventajas

Financiado	Financiador
La cantidad objetivo se vuelve un problema, entre más alta, se acortan las probabilidades de alcanzar la meta.	Fraude es latente. Análisis de proyectos minuciosamente.
Cuando no se cumple con el capital requerido para fondear el proyecto, normalmente, después del plazo establecido de recaudación, las aportaciones se regresan a los aportadores.	Hay posibilidad de un resultado no satisfactorio.
Hay plataformas que suelen cobrar comisiones por las aportaciones (uso de intermediario de pagos y transferencias).	Entre mayores incentivos se deseen, mayor es la inversión.

Fuente: Elaboración propia a partir de Sánchez (2015)

CONCLUSIONES

Las alternativas de financiamiento a las fuentes tradicionales que actualmente existen en pro de la pequeña y mediana empresa son limitadas, pero en constante expansión. Estas empresas tienen que enfrentarse a distintos problemas para poder mantenerse en operaciones, uno de ellos es el acceso al financiamiento, piedra angular de cualquier negocio. Se reconoce que las fuentes principales de la pequeña y mediana empresa es el capital propio o en caso de ser necesario recibir un financiamiento externo mediante algún segmento de las finanzas tecnológicas, ya que éstas están revolucionando el sistema financiero mundial, estos cambios permiten un impulso sin precedente a la competitividad de las empresas e iniciativas de emprendimiento, las empresas cuentan con un gran abanico de modelos de fondeo basados en el gran público inversionista, lo anterior permite el desarrollo y competitividad de proyectos que son socialmente deseables y relevantes ante las nuevas expectativas del mundo, sin tener que pasar el tamiz de las instituciones tradicionales que graban con altos costes de fondeo a los proyectos con altos componentes de innovación, creatividad, o beneficio social. Es por lo anterior que las plataformas de fondeo colectivo en sus diversas vertientes permiten la mejora de la competitividad en proyectos empresariales, sociales y culturales, incorporando al ya conocido beneficio económico, el componente social tan necesario para el equilibrio en las sociedades contemporáneas altamente tecnológicas. De las alternativas de financiamiento contemporáneas, la industria de las tecnologías financieras acorta la brecha en cuestión del acceso al financiamiento no solamente para este sector, sino para un vasto público conocedor de las tecnologías de la información y comunicación deseoso de participar en este mercado.

REFERENCIAS

- Aldridge, Irene; Krawciw, Steve (2017), "Real-Time Risk, What Investors Should Know About FinTech, High-Frequency Trading, and Flash Crashes", John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.
- Block, J., Hornuf, L., & Moritz, A. (2016). Which updates during an equity crowdfunding campaign increase crowd participation? (Research Papers in Economics, No. 6/16).

Briozzo, A., & Vigier, H. (2005). La Estructura de Financiamiento PYME: Una Revisión del Pasado y Presente. *Cuadernos de economía y dirección de la empresa*, 1–28.

CE. (2003). Diario Oficial de la Unión Europea. Recuperado el 23 de noviembre de 2016, a partir de www.naviaporcia.com/images/documentos/documento_14.pdf

Chishti, Susanne, Barberis, Janos (2016), *The FinTech Book: The Financial Technology Handbook for Investors, Entrepreneurs and Visionaries*, John Wiley & Sons Ltd United Kingdom.

Chisti, S., & Barberis, J. (2016). *The Fintech Book* (1a ed.). West Sussex, United Kingdom: John Wiley and Sons Ltd.

Copeland, T.; Weston, F. y Shastri, K. (2004). *Financial Theory and Corporate Policy* (4a ed.). Pearson.

Cuya, M. (2016). La disrupción de las startups FinTech en el mundo financiero. Departamento Académico de Ciencias de la Gestión, 1-12.

Daren (2008), "Crowdsourcing as a Model for Problem Solving: An Introduction and Cases" Brabham the international journal of research into new media technologies Utah USA (pag.3, 2).

Dorfleitner, Gregor (2017), "FinTech in Germany", Springer International Publishing AG. (pag.5, 7, 2, 6, 13, 18, 57, 85, 97).

Dorfleitner, Gregor (2017), "FinTech in Germany", Springer International Publishing AG.

Dorfleitner, G., & Hornuf, L. (2017). *FinTech in Germany*. (M. Schmitt & M. Weber, Eds.) (3a ed.). Germany: Springer.

Ernst & Young Global Limited. (2017). Unleashing the potential of FinTech in banking [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-unleashing-the-potential-of-fin-tech-in-banking/\\$File/ey-unleashing-the-potential-of-fin-tech-in-banking.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-unleashing-the-potential-of-fin-tech-in-banking/$File/ey-unleashing-the-potential-of-fin-tech-in-banking.pdf)

Espinoza, S. (2005). *Diccionario de Economía* (3ra ed.). Lima: Andrade.

Goldstein, E. (2011). El crédito a las pymes en la Argentina: Evolución reciente y estudio de un caso innovador. Recuperado a partir de <http://archivo.cepal.org/pdfs/2011/S2011062.pdf>

Hornuf, L., & Neuenkirch, N. (2016). Pricing shares in equity crowdfunding. *Small Business Economics*. Accepted Author Manuscript. doi:10.1007/s11187-016-9807-9.

<https://www.fundingcircle.com/es/diccionario-financiero/equity-crowdfunding>

INEGI. (2016a). Estadísticas detalladas sobre las micros, pequeñas y medianas empresas del país. Recuperado a partir de http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf

Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)

Maier, E. (2016). Supply and demand on crowdlending platforms: connecting small and medium-sized enterprise borrowers and consumer investors. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 33, 143-153.

Martínez, A., Pérez de Lema, D., & Hernández, S. (2009). Restricciones a la financiación de la PYME en México: una aproximación empírica. *Financing restrictions for SMEs in Mexico. An empirical approach.*, 24(57), 217–238. Recuperado a partir de <http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=41312227011>

Moore, M. (2018). World Fintech Report, 1–3. Recuperado a partir de https://www.capgemini.com/es-es/news/el-world-fintech-report-2018-de-capgemini-senala-la-importancia-de-la-colaboracion-simbiotica-para-el-exito-futuro-de-los-servicios-financieros/#_ftn1

Mundial, B. (2017). Crédito interno al sector privado (% del PIB). Recuperado el 20 de julio de 2017, a partir de https://datos.bancomundial.org/indicador/FS.AST.PR.VT.GD.ZS?contextual=default&end=2016&locations=MX-CL-CR-CO-BR-BO-PA&start=2014&view=chart&year_low_desc=false

Nicoletti, B., (2017), *The Future of FinTech Integrating Finance and Technology in Financial Services*, Palgrave Studies in Financial Services Technology.

Pricewaterhouse Coopers. (Mayo de 2018). <https://www.pwc.com/>. Obtenido de <https://www.pwc.com/mx/es/industrias/sector-financiero/fintech.html>

Rocha, C., & Del Junco, J. (2002). *Fundamentos de gestión empresarial. Colección "Economía y empresa"*. Madrid (España): Ediciones Pirámide.

Rodríguez, J. Santiago, Morales, Mariana V. (2018), "México: Nación Fintech: Nuevos negocios y ecosistemas en el sector financiero mexicano", Promexico y Bancomext, México DF. (pag.59, 60).

Saavedra, M., Toro, S., & Sanchez, B. (2012). El financiamiento de la MIPYME en México: el caso del estado de Querétaro., 1–30.

Wanden Berghe Lozano, J. L., & Blanco Richart, E. R. (2012). *Contabilidad financiera II* (1a ed.). Madrid (España): Piramide.

Zoppa, A., & McMahon, R. G. (2002). Pecking order theory and the financial structure of manufacturing SMEs from Australia's business longitudinal survey. *Small Enterprise Research*, 10(2), 1–29. Recuperado a partir de <http://www.flinders.edu.au/sabs/business-files/research/papers/2002/02-01.pdf>