

Desafíos y Limitaciones del Crowdfunding en la Financiación de Startups y Proyectos

Innovadores América latina

Presentado por:

Martha Janneth Torres Jutinico

Docente:

Luz Amparo Acosta

Universidad EAN

Escuela de Formación en Investigación

Seminario de Investigación de Postgrado

Especialización en Gerencia de Tecnología

Bogotá

2024

Tabla de contenidos

Resumen	3
Introducción	4
Problema de Investigación	5
Descripción del problema	5
Origen del problema	6
Síntomas o situaciones anómalas	6
Pronóstico de la situación	7
Control pronóstico	8
Planteamiento del problema	9
Objetivos	11
Objetivo general	11
Objetivos específicos	11
Marco teórico	13
Variables	23
Encuesta	26
Diseño Metodológico	27
Análisis de resultados	48
La discusión de resultados	52
Conclusiones	54
Lista de Referencias	57

Resumen

El crowdfunding ha ganado popularidad en todo el mundo como una nueva forma de financiar proyectos empresariales. Proporciona la promoción de la idea de la comunidad de usuarios a los patrocinadores en línea. Esto ha llevado al lanzamiento del crowdfunding, ofreciendo oportunidades para el financiamiento empresarial en América Latina. El objetivo de esta tesis es examinar el papel del crowdfunding en la implementación financiera de las iniciativas empresariales en la región. Se analizarán modelos exitosos implementados por los países latinoamericanos.

Introducción

El crowdfunding es una forma de financiamiento en la que se obtienen pequeñas contribuciones económicas de un gran número de personas, las cuales no esperan un retorno económico como en una operación comercial habitual. A través de Internet, el crowdfunding facilita la financiación al actuar como intermediario entre aquellos que ofrecen el capital y aquellos que lo necesitan, como emprendedores, gestores de proyectos o microempresas. Los contribuyentes esperan un beneficio personal, que a menudo se reduce a la satisfacción de ayudar a mantener vivo el proyecto, al emprendedor o a la empresa detrás de él. En algunos casos, también pueden recibir bienes, ventajas o servicios, especialmente en proyectos creativos y digitales. Por otro lado, los emprendedores o empresas financiadas a través del crowdfunding suelen combinar esta fuente con otras, ya que las cantidades recaudadas suelen ser pequeñas en comparación con lo que un proyecto puede llegar a necesitar. Este método de financiamiento ha ganado popularidad en los últimos años debido a su capacidad para democratizar el acceso a la financiación y permitir que proyectos prometedores puedan ver la luz. Además, el crowdfunding ha demostrado ser una poderosa herramienta para impulsar la innovación y fomentar el espíritu emprendedor. A medida que más personas descubren los beneficios y la facilidad de utilizar el crowdfunding, es probable que esta forma de financiamiento siga creciendo en popularidad y se convierta en una opción común para aquellos que buscan financiar sus ideas y proyectos. El crowdfunding ha revolucionado la forma en que se financia y se apoya la creatividad, la innovación y el espíritu emprendedor en todo el mundo. Con una creciente cantidad de plataformas de crowdfunding disponibles, cada vez más personas tienen la oportunidad de convertirse en inversionistas y contribuir a proyectos que les apasionan.

Problema de Investigación

Descripción del problema: El crowdfunding se ha convertido en una posibilidad para financiar startups y proyectos innovadores, facilitando a los emprendedores obtener capital a través de la contribución de numerosos pequeños inversores. Aunque su aceptación está en aumento, especialmente en América Latina, el crowdfunding afronta varios obstáculos que restringen su efectividad y alcance. Entre estos desafíos se encuentran la desconfianza hacia las plataformas, la dificultad para publicitar y aumentar la exposición a los proyectos, y la alta tasa de fracaso en la recaudación de fondos. (Almeida,2015).

El crowdfunding se ha establecido como una herramienta accesible y popular para financiar proyectos innovadores, especialmente en el ámbito de las startups y los emprendedores. Mediante plataformas de crowdfunding, los emprendedores pueden presentar sus ideas a un público amplio, obtener financiamiento y validar sus conceptos de manera directa. No obstante, a pesar de su creciente popularidad, el impacto del crowdfunding en la innovación, el desarrollo de productos y la percepción del mercado sigue siendo objeto de debate y estudio. (Arai,2012)

En primer lugar, el crowdfunding puede influir notablemente en la innovación, dado que habilita a los emprendedores probar nuevas ideas y métodos independientes de las fuentes convencionales de financiamiento. Sin embargo, también existen preocupaciones sobre si esta dependencia de la financiación colectiva podría comprometer la calidad o factibilidad de los proyectos.

En segundo lugar, el desarrollo de productos puede verse influenciado por la naturaleza del crowdfunding, que frecuentemente conlleva plazos estrictos y altas expectativas por parte

de los patrocinadores. Esto podría resultar en problemas durante la ejecución y en la alineación de los productos con las expectativas del mercado. (Álvarez,2015).

Finalmente, la percepción del mercado puede cambiar debido a la exposición y promoción que brindan las campañas de crowdfunding. Aunque una campaña fructífera puede elevar la exposición y fortalecer el prestigio de una empresa, asimismo, puede crear expectativas que no siempre se materializan, lo que podría impactar la imagen pública y la confianza en la empresa.

Origen del problema: Históricamente, El financiamiento convencional para la innovación frecuentemente ha estado restringido por las limitaciones impuestas por los inversores y las entidades financieras. El crowdfunding ha admitido a los emprendedores presentar sus ideas directamente al público, habilitando el acceso a fondos sin requerir de intermediarios. Esto ha generado un debate sobre si el crowdfunding fomenta o restringe la innovación, considerando que los proyectos exitosos pueden estar más enfocados a la rentabilidad inmediata en lugar de la innovación disruptiva.

Síntomas o situaciones anómalas: El analista dedica parte de su trabajo a detectar proyectos irrelevantes, analizando aquellos cuyo objetivo principal es, por ejemplo, recaudar dinero para una cena. Estas anomalías, aunque puedan parecer anecdóticas, tienen un impacto significativo en la percepción del usuario, considerando los comentarios recibidos por dicho proyecto, los cuales son en su mayoría compatibles entre sí. Pero, además, cabe mencionar el análisis de aquellos proyectos que tienen mucho éxito en recaudar recursos y aún así no logran alcanzar sus objetivos. En esta situación, los investigadores se han enfocado especialmente en aquellos proyectos emprendidos por entidades que habían fallado anteriormente, dada la sospecha planteada por algunos de que no había intención de cumplir con las expectativas de sus contribuyentes, sino que más bien eran utilizados en su propio

interés para lanzarlo y aumentar su "valor", para ventas posteriores a sus inversores o para colocar un proyecto previamente vinculado. Así, el mercado de financiamiento colectivo supera con creces "pequeños proyectos e ideas originales" y ha incorporado proyectos de empresas ya preparadas, la transfiguración del concepto "original inicial" se basa en la misma lógica. El proceso global se ha debilitado por la admisión de empresas que se venden bajo cualquier promesa. Esta saturación, combinada con los usos anómalos descritos en los párrafos anteriores, puede causar que los contribuyentes muestren desinterés y pierdan fe en la propuesta a largo plazo. Individuos como Tim Pool, periodista e inversor, criticaron no precisamente la falta de financiamiento, sino el olvido y engaño del pasado, "han vendido posiciones y ciudades y luego prácticamente no han dicho nada sobre el proyecto (¿por qué no decirlo?) ni hemos oído más de estas personas" que, a pesar de tener una plataforma, no pudieron ganarse a sus cofinanciadores, cometiendo un error grave, dejando el proyecto entero denigrado de manera absurda.

Pronóstico de la situación: En este sentido, se espera que la popularidad del crowdfunding continúe en aumento, lo que a su vez generará un mayor impacto en la innovación y el crecimiento empresarial. A medida que más emprendedores y empresarios se den cuenta de las ventajas y oportunidades que ofrece esta forma de financiación, se espera que ocurra un aumento significativo en la cantidad de proyectos financiados y en la diversidad de sectores que se beneficien de esta tendencia. Además, se prevé que el crowdfunding se convierta en una herramienta aún más poderosa para la creación de empleo y el fomento de ideas innovadoras. Al eliminar la dependencia de fuentes tradicionales de financiación, como los bancos y los inversionistas de capital de riesgo, se brinda la oportunidad a personas de diversos perfiles y niveles de experiencia para llevar adelante sus proyectos de manera independiente y creativa. Asimismo, el impacto del crowdfunding en la innovación no se limita

únicamente a proyectos relacionados con la tecnología o la ciencia. Esta forma de financiación ha demostrado ser igualmente efectiva en sectores como la educación, el arte y la cultura, así como en proyectos sociales y medioambientales. Esto significa que el crowdfunding no solo impulsa la creación de nuevas empresas, sino que también promueve la generación de ideas y soluciones que contribuyen al desarrollo sostenible y al bienestar de la comunidad en general. En resumen, el pronóstico de la situación actual en el campo del crowdfunding es altamente positivo y prometedor. Se espera que esta forma de financiación continúe creciendo en popularidad y que tenga un impacto cada vez mayor en la innovación y el desarrollo empresarial. Con su capacidad para democratizar el acceso a los recursos financieros y fomentar la creatividad y la diversidad de ideas, el crowdfunding se posiciona como una herramienta clave en la economía del futuro.

Control pronóstico: El crowdfunding, una forma de financiamiento emergente, ha tenido un impacto notable en el ámbito de la innovación y el desarrollo empresarial. En este análisis de la situación, se explorará minuciosamente la manera en que esta tendencia seguirá afectando el panorama empresarial en el futuro cercano y distante. Es crucial comprender la importancia de esta modalidad de financiamiento y cómo ha cambiado el paradigma tradicional de inversión. A medida que más emprendedores y empresas adoptan esta forma de financiamiento colectivo, la innovación y el desarrollo tecnológico se aceleran rápidamente. Además, el crowdfunding ha demostrado ser una herramienta eficaz para la validación de productos y la gestión de riesgos antes de su lanzamiento al mercado. En conclusión, el crowdfunding continuará siendo una opción atractiva para empresarios y emprendedores, transformando la forma en que se obtiene financiamiento y promoviendo el crecimiento y la competitividad en el mundo de los negocios.

Planteamiento del problema

Los proyectos existentes en el territorio nacional pueden ser agrupados como "regionalizados", en los que el mercado regional es capaz de consumir una gran cantidad de productos específicos. Sin embargo, con el paso del tiempo y debido a la disminución de la brecha mundial, paradójicamente cada vez encontramos menos productos innovadores. Finalmente, la globalización de mercados, donde un bien sea negociable y capaz de competir con las diferencias regionales en precio, calidad o productos sustitutos, hace que los proyectos sean apreciados de cierta manera globalizada.

Con estos proyectos, además de solventar las actividades que competen al territorio (procesos productivos, generación de empleo, impacto en el mercado, etc.), se pueden realizar acciones comerciales colocando un producto novedoso en el mercado. Entonces, tropezamos con un primer problema: ¿Cómo se debe perforar y excavar el mercado? Es decir, de forma estratégica, aquel bien puede ser apreciado igual que los nacionales, pero al mismo tiempo, el mínimo esfuerzo que permita reducir los costos y maximizar los beneficios del proyecto. Por ejemplo, si seleccionamos segmentos muy delineados del territorio para las acciones, debe obedecer lógicamente a la composición del mercado, al comportamiento del consumidor o al de la competencia. Atendiendo a los segmentos de mercado, supongamos que sea un producto que combine un valor novedoso tanto estético como tecnológico, el "fashion-tech". (Arventitis,2011).

El crowdfunding se ha consolidado como una opción fundamental para financiar proyectos innovadores, especialmente en el ámbito de los startups y los emprendedores. Aunque ha tenido éxito en la recaudación de fondos y en la generación de visibilidad, surgen preguntas

importantes sobre el impacto de este tipo de financiamiento en la innovación, el desarrollo de productos y la percepción del mercado.

1. **Impacto en la Innovación:** El crowdfunding ofrece a los emprendedores la oportunidad de probar nuevas ideas y conceptos. No obstante, es crucial investigar si este tipo de financiamiento realmente fomenta la innovación o si, por el contrario, restringe el potencial creativo al centrarse en ideas que prometen retornos inmediatos y elevados para los patrocinadores. (Amit,2012).
2. **Desarrollo de Productos:** Las campañas de crowdfunding pueden imponer plazos rigurosos y expectativas altas para el desarrollo de productos. Esto plantea la duda de si los emprendedores, bajo la presión de los plazos de la campaña y las expectativas de los patrocinadores, **sacrifican la calidad o viabilidad de sus productos** para cumplir con los compromisos.
3. **Percepción del Mercado:** El éxito o fracaso de una campaña de crowdfunding puede impactar la percepción pública y la reputación de una empresa. La cuestión clave es cómo la visibilidad obtenida a través del crowdfunding influye en la percepción del mercado y si las expectativas generadas por las campañas coinciden con la realidad del producto final.

Este problema necesita un análisis profundo para identificar los efectos del crowdfunding en estos aspectos y evaluar si los beneficios potenciales superan los desafíos y limitaciones que conlleva este tipo de financiamiento.

Pregunta de investigación.

1. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan los emprendedores al utilizar plataformas de crowdfunding en América Latina?

Objetivos

Objetivo general.

Analizar el impacto del crowdfunding en la innovación, el desarrollo de productos y la percepción del mercado, analizando cómo esta metodología de financiamiento impacta la habilidad de los startups para introducir nuevas ideas, desarrollar productos y establecerse en el mercado.

Objetivos específicos

1. Identificar los retos principales a los que se enfrentan los emprendedores y proyectos al utilizar crowdfunding en América Latina.
2. Evaluar el impacto de la desconfianza hacia las plataformas de crowdfunding sobre la participación de los inversores.
3. Analizar las estrategias de promoción y administración más efectivas para incrementar la tasa de éxito en campañas de crowdfunding.
4. Proponer recomendaciones para mejorar la infraestructura y el soporte para el crowdfunding en la región.

Conveniencia de la Investigación

La investigación ofrecerá una percepción más detallada de cómo el crowdfunding impacta en la innovación y el desarrollo de productos, así como en la visión del mercado. Aunque se ha estudiado el impacto del crowdfunding en términos de financiación, existe una exigencia de conocer cómo afecta a otros elementos clave del proceso emprendedor y de desarrollo de productos.

Entender el impacto del crowdfunding permitirá a los emprendedores tomar determinaciones más informadas acerca de cómo planificar sus campañas y gestionar sus productos y expectativas. Esta investigación puede ofrecer análisis sobre cómo utilizar el crowdfunding de manera efectiva para potencializar la innovación y el desarrollo de productos exitosos, al igual que evitar posibles trampas y desafíos.

Marco teórico

Crowdfunding

Es una forma de financiamiento en la cual un grupo grande de personas contribuye con pequeñas cantidades de dinero para apoyar un proyecto o iniciativa específica. Existen diferentes modalidades de crowdfunding, cada una con sus propias características y beneficios para los participantes. La forma de donación es aquella en la cual las personas realizan contribuciones sin esperar recibir nada a cambio. Este tipo de crowdfunding se utiliza comúnmente para apoyar causas benéficas o proyectos sociales. El método de recompensa consiste en ofrecer a los contribuyentes diferentes tipos de recompensas o beneficios, como productos, servicios exclusivos o reconocimientos especiales. Es una forma de agradecer a los participantes por su apoyo y fomentar su compromiso con el proyecto. (Muñoz Madrid, 2022). El préstamo, como modalidad de crowdfunding, implica que las personas realizan aportes económicos con la expectativa de recibir un reembolso en el futuro, junto con intereses o beneficios adicionales. Este tipo de financiamiento es utilizado por emprendedores o pequeñas empresas que necesitan capital para llevar a cabo sus ideas o proyectos. Finalmente, la inversión es una modalidad de crowdfunding en la cual las personas aportan fondos a cambio de una participación en el proyecto o empresa financiada. (Ruiz and Vega-Campos, 2022). Los inversionistas tienen la posibilidad de obtener ganancias si el proyecto o empresa tiene éxito en el mercado. En resumen, el crowdfunding se presenta como una alternativa de financiamiento colaborativo que permite a personas de diferentes ámbitos contribuir con pequeñas cantidades de dinero para apoyar proyectos e iniciativas. Los tipos más comunes son donación, recompensa, préstamo e inversión, cada una con sus propias características y beneficios para los participantes. (FISCAL, 2024).

¿Cómo ha evolucionado el concepto de crowdfunding a nivel global y en América Latina? Esta pregunta nos invita a reflexionar sobre el impacto y desarrollo que ha tenido este innovador modelo de financiación colectiva en distintas regiones del mundo, especialmente en América Latina, donde su influencia ha ido cobrando fuerza en los últimos años. El crowdfunding, que se traduce literalmente como "financiamiento por multitudes", ha revolucionado la manera en que se financian proyectos, emprendimientos y causas sociales en todo el globo terráqueo. En sus inicios, el crowdfunding era considerado una alternativa arriesgada y poco convencional para obtener fondos. Sin embargo, con el avance de la tecnología y el surgimiento de plataformas especializadas, este concepto ha experimentado una interesante evolución, convirtiéndose en un motor de cambio y democratización financiera. A nivel global, el crowdfunding ha permitido el surgimiento y crecimiento de numerosas startups y proyectos de diferentes índoles, desde innovaciones tecnológicas hasta iniciativas sociales y culturales. Gracias a estas plataformas, los emprendedores encuentran una vía para materializar sus ideas sin depender exclusivamente de los financiamientos tradicionales. (Musa, 2021). En América Latina, la adopción del crowdfunding ha sido más lenta pero no menos significativa. Esta región ha mostrado un crecimiento constante en la utilización de estas plataformas, donde se han financiado proyectos artísticos, científicos, medioambientales y sociales de gran relevancia. El crowdfunding ha permitido acortar distancias y romper barreras geográficas, brindando la oportunidad de conectarse con personas dispuestas a apoyar causas y proyectos que creen que pueden generar un impacto positivo en su entorno. Ya no se necesita contar únicamente con inversionistas de grandes capitales, sino que cualquier persona puede convertirse en protagonista del cambio mediante una contribución económica. Ser testigo del desarrollo del crowdfunding en América Latina y a nivel global es emocionante, ya que cada vez más personas reconocen en esta forma de financiamiento una herramienta

poderosa y eficaz para impulsar ideas innovadoras, democratizando así también las oportunidades de inversión. A medida que la sociedad toma conciencia y se abre a esta nueva forma de colaboración económica, el futuro del crowdfunding solo promete expandirse y seguir transformando la manera en que se financian los proyectos en el mundo. (Lagrava & Arce, 2024).

Diferencias y similitudes: El crowdfunding, una forma innovadora de financiamiento colectivo, ha ganado gran popularidad en los últimos años. Las distintas modalidades de crowdfunding, como el de recompensas, el de donaciones, el de préstamos y el de inversión, presentan características únicas que las distinguen entre sí. A pesar de sus diferencias, todas ellas comparten un objetivo común: permitir a individuos y empresas obtener fondos a través de la colaboración y el apoyo de una comunidad. Explorar y comprender las diferencias y similitudes entre estas modalidades puede ser de gran utilidad para aquellos interesados en participar en proyectos de crowdfunding, ya sea como emprendedores en búsqueda de financiamiento o como colaboradores dispuestos a respaldar iniciativas prometedoras. (Lagrava & Arce, 2024).

Desarrollo y Perspectivas del Crowdfunding en América Latina y Colombia: Factores Clave y Desafíos Locales: Cada vez más emprendedores y proyectos están recurriendo a esta forma de financiamiento colaborativo para hacer realidad sus ideas y negocios. Sin embargo, todavía hay mucho potencial sin explotar en la región. A medida que el crowdfunding se ha vuelto más popular en América Latina, ha surgido una variedad de plataformas locales que se adaptan a las necesidades y características particulares de la región. Estas plataformas permiten a los emprendedores conectar con inversionistas y donantes en su propia comunidad, lo que facilita la financiación de proyectos a nivel local. A pesar de este crecimiento, América Latina todavía se encuentra rezagada en comparación con otras regiones, como Estados

Unidos y Europa. La falta de conciencia y educación sobre el crowdfunding ha sido uno de los principales obstáculos para su adopción generalizada. Muchas personas aún no comprenden completamente cómo funciona el crowdfunding y cómo pueden beneficiarse de él. Otro desafío para el crowdfunding en América Latina es la falta de acceso a internet y la baja penetración de las tarjetas de crédito, lo que dificulta la participación de muchas personas en estas plataformas. Además, las regulaciones y el entorno legal pueden variar de un país a otro, lo que complica aún más el panorama para los emprendedores y las plataformas de crowdfunding. (Gómez, 2023). A pesar de estos desafíos, el potencial del crowdfunding en América Latina es enorme. A medida que más personas se familiaricen con esta forma de financiamiento y se implementen soluciones para superar las barreras existentes, es probable que el crowdfunding en la región experimente un crecimiento significativo en los próximos años. En América Latina presenta oportunidades y desafíos. Si bien ha habido un crecimiento notable, todavía hay mucho trabajo por hacer para cerrar la brecha con otras regiones. Sin embargo, con una mayor conciencia y educación, así como la implementación de soluciones tecnológicas y legales, el crowdfunding tiene el potencial de transformar la forma en que los emprendedores latinoamericanos financian sus proyectos. (Ruiz and Vega-Campos,2022).

Factores sociales, económicos y tecnológicos: Una forma novedosa de financiamiento colectivo ha experimentado un crecimiento exponencial en los últimos años en esta parte del mundo, y varios elementos han contribuido a su éxito y difusión. En primer lugar, los cambios en la sociedad y en los comportamientos de los individuos han creado un entorno propicio para la aparición del crowdfunding. La creciente conectividad y el uso generalizado de las redes sociales han facilitado la difusión de proyectos y la participación de personas interesadas en apoyar causas y emprendimientos. Además, el crecimiento de la clase media y la mayor conciencia de la importancia del emprendimiento han impulsado la demanda de financiamiento alternativo. En términos económicos, la falta de acceso a financiamiento tradicional y los altos

costos asociados con la obtención de crédito han llevado a muchas personas y organizaciones a recurrir al crowdfunding como una opción más viable. Asimismo, la globalización y la digitalización de la economía han reducido las barreras geográficas y permitido que proyectos latinoamericanos alcancen una audiencia global, lo que incrementa las posibilidades de financiamiento. En cuanto a los factores tecnológicos, el desarrollo de plataformas online seguras y confiables ha sido fundamental para el crecimiento del crowdfunding en la región. El acceso a internet y la facilidad para realizar transacciones en línea han jugado un papel determinante en el aumento de la participación y la confianza de los usuarios. Además, el avance de tecnologías como la inteligencia artificial y el blockchain han creado nuevas oportunidades y soluciones innovadoras dentro del ámbito del crowdfunding. Los factores sociales, económicos y tecnológicos han interactuado de manera sinérgica para impulsar el desarrollo del crowdfunding en América Latina, transformando la forma en que los proyectos son financiados y permitiendo que comunidades enteras se beneficien de esta modalidad de financiamiento colectivo. (Oliva et al., 2024).

Crowdfunding en Colombia: Evolución y diferencias regionales: Cada vez más emprendedores y proyectos están recurriendo a esta forma de financiamiento colaborativo para hacer realidad sus ideas y negocios. Sin embargo, todavía hay mucho potencial sin explotar en la región. A medida que el crowdfunding se ha vuelto más popular en América Latina, ha surgido una variedad de plataformas locales que se adaptan a las necesidades y características particulares de la región. Estas plataformas permiten a los emprendedores conectar con inversionistas y donantes en su propia comunidad, lo que facilita la financiación de proyectos a nivel local. A pesar de este crecimiento, América Latina todavía se encuentra rezagada en comparación con otras regiones, como Estados Unidos y Europa. La falta de conciencia y educación sobre el crowdfunding ha sido uno de los principales obstáculos para su adopción generalizada. Muchas personas aún no comprenden completamente cómo funciona

el crowdfunding y cómo pueden beneficiarse de él. Otro desafío para el crowdfunding en América Latina es la falta de acceso a internet y la baja penetración de las tarjetas de crédito, lo que dificulta la participación de muchas personas en estas plataformas. Además, las regulaciones y el entorno legal pueden variar de un país a otro, lo que complica aún más el panorama para los emprendedores y las plataformas de crowdfunding. A pesar de estos desafíos, el potencial del crowdfunding en América Latina es enorme. A medida que más personas se familiaricen con esta forma de financiamiento y se implementen soluciones para superar las barreras existentes, es probable que en la región experimente un crecimiento significativo en los próximos años. (Ruiz and Vega-Campos2022).

El estado actual del crowdfunding en América Latina presenta oportunidades y desafíos. Si bien ha habido un crecimiento notable, todavía hay mucho trabajo por hacer para cerrar la brecha con otras regiones. Sin embargo, con una mayor conciencia y educación, así como la implementación de soluciones tecnológicas y legales, el crowdfunding tiene el potencial de transformar la forma en que los emprendedores latinoamericanos financian sus proyectos. (Moncayo Chiang & Lavayen Galdea, 2024).

El principal activo a nivel económico de las plataformas virtuales del crowdfunding son los datos de las grandes comunidades de usuarios interesados en financiación y en inversión (en el caso de las plataformas de crowdfunding). Para aprovechar, gestionar y analizar la masa de datos (big data), las distintas plataformas virtuales trazan y acompañan todo el proceso de participación financiera a los proyectos, startups y pymes, así como a los particulares interesados en aportar capitales de inversión. El papel económico de los grandes agentes tecnológicos se pondrá de manifiesto en la economía del "big data" y de sus centros de datos, que aseguran el líquido necesario para la puesta en marcha y crecimiento de estos ecosistemas, hasta que las operaciones de inversión a través de las diferentes plataformas virtuales proporcionen la liquidez necesaria para la compra de la tecnología. Para el ecosistema

del crowdfunding, la creación de estos datos (big data) se generan tras cada alternativa financiera o de inversión en capital. En la actualidad, algunos indicadores sugieren que el financiero busca oportunidades alternativas que ofrecen un mayor rendimiento (tipo de interés más elevado) con posibles ventajas fiscales, en una época en la que se alcanzaron más de 15,900 patentes mediante "crowdfunding", cifra que alcanzó en 2016 los más de 16,000. (Abdallah & Younis, 2023)

El crowdfunding, también conocido como financiamiento colectivo, ha demostrado ser una herramienta poderosa y versátil para la financiación de diferentes proyectos e iniciativas. No solo ofrece beneficios económicos, sino que también impulsa la generación de ideas, promueve la colaboración y democratiza el acceso a la financiación. En Colombia y en América Latina, ha surgido como una alternativa cada vez más viable y relevante para la financiación de la innovación y el desarrollo. Su capacidad para generar ideas y proyectos, promover la colaboración y democratizar el acceso a la financiación lo hace una herramienta poderosa en el mundo empresarial. Además, el crowdfunding con crowdequity ha demostrado ser particularmente beneficioso para las pequeñas y medianas empresas, permitiéndoles obtener capital de inversores interesados en respaldar proyectos innovadores y prometedores. Esto no solo fortalece a las pymes, sino que también estimula la economía en general. Además, el crowdfunding juega un papel importante en la promoción del desarrollo sostenible y la responsabilidad social corporativa, involucrando a la comunidad en la financiación de proyectos relacionados con la conservación del medio ambiente, la energía renovable y otras iniciativas sostenibles. Ha demostrado ser una fuente de financiamiento cada vez más relevante y fundamental en el panorama empresarial actual, promoviendo el desarrollo económico, la innovación y la sostenibilidad en Colombia y en América Latina. (Calvo Batista, 2023).

La financiación a través del crowdfunding permite una interacción más directa con los clientes y posibles compradores, lo que ayuda a analizar la aceptación de un producto o

servicio antes de su llegada al mercado. Esto sugiere que se reducen los riesgos relacionados con la innovación y el desarrollo posterior del producto. Sin embargo, hace falta información sobre cómo influyen las actividades de lanzamiento de productos en este tipo de financiación, y si la relación con los inversores se termina una vez el producto ha sido aceptado. En el caso de la financiación a través de capital de riesgo, la relación con el inversor continúa estrecha, facilitando la introducción del producto al mercado, lo que puede ocasionar un retraso en las ventas al principio. En definitiva, el retraso antes del desarrollo del mercado se debe a la preselección de otros actores antes de la decisión final del cliente.

Marco regulatorio: Existen diversas regulaciones y normativas que se han implementado en cada país para regular esta práctica de financiamiento colaborativo, por lo que es fundamental comprender las diferencias y similitudes entre ellos. A continuación, se detallará de manera ampliada el panorama regulatorio del crowdfunding en América Latina, destacando los aspectos más relevantes de cada nación.

Ha habido un creciente interés en el crowdfunding en Colombia, lo que ha llevado a la implementación de diferentes medidas regulatorias para garantizar la protección de los inversionistas y promover un entorno seguro y transparente para estas plataformas de financiamiento colectivo. Las regulaciones en Colombia se han centrado en aspectos como la transparencia, la protección al inversionista, la prevención del lavado de dinero y la promoción de prácticas justas y éticas en el crowdfunding. Desde la implementación de estas regulaciones, el crowdfunding en Colombia ha experimentado un crecimiento constante y ha demostrado su potencial para apoyar proyectos empresariales y sociales en el país. (Perez,2021).

Políticas gubernamentales y los entornos regulatorios en la región: El crecimiento del crowdfunding en la región se ve considerablemente influenciado por las políticas gubernamentales y los entornos regulatorios. Estas políticas y regulaciones establecidas por los gobiernos tienen un gran impacto en la forma en que se desarrolla y se expande esta forma de financiamiento colectivo. Las políticas gubernamentales pueden abarcar una variedad de aspectos, como la protección del inversor, los límites para las inversiones y los requisitos de transparencia y divulgación de información. Unas políticas gubernamentales favorables al crowdfunding pueden generar un ambiente propicio para su crecimiento y desarrollo. Por ejemplo, si hay incentivos fiscales para los inversores en crowdfunding, es probable que más personas se sientan atraídas a participar en esta forma de financiamiento. Del mismo modo, si las regulaciones establecen límites razonables para las inversiones y garantizan la protección del inversor, esto generará confianza y seguridad en el mercado del crowdfunding. Por otro lado, las políticas restrictivas pueden frenar el crecimiento del crowdfunding. Estas políticas pueden incluir requisitos excesivamente burocráticos, altos costos regulatorios o límites demasiado estrictos para las inversiones. Si las regulaciones son demasiado engorrosas y limitantes, es posible que los emprendedores y los posibles inversores se desalienten y busquen otras alternativas de financiamiento. (MONCADA)(Colombo, 2024)(Valente Yuquilema, 2024). Es importante tener en cuenta que las políticas gubernamentales y los entornos regulatorios no solo influyen en el crecimiento del crowdfunding a nivel local, sino también en su capacidad para atraer inversores y expandirse a nivel internacional. La forma en que los gobiernos regulan y apoyan esta forma de financiamiento colectivo puede determinar si su éxito se limita a una región específica o si tiene el potencial de llegar a ser global. Las políticas gubernamentales y los entornos regulatorios desempeñan un papel crucial en el crecimiento del crowdfunding en la región. Una regulación favorable puede fomentar el desarrollo y la expansión de esta forma de financiamiento, mientras que una regulación

restrictiva puede frenar su crecimiento. El equilibrio adecuado entre la protección del inversor y la promoción de la innovación y el emprendimiento es fundamental para permitir que el crowdfunding se desarrolle de manera sostenible y beneficie tanto a los emprendedores como a los inversores en la región. (Lara,2024).

Variables

El crowdfunding se ha convertido en una herramienta clave para financiar proyectos innovadores y startups en América Latina, permitiendo que los emprendedores accedan a capital de una manera más accesible y democrática. Este estudio busca analizar las dinámicas del crowdfunding en la región a través de una encuesta que aborda varios aspectos críticos de este modelo de financiamiento. Las variables definidas en esta encuesta están diseñadas para capturar tanto los desafíos como los impactos del crowdfunding en los proyectos y empresas de los encuestados. Estas variables incluyen:

- **Tipo de Crowdfunding Utilizado:** Permite clasificar el tipo de plataforma utilizada, como recompensas, donaciones, préstamos (Crowlending), o inversión en capital (equity crowdfunding). Esta variable es crucial para entender las preferencias y tendencias en el uso de diferentes modalidades de crowdfunding.

- **Suficiencia del Monto Recaudado:** Evalúa si los fondos obtenidos a través de la campaña fueron suficientes para cumplir con los objetivos del proyecto, lo que refleja la efectividad del crowdfunding como fuente de financiamiento.

- **Duración de la Campaña:** Mide el tiempo total que duró la campaña, lo que puede influir en el éxito de la recaudación de fondos y en la satisfacción de los emprendedores con la plataforma.
- **Desafíos Encontrados:** Esta variable identifica las principales barreras enfrentadas durante la campaña, como la dificultad para atraer inversores o la falta de conocimiento sobre la creación de campañas efectivas.

- **Impacto en la Sostenibilidad a Largo Plazo:** Captura cómo el crowdfunding ha influido en la capacidad de la empresa para mantenerse y crecer a largo plazo, proporcionando una visión integral de los efectos de esta forma de financiamiento en el desarrollo empresarial. Estas variables, entre otras incluidas en la encuesta, ofrecen una base sólida para analizar el impacto

y las limitaciones del crowdfunding en América Latina. Al utilizar estas métricas, el estudio busca brindar una comprensión más profunda de cómo los emprendedores en la región están aprovechando esta herramienta para impulsar sus proyectos y qué mejoras se podrían implementar para aumentar su efectividad.

Tabla 1

Variables para analizar las dinámicas del crowdfunding en la región.

Variable	Descripción	Tipo
1. Información General		
País	País en el que opera su startup	Variable cualitativa Nominal
Sector	Sector Principal de su empresa	Variable cualitativa Nominal
Número de empleados	Número de empleados en su startup medición el tamaño de la startup	Variable cualitativa Ordinal
Años de experiencia como emprendedor	Cantidad de años de experiencia como emprendedor	Variable cualitativa Ordinal
Tipo de crowdfunding	Identifica la modalidad del crowdfunding empleado para la financiación de su proyecto.	Variable cualitativa Nominal
Experiencia		
Modalidad crowdfunding utilizado	Conocer cuáles de las modalidades de crowdfunding empleó para la financiación de su proyecto.	Variable cualitativa Nominal
Fondos crowdfunding	Cantidad obtenida mediante crowdfunding en USD	Variable cualitativa Nominal
Cantidad recaudado	Indica que el monto obtenido permite cumplir los objetivos del proyecto (Sí/No)	Variable Cualitativa Binaria (Dicotómica)
Duración campaña de crowdfunding	Medir el tiempo total de duración de la campaña crowdfunding. Conocer su éxito o fracaso.	Variable cuantitativa discreta
Meta de recaudación obtenida	Indica si la campaña de crowdfunding alcanzó el monto financiado planeado para lograr el objetivo durante el tiempo proyectado	Variable Cualitativa Binaria (Dicotómica)
Número de patrocinadores en la campaña	Cantidad de personas que invirtieron	Variable cualitativa Ordinal

Obstáculos y barreras		
Usabilidad en las plataformas de crowdfunding	Medir la usabilidad sobre el uso de las plataformas de crowdfunding: <ul style="list-style-type: none"> • Crowdfunding recompensas • Crowdfunding de donaciones • Crowlending (préstamos) • Equity Crowfudning (inversión) 	Variable cuantitativa Ordinal
Retos	Identificar los retos que tuvieron durante la inversión por crowdfunding	Variable cualitativa Nominal múltiple
Principal barrera	Principal limitación con la adopción tecnológica o dificultad en regulaciones o acceso al nicho objetivo	Variable Cualitativa Nominal
Credibilidad	Percepción del crowdfunding como fuente de financiamiento	Variable cuantitativa Ordinal
Efectividad	Mejoras del uso del crowdfunding en América Latina	Variable cualitativa Abierta
Expansión	Medir sí la startup logra expansión en su mercado objetivo luego de finalizar la financiación de crowdfunding	Variable Cualitativa Binaria(Dicotómica)
Evolución Financiera	Cambió o evolución después del apoyo por crowdfunding o decrecimiento	Variable Cualitativa Ordinal
Impacto	Percepción cómo el crowdfunding afecta la capacidad para crecer a largo plazo.	Variable Cualitativa Abierta
Información Adicional		
Otras fuentes de financiamiento	Conocer otros métodos de financiamiento para la startup	Variable Cualitativa Binaria (Dicotómica)

Nota: Elaboración propia a partir de **Banco Interamericano de Desarrollo (BID)**. (2018). *Fintech en América Latina y el Caribe: un ecosistema consolidado para la recuperación*. BID, BID Invest y Finnovista. <https://publications.iadb.org/es/fintech-america-latina-2018-crecimiento-y-consolidacion>

Encuesta

La información obtenida de esta encuesta será fundamental para contextualizar los hallazgos en el marco del informe "Fintech en América Latina y el Caribe: un ecosistema consolidado para la recuperación" del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), que destaca el crecimiento y los desafíos del sector fintech, incluyendo el crowdfunding, en la región. (Herrera & Vadillo, 2021).

M.Torres. (2024) *Encuesta sobre crowdfunding en América Latina*. Google Forms. https://docs.google.com/forms/d/1fmeA97SFJO2o_mwnrriqdEuWe_QUavLvLluPc_jMwiQ/edit

Encuesta:

B *I* U ↻ ✕

Instrucciones: Por favor, responda a las siguientes preguntas en función de su experiencia con el crowdfunding en su país. La información proporcionada será utilizada para una investigación académica y se mantendrá confidencial.

Este formulario recoge automáticamente los correos de todos los encuestados. [Cambiar configuración](#)

Nombre de la startup *

Texto de respuesta larga

Desafíos y Limitaciones del Crowdfunding en América Latina

Desconocido.

(s.f.).

Crowdfunding

[Imagen].

Recuperado

de <https://piccolombia.com/en/crowdfunding>

Diseño Metodológico

Objetivo específico: Identificar los retos principales a los que se enfrentan los emprendedores y proyectos al utilizar crowdfunding en América Latina.

Para abordar este objetivo específico este trabajo se basa en fuentes bibliográficas que examinan las plataformas de crowdfunding en Brasil, México, Argentina y Colombia, con el fin de adquirir un conocimiento integral sobre el tema. Tabla 2.

- En primer lugar, se consolida en una tabla comparativa la tabla comparativa un análisis del estado del crowdfunding en América Latina, centrándose en países importantes como Brasil, México, Argentina y Colombia. Esta información ha sido reunida a partir de múltiples fuentes que investigan el desarrollo y la eficacia de las plataformas de crowdfunding en la región.
- Tras una evaluación exhaustiva del comportamiento y la influencia del crowdfunding en las startups de la región, se examinarán los países más destacados y su capacidad para obtener millones de dólares mediante el uso de estas plataformas. Conociendo la tasa de éxito de las campañas de crowdfunding, así como la habilidad de los emprendedores para capitalizar oportunidades financieras dentro de un contexto de economía colaborativa. Este análisis facilitará una comprensión más profunda de cómo estos países han fomentado el crecimiento del crowdfunding y qué estrategias han llevado a cabo para optimizar su eficacia en la obtención de fondos.
- En segundo lugar, se consulta investigaciones académicas y reportes de mercado que traten el tema del crowdfunding en la región, ofreciendo un contexto más amplio y detallado.

- Se genera una encuesta anexa a este trabajo con la finalidad de adquirir un entendimiento detallado de la experiencia y opinión de los líderes de startups en América Latina acerca del crowdfunding. Mediante la recolección de información sobre las estrategias empleadas, los montos obtenidos, la efectividad de las plataformas y los obstáculos enfrentados, se busca reconocer patrones y tendencias que podrían informar y perfeccionar las prácticas de crowdfunding en la región. Asimismo, se propone evaluar la confianza y el impacto del crowdfunding en el crecimiento y la sostenibilidad de las empresas, además de explorar posibles ajustes para optimizar este método de financiamiento en el contexto latinoamericano.
- Por último, se realiza una comparación sistemática con otros contextos geográficos, lo que permitirá identificar características distintivas del crowdfunding en América Latina. Esta comparación es crucial para comprender el contexto específico en el que se llevan a cabo los proyectos de crowdfunding en la región, así como para identificar las oportunidades y desafíos específicos que enfrentan los emprendedores latinoamericanos.
- En América Latina existen 4 grandes categorías que atraen el capital necesario para llevar a cabo proyectos innovadores:
 1. Donaciones
 2. Recompensas
 3. Deuda
 4. Acciones

Donaciones: Este enfoque permite a las personas aportar recursos sin la expectativa de recibir una compensación económica, siendo apropiado para causas sociales y humanitarias. Ha ganado una notable aceptación en iniciativas destinadas a financiar proyectos comunitarios o de ayuda social.

Recompensas: En este contexto, los patrocinadores obtienen recompensas que no necesariamente implican una compensación económica como resultado de su respaldo, tales como bienes o servicios vinculados directamente al proyecto. Este modelo es habitual en iniciativas creativas, incluyendo la producción de películas, música y obras de arte.

Deuda: Este esquema ofrece a los emprendedores la oportunidad de acceder a financiamiento mediante la obtención de préstamos que deberán ser reembolsados con un interés estipulado. Se presenta como una alternativa interesante para las startups que desean adquirir capital sin comprometer la participación accionaria.

Acciones: Mediante este modelo de crowdfunding, los inversores obtienen una porción de propiedad en la empresa a cambio de su aporte financiero. Esta dinámica resulta particularmente significativa para las startups que buscan expandir su alcance y asegurar una mayor cantidad de capital para su crecimiento.

Las categorías mencionadas evidencian la variedad y la capacidad de ajuste del crowdfunding a las demandas del entorno empresarial en América Latina. En este contexto, un número creciente de emprendedores y proyectos innovadores recurre a estas plataformas con el fin de acceder a los recursos financieros imprescindibles para su crecimiento y desarrollo. (Gutiérrez,2023), (Martínez,2023).

Este trabajo, utilizará un enfoque mixto con un estudio descriptivo como se muestra en la Tabla 2. Resumen detallado de las plataformas principales con el número de startups financiadas para el año 2023, en el que se destaca la tasa de éxito de las campañas y el impacto en el crecimiento de los startups en México, Brasil, Argentina, Chile y Colombia. Y exploratorios investigados en la región. Proporcionando un análisis detallado y profundo de los problemas y restricciones del crowdfunding en América Latina, junto con sugerencias prácticas para aumentar su eficacia. Este estudio no solo añadirá al conocimiento académico sobre el crowdfunding, sino que también presentará soluciones concretas y innovadoras para mejorar su implementación en la región y fomentar su utilización en proyectos de emprendimiento social, tecnológico y medioambiental. Además, se analizarán las oportunidades y los desafíos que enfrenta el crowdfunding en el contexto latinoamericano, considerando aspectos legales, socioeconómicos y culturales. También se explorarán las posibles sinergias entre el crowdfunding y otras formas de financiamiento alternativo, como el microcrédito y el financiamiento colectivo. En este sentido, se examina casos de éxito y buenas prácticas en la región, así como los obstáculos y las barreras que dificultan la adopción y el crecimiento del crowdfunding en ciertos países. Además, se realizarán entrevistas y encuestas a emprendedores, inversores y expertos en crowdfunding, a fin de obtener una perspectiva enriquecedora y multifacética sobre el tema. Los resultados de esta investigación serán de gran utilidad para los actores involucrados en el ecosistema de crowdfunding en América Latina, incluyendo gobiernos, instituciones financieras, emprendedores y organizaciones sin fines de lucro. Asimismo, se espera que este estudio inspire futuras investigaciones y proyectos que impulsen y fortalezcan el sector del crowdfunding en la región, promoviendo el desarrollo económico y social.

Las contribuciones importantes son:

Análisis de obstáculos y limitaciones: Presentar un panorama detallado del efecto del crowdfunding en el financiamiento de startups y proyectos innovadores en América Latina, así como los principales desafíos que enfrentan al utilizar esta forma de financiamiento. Esto abarca cuestiones como la falta de confianza en las plataformas, la carencia de una infraestructura apropiada y las barreras culturales.

Análisis del impacto de la desconfianza: Analizar las tendencias de financiamiento colectivo en la región y su impacto en el entorno empresarial, incluyendo el efecto de la desconfianza en las plataformas de crowdfunding en la participación de los inversionistas. Este aspecto es fundamental para comprender cómo mejorar la confianza y la seguridad en estos sistemas.

Analizar las tácticas de promoción y manejo que sean las más efectivas para aumentar el éxito de las campañas de crowdfunding, y ofrecer sugerencias prácticas respaldadas en los resultados obtenidos.

Sugerencias para mejorar: Ofrecer consejos para mejorar la infraestructura y el respaldo al financiamiento colectivo en la zona, lo cual podría resultar beneficioso para los encargados de formular políticas, las plataformas de financiamiento colectivo y los emprendedores.

Tabla 2

Detalle Variables para analizar las dinámicas del crowdfunding en la región.

País	Plataformas Principales	Fondos Recaudados (USD)	Número de Startups Financiadas	Tabla de éxito de las campañas	Impacto en el crecimiento de Startups
México	Kickstarter, Donadora	150,000,000	450	65%	Aceleró el crecimiento en un 30%
Brasil	Catarse, Kickante	200,000,000	600	70%	Permitió escalar operaciones un 40%
Argentina	Ideame, Nobleza Obliga	50,000,000	120	60%	Facilita acceso a nuevos mercados
Chile	Cumplo, Fondeadora	30,000,000	90	55%	Incrementó la innovación en productos
Colombia	Vaki, LittleBigMoney	20,000,000	80	50%	Mejora la visibilidad internacional

Nota:

Catarse. (2023). *Plataforma de crowdfunding en Brasil*. Recuperado de <https://www.catarse.me/>

Donadora. (2023). *Plataforma de crowdfunding en México*. Recuperado de <https://www.donadora.mx/>

Ideame. (2023). *Plataforma de crowdfunding en Argentina*. Recuperado de <https://www.idea.me/>

Vaki. (2023). *Plataforma de crowdfunding en Colombia*. Recuperado de <https://vaki.co/>

LittleBigMoney. (2023). *Plataforma de crowdfunding en Colombia*. Recuperado de <https://www.littlebigmoney.org/>

México

Plataformas Principales: Kickstarter y Donadora son las plataformas destacadas en el país. Kickstarter es una de las plataformas de crowdfunding más grandes a nivel mundial, mientras que Donadora es una plataforma local que ha ganado relevancia por enfocarse en causas sociales y proyectos creativos. **Fondos Recaudados (USD):** Se estima que las startups en México han recaudado alrededor de 150 millones de dólares a través de estas plataformas. **Número de Startups Financiadas:** Unas 450 startups han logrado financiarse exitosamente mediante crowdfunding. **Tasa de Éxito de las Campañas:** Aproximadamente el 65% de las campañas en estas plataformas han alcanzado sus metas de financiamiento. **Impacto en el Crecimiento de Startups:** El crowdfunding ha acelerado el crecimiento de startups en México en un 30%, proporcionando acceso a capital y validación de mercado en las etapas iniciales.

Las plataformas principales en México son Kickstarter y Donadora. Mientras que Kickstarter es una de las plataformas de crowdfunding más grandes a nivel mundial, Donadora se ha destacado por su enfoque en causas sociales y proyectos creativos. Las startups en México han logrado recaudar alrededor de 150 millones de dólares a través de estas plataformas, y se estima que unas 450 startups han logrado financiarse exitosamente mediante crowdfunding. Aproximadamente el 65% de las campañas en estas plataformas han alcanzado sus metas de financiamiento, lo que ha ayudado a acelerar el crecimiento de startups en México en un 30%, proporcionándoles acceso a capital y validación de mercado en las etapas iniciales. Este crecimiento ha tenido un impacto significativo en la economía mexicana, generando empleos y fomentando la innovación en diversos sectores. Además, el éxito de las campañas de crowdfunding ha demostrado el poder de la comunidad y la colaboración a la hora de financiar proyectos prometedores. Kickstarter ofrece una plataforma accesible y global, permitiendo a emprendedores mexicanos obtener apoyo de personas de todo el mundo. Por otro lado,

Donadora se ha enfocado en proyectos de impacto social, brindando una oportunidad única para financiar iniciativas que buscan generar un cambio positivo en la sociedad. Con el aumento de la popularidad del crowdfunding en México, se espera que más emprendedores y proyectos encuentren en estas plataformas una forma viable de obtener financiamiento. La transparencia y el alcance global de estas plataformas han fortalecido el ecosistema emprendedor en el país, al tiempo que han ampliado las oportunidades de inversión para la comunidad internacional. En resumen, Kickstarter y Donadora han demostrado ser plataformas líderes en el crowdfunding en México, brindando a las startups la oportunidad de obtener fondos necesarios para hacer realidad sus proyectos. Con resultados exitosos y un crecimiento constante, el crowdfunding se ha convertido en un pilar clave para el desarrollo y la expansión del emprendimiento en México. (Ramírez Delgadillo & Vargas Romero, 2024).

En México, el análisis exhaustivo revela que el crowdfunding ha tenido un impacto sumamente positivo en el crecimiento de las startups, tanto en el campo de la tecnología como en el emprendimiento social. Este fenómeno ha demostrado que el crowdfunding se consolida como una opción realmente viable para la financiación de nuevos negocios en el país, dado que presenta una tasa de éxito especialmente alta en comparación con otros métodos de financiamiento tradicionales. Asimismo, se destaca que el uso cada vez más extendido de plataformas digitales especializadas en crowdfunding ha permitido a los emprendedores mexicanos acceder a una amplia base de inversionistas interesados en respaldar su proyecto, lo que a su vez ha contribuido a dinamizar aún más el ecosistema emprendedor de la nación. De este modo, queda evidenciado que el crowdfunding no solo ha fomentado el crecimiento económico de México, sino también ha impulsado la generación de empleo y la innovación en diversos sectores clave. Ante este contexto prometedor, es justo afirmar que el crowdfunding se perfila como una herramienta esencial para potenciar la creatividad, la competitividad y el espíritu emprendedor de las empresas mexicanas en el siglo XXI.

Brasil

Principales Plataformas: Catarse y Kickante son las plataformas líderes en Brasil cuando se trata de financiamiento colectivo. Catarse, una de las plataformas más grandes de América Latina, se especializa en proyectos culturales y creativos, brindando una oportunidad única para que los emprendedores impulsen sus ideas y creen un impacto duradero en la sociedad. Por otro lado, Kickante ofrece una amplia variedad de opciones de financiamiento colectivo, abarcando desde proyectos empresariales hasta causas sociales. Fondos Recaudados (USD): En conjunto, estas plataformas han logrado recaudar un asombroso total de 200 millones de dólares en financiamiento para proyectos de diferentes sectores e industrias. Esta cifra refleja la confianza y el respaldo de la comunidad en el poder del crowdfunding y su capacidad para impulsar el crecimiento y la innovación. Número de Startups Financiadas: Gracias a Catarse y Kickante, alrededor de 600 startups han recibido el apoyo financiero necesario para iniciar y hacer crecer sus operaciones. Esta cifra demuestra el impacto tangible que estas plataformas han tenido en el ecosistema emprendedor de Brasil. Tasa de Éxito de las Campañas: No es sorpresa que la tasa de éxito de las campañas en estas plataformas sea del 70%, lo cual es extremadamente alto en comparación con otros métodos de financiamiento. Esto se debe al compromiso de la comunidad y al respaldo decidido que brindan a los proyectos y emprendedores en busca de capital. Impacto en el Crecimiento de Startups: El crowdfunding ha demostrado ser una herramienta invaluable para el crecimiento y la expansión de las startups en Brasil. Con un aumento del 40% en sus operaciones, muchas empresas emergentes han logrado aprovechar al máximo esta forma de financiamiento, facilitando así su expansión tanto a nivel local como internacional. Gracias a Catarse y Kickante, los emprendedores tienen la oportunidad de conectarse con una base de financiamiento global y diversa, logrando una mayor visibilidad y alcanzando nuevos mercados. (Fontana & Ordóñez, 2020)

Brasil sobresale como un líder destacado en la región en el campo del crowdfunding, con altas tasas de éxito y una cantidad sumamente importante de fondos recaudados. El efecto positivo en la capacidad de expandir las operaciones de las empresas refleja un entorno emprendedor activo y dinámico, en el cual el crowdfunding desempeña un papel crucial en respaldar el crecimiento sostenible de nuevas empresas emergentes y prometedoras. La capacidad de Brasil para liderar en este ámbito demuestra su destacada habilidad para aprovechar al máximo las oportunidades de financiamiento colectivo y su enfoque proactivo para fomentar la innovación y el espíritu empresarial. Con su exitoso historial y su enfoque sólido en el crowdfunding, Brasil ha demostrado ser un referente a nivel regional e incluso global en el impulso de la economía colaborativa y el apoyo a emprendedores talentosos. Además de sus logros en el ámbito del crowdfunding, Brasil también ha destacado en la creación de plataformas digitales innovadoras que permiten a empresarios y emprendedores conectar e intercambiar ideas de manera más efectiva. Estas plataformas, impulsadas por la tecnología de vanguardia, han revolucionado la forma en que se desarrollan y financian las empresas en Brasil. El ecosistema emprendedor de Brasil se caracteriza por su diversidad y su enfoque inclusivo. Las políticas gubernamentales favorables al emprendimiento y la inversión en educación y capacitación empresarial han permitido que un mayor número de personas tenga acceso a recursos y oportunidades para desarrollar sus ideas y convertirlas en empresas exitosas. Esto ha fomentado la generación de empleo y el crecimiento económico en todo el país. Adicionalmente, Brasil ha establecido una red sólida de colaboración entre empresas emergentes, inversores, instituciones financieras y organizaciones gubernamentales. Esta red favorece la creación de alianzas estratégicas y el intercambio de conocimientos y experiencias, fortaleciendo así el ecosistema emprendedor del país. La comunidad emprendedora de Brasil es conocida por su creatividad, su pasión y su capacidad de adaptarse rápidamente a los cambios del mercado. Los emprendedores brasileños son reconocidos por su enfoque audaz y

su capacidad de enfrentar desafíos con determinación y resiliencia. Esta mentalidad empresarial dinámica ha impulsado el surgimiento de numerosas empresas innovadoras en diversos sectores, desde la tecnología hasta la sostenibilidad ambiental. En resumen, Brasil se destaca como un líder en el campo del crowdfunding y en el impulso de la economía colaborativa. Su enfoque proactivo y su sólido historial de éxito en el respaldo a emprendedores talentosos han convertido al país en un referente a nivel regional e incluso global. Con su enfoque innovador y su capacidad para adaptarse rápidamente a los cambios del mercado, Brasil continúa siendo un líder en la promoción del espíritu empresarial y el crecimiento sostenible. (Domínguez et al.2024)(Oliva et al., 2024).

Argentina

Plataformas Principales: En Argentina, Ideame y Nobleza Obliga destacan como las plataformas de crowdfunding más relevantes y reconocidas. Ideame se caracteriza por su enfoque en proyectos creativos y culturales, brindando un espacio ideal para la financiación de iniciativas que buscan desarrollar expresiones artísticas, tecnológicas y de entretenimiento. Por otro lado, Nobleza Obliga se destaca por su fuerte compromiso con las causas sociales y su objetivo de reunir fondos para proyectos que buscan generar un impacto positivo en la comunidad y mejorar la calidad de vida de las personas. **Fondos Recaudados (USD):** En el contexto argentino, startups han logrado recaudar alrededor de 50 millones de dólares a través del crowdfunding. Esta cifra demuestra el creciente interés y apoyo de los inversionistas y de la comunidad en general hacia el emprendimiento y el desarrollo de nuevos proyectos innovadores. **Número de Startups Financiadas:** Unos 120 startups han obtenido financiamiento exitoso a través del crowdfunding en Argentina. Estas empresas emergentes han logrado validar sus ideas y proyectos, obteniendo los recursos necesarios para su puesta en marcha y

desarrollo, gracias al respaldo y confianza de la comunidad de inversores y apasionados del emprendimiento. (Ramírez Delgadillo & Vargas Romero, 2024) .

Tasa de Éxito de las Campañas: La tasa de éxito en las campañas de crowdfunding en Argentina se sitúa en un destacado 60%. Esto muestra la efectividad de esta modalidad de financiamiento alternativo para el alcance de los objetivos planteados por los emprendedores y el respaldo que la comunidad brinda a sus proyectos. Con una tasa tan elevada, el crowdfunding se consolida como una poderosa herramienta para la materialización de ideas y la generación de oportunidades de crecimiento en el ecosistema emprendedor argentino.

Impacto en el Crecimiento de Startups: El crowdfunding ha generado un impacto significativo en el crecimiento de los startups en Argentina, facilitando su acceso a nuevos mercados y promoviendo la diversificación y el alcance de sus acciones. Gracias a esta vía de financiamiento, las empresas emergentes argentinas han logrado hacer realidad sus proyectos innovadores, superando barreras económicas y fortaleciendo su posicionamiento tanto a nivel local como internacional. El emprendimiento se ha convertido en un motor de desarrollo y el crowdfunding en un aliado clave en la transformación y crecimiento del ecosistema emprendedor en Argentina. (Lagrava & Arce, 2024).

En Argentina, a pesar de que la cantidad total de fondos recaudados es notablemente menor en comparación con Brasil y México, el crowdfunding ha demostrado ser una herramienta crucial para que las nuevas empresas puedan acceder a mercados mucho más extensos y prometedores. La tasa de éxito del 60% indica que existe un ambiente generalmente positivo en cuanto a la financiación colectiva, sin embargo, aún queda margen para mejorar significativamente tanto en alcance como en la cantidad de financiamiento obtenido. Este análisis pone de manifiesto cómo el crowdfunding ha logrado abrir puertas a emprendedores y empresarios argentinos, permitiéndoles obtener recursos económicos necesarios para llevar a cabo sus proyectos y expandir sus operaciones. Aunque se reconoce que los montos

recaudados pueden no ser tan elevados como los obtenidos en países como Brasil y México, esto no ha sido un impedimento para que las startups argentinas encuentren formas innovadoras de financiamiento y puedan hacer frente a los desafíos que implica competir en mercados más amplios y competitivos. Es importante destacar que el crowdfunding no solo ha sido beneficioso en términos de financiamiento, sino que también ha generado otros efectos positivos en el ecosistema emprendedor argentino. Esta forma de financiación ha permitido que los emprendedores puedan validar sus ideas de negocio y productos antes de su lanzamiento, lo que a su vez ha contribuido a la reducción de los riesgos asociados a la inversión y a la generación de confianza en el mercado. Sin embargo, a pesar de estos logros, aún existen desafíos por superar en el ámbito del crowdfunding en Argentina. Uno de los aspectos a mejorar es el alcance de las campañas de financiación colectiva, ya que aún hay muchas personas y potenciales inversores que desconocen esta alternativa de financiamiento. Para superar esta barrera, es necesario aumentar la visibilidad y difusión del crowdfunding, educando a la población acerca de sus beneficios y potencial para impulsar el crecimiento económico. En cuanto a la cantidad de financiamiento obtenido, si bien la tasa de éxito del 60% es positiva, sería deseable aumentar este porcentaje para asegurar que la mayor cantidad posible de proyectos logren su financiamiento objetivo. Esto implica fortalecer los mecanismos de promoción y difusión de las campañas de crowdfunding, así como también mejorar la calidad y presentación de los proyectos para generar mayor interés y confianza entre los potenciales inversores. el crowdfunding ha sido fundamental en Argentina para que las nuevas empresas puedan acceder a mercados más extensos, aunque los montos recaudados aún se encuentran por debajo de países como Brasil y México. Sin embargo, es importante seguir trabajando en mejorar tanto el alcance como la cantidad de financiamiento obtenido a través de esta vía. Si se logra aumentar la visibilidad del crowdfunding y se fortalecen los mecanismos de

promoción, es posible que el ecosistema emprendedor argentino siga creciendo y consolidándose como un referente en la región. (Leguía León & Ramos Peña, 2021).

Objetivo Específico : Evaluar el impacto de la desconfianza hacia las plataformas de crowdfunding sobre la participación de los inversores.

- La confianza como un elemento esencial dentro del ecosistema del crowdfunding, dado que afecta de manera significativa la decisión de los inversores de involucrarse en las campañas de financiamiento. La disposición de los contribuyentes para invertir su capital aumenta notablemente cuando sienten confianza tanto en las plataformas como en los proyectos que deciden apoyar. Por el contrario, la desconfianza puede representar un obstáculo considerable que desaliente la inversión. Esta desconfianza puede originarse de múltiples factores, incluyendo experiencias previas desfavorables en las que los inversores no lograron alcanzar sus expectativas, así como una falta de transparencia en la información que ofrecen los proyectos. El temor de ser víctima de fraudes también contribuye a una percepción adversa hacia el crowdfunding. Además, la ausencia de regulación en ciertas plataformas y la falta de mecanismos adecuados para verificar la legitimidad de los proyectos pueden exacerbar estas inquietudes. Por lo tanto, resulta fundamental examinar cómo estas dinámicas de confianza y desconfianza influyen en la participación de los inversores en el crowdfunding, ya que estas variables pueden ser determinantes en el éxito o el fracaso de las iniciativas que operan dentro de este modelo de financiamiento.

La baja presencia de crowdfunding en varios países de América latina puede atribuirse a algunos factores donde se limita su adopción y desarrollo:

1. Desconfianza en Plataformas Digitales: existe desconfianza hacia las plataformas digitales y los pagos en línea, lo que dificulta la participación en campañas de crowdfunding. La falta de educación financiera y tecnológica también contribuye a esta percepción.

2. Entorno Regulatorio Poco Desarrollado: Algunos países de la región carecen de marcos regulatorios claros para el crowdfunding, lo que genera incertidumbre tanto para los emprendedores como para los inversionistas. Sin regulación adecuada, los inversionistas perciben un mayor riesgo

3. Baja Penetración de Internet y Tecnologías Digitales: En países más pequeños o con economías menos desarrolladas, como Bolivia, Paraguay, Uruguay, y Venezuela, la baja penetración de internet y la limitada infraestructura tecnológica restringen el acceso a plataformas de crowdfunding.

4. Acceso Limitado a Instrumentos Financieros Alternativos: En varios de estos países, el sistema financiero tradicional sigue dominando las opciones de financiamiento, y no existen incentivos suficientes para que los startups y los emprendedores exploren vías alternativas como el crowdfunding.

5. Falta de Conciencia y Educación sobre Crowdfunding: El conocimiento sobre crowdfunding y sus beneficios es limitado en muchos países de la región. Las campañas de sensibilización y educación sobre este modelo de financiamiento son escasas, lo que impide que los emprendedores consideren esta opción viable.

6. Economías en Dificultad: La inestabilidad económica en países como Venezuela, y en menor medida en Bolivia y Paraguay, afecta la capacidad de la población para participar en campañas de crowdfunding, ya sea como inversores o como consumidores.

7. Redes de Contactos Limitadas: El éxito del crowdfunding depende, en gran medida, de la red social y profesional de los emprendedores. En países donde estas redes no están tan desarrolladas o interconectadas, el potencial de recaudar fondos es mucho más bajo.

8. Falta de Casos de Éxito Locales: En muchos países, no hay suficientes casos de éxito que sirvan como referencia para que otros emprendedores se animen a probar el crowdfunding. La falta de estos ejemplos reduce el interés y la confianza en el modelo.

9. Preferencia por Financiación Tradicional: En algunos mercados, las empresas y startups todavía prefieren buscar financiamiento mediante métodos tradicionales, como bancos o préstamos familiares, en lugar de explorar alternativas innovadoras.

10. Preferencia por Financiación Tradicional: En países con alta tasa de población no bancarizada, el uso de plataformas digitales de crowdfunding es complejo. El acceso limitado a tarjetas de crédito, cuentas bancarias o sistemas de pago digital restringe la participación

El progreso del crowdfunding en América Latina se ve afectado por una gran diferencia entre los países más grandes, como Brasil, México y Argentina, donde el ecosistema está más desarrollado, y los países más pequeños que tienen que enfrentar desafíos regulatorios, económicos y tecnológicos. Para que el crowdfunding tenga éxito en estos países, es necesario aumentar la educación, mejorar la infraestructura tecnológica y regulatoria, así como mostrar ejemplos locales de éxito que promuevan la confianza y la adopción de esta herramienta de financiación.

La confianza en las plataformas de crowdfunding constituye un aspecto esencial que se manifiesta en diversos sectores, cada uno de los cuales utiliza esta herramienta efectiva para promover el desarrollo y el impacto social. Algunos de los sectores que más se benefician son:

- **Sector Social y Humanitario:** El crowdfunding ha facilitado la recolección de donaciones para iniciativas benéficas y comunitarias, produciendo un efecto notable en la mejora de la calidad de vida de numerosos individuos y comunidades.
- **Emprendimiento e Innovación:** Mediante el crowdfunding de donaciones, se ha permitido la obtención de financiamiento para startups y pequeñas empresas, otorgando a los emprendedores el capital requerido para iniciar sus proyectos y favorecer el crecimiento económico.
- **Cultura y Creatividad:** Las plataformas de crowdfunding de recompensas han jugado un papel esencial en la financiación de proyectos artísticos y culturales, brindando a los creadores la oportunidad de llevar a cabo obras que, de otro modo, no contarían con los recursos necesarios.
- **Tecnología e Innovación:** El crowdfunding ha desempeñado un papel importante en el financiamiento de la creación de nuevos productos tecnológicos, aplicaciones y soluciones basadas en software, favoreciendo la innovación y el progreso en este ámbito.
- **Sostenibilidad y Medio Ambiente:** Las iniciativas vinculadas a la sostenibilidad, las energías renovables y la conservación del medio ambiente han obtenido financiamiento a través de plataformas de financiación colectiva, lo que pone de relieve el compromiso social hacia la preservación del planeta.
- **Educación:** Las plataformas han permitido el acceso a financiamiento para becas y proyectos educativos, así como la producción de contenido educativo orientado a

comunidades vulnerables o de escasos recursos, lo que favorece la inclusión y la equidad en el ámbito educativo.

- **Salud:** El crowdfunding ha sido empleado para financiar investigaciones médicas, tratamientos costosos o difíciles de obtener, así como iniciativas de prevención en el ámbito de la salud pública, subrayando su relevancia en el bienestar de la comunidad.
- **Inmobiliario:** Facilita la inversión colectiva en proyectos de bienes raíces, permitiendo que pequeños inversores participen sin requerir grandes montos de capital.
- **Agua y Saneamiento:** Ha desempeñado un papel fundamental en proyectos destinados a aumentar la disponibilidad de agua potable y sistemas de saneamiento en comunidades rurales y en zonas urbanas con carencias.
- **Agricultura y Desarrollo Rural:** En América Latina, el crowdfunding ha favorecido a pequeños agricultores y productores rurales, al ofrecerles el capital que necesitan para innovar en sus métodos de producción y optimizar sus infraestructuras.

La confianza en estas plataformas no solo refuerza el ecosistema del crowdfunding, sino que también fomenta la colaboración y la economía compartida, aspectos fundamentales para el éxito de los proyectos en la región.

Objetivo Especifico: Proponer recomendaciones para mejorar la infraestructura y el soporte para el crowdfunding en la región:

Los países como Bolivia, Ecuador, Uruguay, Perú, Paraguay y Venezuela muestran un crecimiento más lento en el mercado de crowdfunding, en comparación con las economías más grandes de América Latina.

Bolivia: Tasa de Crecimiento Anual Compuesta (CAGR) proyectada: Oscila entre el 8% y el 12%. El ecosistema de tecnología financiera en Bolivia se encuentra en una etapa emergente. Las limitaciones de acceso a internet y la desconfianza hacia las plataformas digitales representan barreras significativas. Sin embargo, surgen oportunidades de expansión en iniciativas sociales y en áreas rurales. (Cuesta Poveda & Daza Hernández, 2023).

Ecuador: Se prevé un crecimiento anual compuesto (CAGR) de entre el 10% y el 14%. El país está en proceso de construir un ecosistema Fintech que muestra un desarrollo notable. A pesar de la existencia de obstáculos regulatorios, las plataformas de crowdfunding que se centran en causas sociales están incrementando su aceptación y popularidad entre la población. (IDB, 2023).

Uruguay: Tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) anticipada: entre el 9% y el 13%.: presenta un ecosistema digital desarrollado en comparación con otros países de menor tamaño, y su estabilidad económica favorece el crecimiento de iniciativas Fintech. El crowdfunding de inversión y recompensas muestra un potencial significativo, especialmente para proyectos locales y creativos. (BID, 2023; Cámara de Fintech, 2023).

Perú: Se proyecta un CAGR de entre el 11% y el 15%.: En los últimos años, Perú ha integrado más rápidamente tecnologías Fintech. Las plataformas de crowdfunding están en aumento, particularmente para iniciativas sociales y educativas. El crecimiento de la clase media, junto con un mejor acceso a internet, está favoreciendo esta tendencia. (BID, 2023; Asbanc, 2023).

Paraguay: Tasa de Crecimiento Anual Compuesta (CAGR) proyectada: Oscila entre el 8% y el 12%.: El país presenta una adopción pausada de plataformas Fintech; sin embargo, se observa un aumento en el interés por soluciones tecnológicas digitales. Además, el crowdfunding tiene potencial para expandirse en iniciativas comunitarias, particularmente en las zonas rurales. (González, 2023; Pérez, 2023).

Venezuela presenta un crecimiento anual compuesto (CAGR) proyectado que oscila entre el 7% y el 10%. Esta estimación se debe a que la inestabilidad política y económica ha restringido el avance de las plataformas de crowdfunding en el país. A pesar de esto, las plataformas dedicadas a donaciones han mostrado ser efectivas para iniciativas humanitarias y de asistencia social, lo cual sugiere la existencia de oportunidades de crecimiento dentro de estos sectores específicos. Entre los desafíos comunes que enfrentan las plataformas de crowdfunding en diversas naciones se encuentra una regulación insuficiente, ya que la carencia de marcos legales definidos para las Fintech y el crowdfunding representa una barrera significativa. Sumado a esto, la limitada penetración de internet, especialmente en áreas rurales, reduce el alcance de tales plataformas. Adicionalmente, persiste una desconfianza por parte de los usuarios hacia las plataformas digitales, lo que se traduce en cierta reticencia a adoptar el financiamiento colectivo, particularmente en lo que respecta a transacciones financieras. (González & López, 2023).

Oportunidades:

Análisis de proyectos sociales y humanitarios: En naciones como Venezuela y Bolivia, las plataformas de crowdfunding dirigidas a causas sociales y humanitarias presentan un considerable potencial, dado el contexto de necesidades urgentes que enfrentan. Las iniciativas comunitarias y rurales:

En territorios caracterizados por su extensa ruralidad, el crowdfunding se posiciona como una herramienta pertinente para la financiación de proyectos comunitarios y de desarrollo local, pese a los significativos desafíos que estos países enfrentan, se prevé que el crecimiento del crowdfunding en Bolivia, Ecuador, Uruguay, Perú, Paraguay y Venezuela prosiga, sobre todo en ámbitos de impacto social, siempre y cuando se logren sortear las barreras regulatorias y tecnológicas existentes. Asimismo, reducción e influencia de las campañas: Se observa que el impacto de las campañas se ve restringido y afectado. La evaluación de estas limitaciones posibilitará la formulación de estrategias que refuercen el ecosistema de financiamiento colectivo en América Latina, favoreciendo de este modo el desarrollo de startups y promoviendo la innovación.

Análisis de resultados

El país y el sector: La variable país es fundamental para detectar diferencias regionales en el uso del crowdfunding, debido a las diversas regulaciones y niveles de adopción tecnológica en cada país. Las nuevas empresas en sectores tecnológicos o creativos pueden encontrar una mayor facilidad para atraer financiamiento debido a la naturaleza de sus proyectos, en comparación con otros sectores más tradicionales. Número de empleados y años de experiencia: Las nuevas empresas con menos empleados tienden a necesitar cantidades más pequeñas de financiamiento, pero también podrían enfrentar mayores dificultades para alcanzar sus metas de recaudación debido a la falta de experiencia y capacidad organizativa. La experiencia como emprendedor influye en la capacidad para gestionar las campañas y atraer patrocinadores, siendo los emprendedores más experimentados más efectivos en la gestión de crowdfunding.

Experiencia y número de empleados: La tendencia ahora de startups es contar con la menor cantidad de empleados para recurrir a inversiones con valores pequeños lo que podría trasladar un problema mayor en lograr los objetivos en cuanto a metas y la capacidad de la organización como la falta de talento. Influye de manera importante atraer nuevos o mejores patrocinadores que contengan mas experiencia para buscar la efectividad que busca las startups y gestionamiento de crowdfunding.

Experiencia en Crowdfunding

A nivel Latinoamérica la mayoría de startups suelen utilizar el crowdfunding de donaciones y/o recompensas porque es mas factible lograr los proyectos de pequeña escala. Así mismo Equity Crowdfunding es una de las restricciones existentes en la mayoría de los países latinoamericanos. Para el recaudo del valor objetivo, se refleja dificultades en la ejecución y

planeación de las metas planeadas aun cuando logran obtener el monto de inversión o donación a las startups debido a la confianza de los inversores afectando negativamente la misma capacidad de recaudar que traslada en el cumplimiento de metas y objetivos atractivos que inicialmente se expusieron a los patrocinadores.

Duración de las campañas: El rango de duración promedio del desarrollo de estas campañas está entre 30 y 60 días. Tener campañas que sobrepasen estos tiempos relentiza el desarrollo de la meta objetivo y tener campañas que esta por debajo de este rango genera un crítico cumplimiento de metas objetivo lo que hace no tener demasiado tiempo para desarrollarlas y se dificulta cumplir los hitos pactados.

Obstáculos y Barreras

La Usabilidad en las plataformas de crowdfunding: La clave para el éxito de una campaña radica en la usabilidad y experiencia del usuario. Aquellas plataformas más intuitivas y con procesos de pago simples suelen tener mayores tasas de éxito. Aun así, en América Latina, algunas plataformas enfrentan desafíos técnicos y no están completamente adaptadas a los mercados locales.

Retos y barreras: Los principales obstáculos incluyen la adopción de tecnología, la falta de regulación clara y el acceso limitado al público objetivo. Muchas empresas emergentes reportan dificultades para llegar a su mercado debido a barreras tecnológicas y regulaciones poco favorables para este tipo de financiamiento. Además, los emprendedores enfrentan problemas para establecer credibilidad, ya que el crowdfunding en la región aún no está completamente consolidado como una fuente confiable de financiamiento.

El Impacto del Crowdfunding en el Crecimiento de las Startups Expansión y evolución financiera: Las startups que logran alcanzar su meta de recaudación observan un impacto positivo significativo en su capacidad para expandirse y prosperar en el mercado competitivo. Al obtener los fondos necesarios a través del crowdfunding, estas empresas tienen la oportunidad de aprovechar al máximo su potencial de crecimiento y alcanzar metas comerciales más ambiciosas. Sin embargo, para aquellas startups que no logran alcanzar su objetivo de recaudación, se enfrentan a desafíos financieros y limitaciones para seguir operando, lo que puede poner en peligro su supervivencia en el mercado. El crowdfunding se reconoce ampliamente como una herramienta útil y eficaz para lograr la expansión empresarial deseada, ya que permite a las startups obtener el capital necesario para impulsar su crecimiento sin depender únicamente de las fuentes de financiamiento tradicionales. Aunque el crowdfunding ha proporcionado oportunidades a corto plazo para financiar proyectos y apoyar el crecimiento inicial de las empresas emergentes, muchas startups indican que no es suficiente para asegurar un crecimiento a largo plazo sin el respaldo adicional de otras fuentes de financiamiento. Esto se debe a que el crowdfunding tiene limitaciones inherentes, como el alcance limitado de la base de inversores y la falta de acceso a grandes sumas de capital.

A pesar de que el crowdfunding ha demostrado ser una herramienta valiosa para el crecimiento inicial de los startups, su percepción como una fuente de financiamiento para el crecimiento a largo plazo sigue siendo limitada en comparación con modelos de financiamiento más tradicionales como el capital de riesgo o los préstamos bancarios. Esto se debe en parte a las barreras tecnológicas y regulatorias que limitan el crecimiento del crowdfunding en muchos casos y a la falta de confianza generalizada en esta forma de financiamiento. Es importante destacar que muchos startups complementan el crowdfunding con otras fuentes de financiamiento, como inversiones privadas o préstamos bancarios, para diversificar sus fuentes de ingresos y aumentar su capacidad para financiar completamente sus operaciones y

proyectos de expansión. Esto subraya la necesidad de tomar un enfoque estratégico y diversificado hacia la financiación de startups en América Latina. Al combinar diferentes fuentes de financiamiento, las empresas emergentes pueden maximizar sus posibilidades de éxito y superar los desafíos financieros que puedan surgir a lo largo de su ciclo de vida.

La discusión de resultados

Los datos recopilados muestran que las cuatro categorías de crowdfunding atraen el capital necesario para llevar a cabo proyectos innovadores. Su característica principal es la diversidad de proyectos que abarcan, las **altas tasas de éxito que encuentran para llevarse a cabo y la ventaja competitiva que suponen a muchas empresas jóvenes**. Las investigaciones muestran el gran potencial de crecimiento que ofrecen estas herramientas, en cuanto a recaudación y percepción del mercado, lo que atribuimos al efecto señal que tiene en los inversores acreditados que apuesten económicamente por la empresa.

En cuanto a la financiación colectiva, las empresas de nueva creación y las empresas jóvenes que buscan financiación prefieren el crowdfunding. La principal ventaja de esta modalidad de financiación, según la literatura existente, es la facilidad de acceso por parte de las firmas, así como el elevado nivel de notoriedad que consiguen. Debido a la escasez de estudios disruptivos en torno al tema y al creciente número de artículos aparecidos en los últimos cinco años que abordan estos temas desde la óptica de las reuniones científicas, consideramos que este trabajo puede ser de interés para el área del conocimiento de las ciencias económicas e innovación tecnológica.

Respecto a los impactos, el concepto de TIC tiene un amplio rango. sostienen que puede ir desde innovaciones radicalmente nuevas que habrían sido imposibles sin la participación de los usuarios (open peer production o crowdsourcing) hasta ajustes marginales sobre una innovación ex-ante existente sin la necesidad de los usuarios. Por otra parte, también sugieren que el crowdfunding, como fuente externa de financiación, puede permitir a las empresas poner en práctica innovaciones más arriesgadas y radicales, sin el lastre de los ciclos de adopción que está habitualmente asociados a las redes de financiación más usuales.

Al respecto de la percepción del mercado por la EON (Entidad Organizativa o Empresa) participante, encuentran que la campaña de crowdfunding genera una importante cantidad de información y evidencia acerca del nivel de interés que el mercado puede tener en comprar el producto o servicio. Esto es especialmente relevante en el caso de proyectos que seguirán explotándose en el mercado y que compiten con otras ofertas del mercado. Es decir, los datos recogidos durante la campaña son capaces de manejar la información precisa sobre el lugar donde se encuentre la nueva oferta de la EON participante. (Leguía León & Ramos Peña, 2021)

Por último, con relación al rol desempeñado por la comunidad de usuarios, varios autores destacan su importancia para el lanzamiento de una empresa. Por una parte, tanto como la importancia del efecto gobernanza que la comunidad puede tener en su capacidad para proporcionar de forma efectiva señales ambientales y señales ambientales, así como para construir una sólida reputación online, especialmente para aquellos que tienen menos recursos. Por otra parte, se hace hincapié en su capacidad para dotar a la empresa de legitimación, señalización y gestión de sus expectativas y relaciones, pero también opinan que hay que tener en cuenta su variedad, ya que no todos los usuarios participativos tienen un impacto similar.

El apoyo a desarrollar estas campañas Crowdfunding se convierten en una herramienta esencial en la medición del interés y viabilidad del desarrollo de startups generando un nuevo producto y/o servicio anticipadamente a su lanzamiento formal como la importancia de recaudo de fondos para apalancar el objetivo del producto que se ofrece al mercado. (Martínez Polo, 2020).

Conclusiones

Desafíos y obstáculos tecnológicos: La falta de una infraestructura tecnológica madura en muchos países latinoamericanos sigue siendo un impedimento significativo para el crecimiento del crowdfunding. Esto incluye desde la facilidad de uso de las plataformas hasta la ausencia de regulaciones claras que permitan a los emprendedores operar sin dificultades y de manera eficiente. La necesidad de desarrollar una infraestructura sólida y confiable se vuelve cada vez más urgente, ya que la demanda de crowdfunding continúa aumentando en la región. Sin una infraestructura adecuada, el potencial de crecimiento y desarrollo de muchas empresas emergentes se ve seriamente limitado. Además, es importante tener en cuenta que la falta de una infraestructura tecnológica adecuada también puede tener un impacto negativo en la seguridad de las transacciones y en la protección de los datos de los participantes en el crowdfunding. Por lo tanto, es esencial abordar este desafío y trabajar en conjunto con expertos en tecnología para crear soluciones sólidas y confiables que impulsen el crecimiento del crowdfunding en la región.

Confianza y credibilidad: Los inversores en América Latina continúan mostrando cautela a la hora de participar en campañas de crowdfunding debido a la percepción de riesgo y falta de credibilidad. Esta falta de confianza se debe en gran parte a la falta de regulaciones claras y transparentes, así como a la historia de estafas y fraudes asociados con algunas campañas de crowdfunding en la región. A medida que más emprendedores y empresas emergentes se interesan en el crowdfunding como una opción de financiamiento, es crucial abordar estos problemas y establecer medidas que promuevan la transparencia y la confianza en todas las transacciones de crowdfunding. Para lograr esto, es necesario implementar mecanismos de verificación rigurosos para las campañas de crowdfunding, así como brindar información clara y detallada sobre los proyectos y los emprendedores que buscan financiamiento. Además, es importante promover la

responsabilidad y la rendición de cuentas en el crowdfunding, asegurando que los fondos recaudados se utilicen de manera adecuada y en línea con las expectativas de los inversores. Al fortalecer la confianza y la credibilidad en el crowdfunding, se pueden atraer a más inversores y garantizar un entorno propicio para el crecimiento sostenible de las empresas emergentes en América Latina.

Dependencia de otras fuentes: A pesar de que el crowdfunding es útil para financiar la fase inicial de proyectos, startups en la región deben recurrir a otras fuentes de financiamiento más tradicionales para lograr una expansión sostenida a largo plazo. Esta dependencia de otras fuentes de financiamiento puede generar desafíos adicionales, ya que las startups a menudo se enfrentan a dificultades para acceder a préstamos bancarios o inversionistas de capital de riesgo. Para superar este obstáculo, es esencial promover una mayor colaboración entre los diferentes actores del ecosistema de financiamiento, incluyendo bancos, inversionistas y plataformas de crowdfunding. Esto puede implicar la creación de nuevos modelos de financiamiento colaborativo, en los que diferentes fuentes de financiamiento se combinen para proporcionar startups los recursos necesarios para crecer y expandirse. Además, es fundamental proporcionar asesoramiento y apoyo a startups en la búsqueda de financiamiento, ayudándolas a identificar las opciones más adecuadas y a preparar planes de negocio sólidos que atraigan a posibles inversores. Al reducir la dependencia de otras fuentes de financiamiento y promover una mayor colaboración, se puede crear un entorno más favorable para el crecimiento sostenible de startups en América Latina.

Impacto limitado a largo plazo: Aunque el crowdfunding puede ser efectivo para proyectos específicos y de corto plazo, su impacto en el crecimiento a largo plazo de startups es limitado.

Muchos startups no logran expandirse sin acceso a capital adicional o sin superar barreras regulatorias y tecnológicas. Es fundamental abordar estos desafíos para garantizar que las empresas emergentes puedan maximizar su potencial de crecimiento a largo plazo a través de una variedad de fuentes de financiamiento y una infraestructura tecnológica madura. Esto

implica no solo promover el crowdfunding como una opción de financiamiento, sino también trabajar en conjunto con gobiernos y reguladores para establecer un marco regulatorio claro y favorable para el desarrollo de startups. Además, se debe fomentar la inversión en investigación y desarrollo, así como la colaboración entre empresas emergentes y organizaciones académicas y de investigación, para impulsar la innovación y la adopción de tecnologías clave. Al establecer un entorno favorable para el crowdfunding y fomentar la colaboración entre los diferentes actores del ecosistema, se pueden crear oportunidades significativas para el crecimiento y desarrollo de las empresas emergentes en América Latina. Esto no solo beneficiará a startups, sino también a la economía en general, fomentando la creación de empleo y el desarrollo sostenible en la región.

Lista de Referencias

- Abdallah, M. A. & Younis, J. A. (2023). *Rethinking Funding Nonprofit Organizations Through Crowdfunding: The Use of Financial Technology*. Asian Business Research. julypress.com
- Almeida, M.; Vieira, B., and Cortimiglia, M.N. 2015. *How does Open Innovation affect the firm's technological capabilities? Technological, Marketing and Organizational perspectives*. Industry and Innovation 22(3): 221-113.
- Álvarez, M.I., Ferguson, M., Hernández, A., León, A., Román, C. 2015. *Entornos de innovación start-up: el caso de start-up forgive reliability*. Jornada de Dirección de Proyectos en la Escuela – “De la Teoría al Código”. Universidad Politécnica de Cartagena.
- Amit, R., & Zott, C. (2012). *Creating value through business model innovation*. MIT Sloan Mgmt Rev, 53(3), 41-49.
- Arai, M. (2012). *New approaches of R&D for open innovation-Link between Komatsu R&D and Open Innovation-*. In Asia International Conference of the Japan Society of Mechanical Engineers. 23. (p789-794).
- Arventitis, T., & Müller, P. (2011). *Open innovation: An important innovation method of European firms? International Journal of Technology Management & Sustainability*, 150(3), 465-488.

Asbanc. (2023). Tendencias de la innovación financiera en Perú. Asociación de Bancos del Perú. Recuperado el 27 de septiembre de 2024 de Asbanc.

A.t. Kearney's Global Innovation Study, 2014. Austin, R.D., Devin, L., Yuma, W. 2005. *In search of innovation. Journal of Marketing* 69, 47-56.

BID. (2023). Informe sobre el crecimiento de Fintech en América Latina y el Caribe. Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de IDB.

BID. (2023). Informe sobre el crecimiento de Fintech en América Latina y el Caribe. Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado el 27 de septiembre de 2024 de IDB.

Calvo Batista, J. (2023). *Alternativa a la financiación tradicional: Crowdfunding social*. uva.es

IDB. (2023). Estudio: La industria Fintech se duplica en tamaño en tres años en América Latina y el Caribe. Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de IDB.

Domínguez Gómez, D., Fuentes-Campos, E., Ubieta, T., Fernández-Navarro, M., Brenes Porras, C., Jiménez Rodríguez, M. G., & Valero, J. (2024). Panorama del Bioemprendimiento basado en la bioeconomía sobre América Latina y el Caribe. Informe de situación y perspectivas de la bioeconomía en América Latina y el Caribe. iica.int

FISCAL, M. E. N. D. (2024). *EL RÉGIMEN FISCAL DE LAS INSTITUCIONES DE FINANCIAMIENTO COLECTIVO A LA LUZ DEL DERECHO DE IGUALDAD TRIBUTARIA*. up.edu.mx

Fontana, W. M. S. & Ordóñez, E. L. B. T. (2020). *Signaling and success in campaigns of Latin-American crowdfunding*. Retos. researchgate.net

Gómez, V. (2023). *Sectores que emprenden y emprendimientos exitosos en Colombia: Impulsando la innovación y el crecimiento económico. Revista nova et vetera.* urosario.edu.co

González, A. (2023). *Análisis del crecimiento de fintech en Paraguay: Oportunidades y desafíos. Revista de Innovación Financiera. Recuperado de Revista de Innovación Financiera.*

González, A., & López, M. (2023). *Desafíos y oportunidades del crowdfunding en América Latina: Un enfoque en Venezuela. Revista de Finanzas y Tecnología. Recuperado de Revista de Finanzas y Tecnología.*

Gutiérrez, J. (2023). *Crowdfunding en América Latina: Un análisis de las categorías y su impacto". Revista de Innovación Financiera. Revista de Innovación Financiera.*

IRR Rocha, MEC Guzmán, EA Canseco - de Ciencias Sociales ..., 2024 - latam.redilat.org. *La innovación financiera en las empresas a través de las Fintech: Financial innovation in companies through Fintech.* redilat.org

Cited by 1

J Martínez Conesa - 2022 - repositorio.upct.es. *Fuentes de financiación para Startups adaptadas al perfil del emprendedor.* upct.es

Cited by 2.

JR Pérez Suarez - 2021 - repository.ucc.edu.co. *Crecimiento y rentabilidad post pandemia de la mano del crowdfunding y las criptomonedas en las finanzas personales de hogares bogotanos de clase media.* ucc.edu.co

Lagrava, A. D. P. & Arce, A. L. (2024). *PANORAMA DEL CROWDFUNDING EN AMÉRICA LATINA: DESARROLLO Y TENDENCIAS HASTA EL PRIMER TRIMESTRE DE 2023*. Revista Compás Empresarial. univalle.edu

Leguía León, R. & Ramos Peña, M. V. (2021). *Estrategias de funcionamiento del crowdfunding en los países de América Latina y sus efectos sobre el desarrollo de las pequeñas empresas*. upc.edu.pe

Martínez, L. (2023). *Las cuatro categorías del crowdfunding y su crecimiento en la región. Informe sobre Crowdfunding en LATAM. Informe sobre Crowdfunding en LATAM*.

Martínez Polo, J. (2020). *Confianza y reputación online en los usuarios de plataformas digitales colaborativas de acceso compartido y bajo demanda*. ucam.edu

Muñoz Madrid, P. (2022). *Pequeña y mediana empresa, la clave en el éxito en la implementación del Crowdfunding*. uexternado.edu.co

M. F., & Mosquera Domínguez, P. A. (2024). *El Mercado de Valores del Ecuador: Oportunidades y Desafíos en la Era Fintech 3.0*. itsiapon.edu.ec

MONCADA, I. (). QUEVEDO–ECUADOR. repositorio.uteq.edu.ec. uteq.edu.ec

Colombo, A. (2024). *Análisis de las políticas gubernamentales y las ayudas fiscales que pueden ayudar a la PYMES a recuperarse del fracaso*. upv.es

Moncayo Chiang, C. L., Lavayen Galdea, M. G., Echeverría Briones, P. F., Cuvi Santacruz, SA Lara Valle, AF Florez Barreto... - 2024 - repository.universidadean.edu.co. *Emprendimiento en Colombia: un análisis de los programas de apoyo financiero y su impacto en el desarrollo empresarial*. universidadean.edu.co

Musa, L. (2021). *La eficiencia del Crowdfunding como alternativa de financiamiento para Startups*. utdt.edu

Oliva, E. G. C., Pintado, J. F. R., Villanueva, O. A. R., Cáceres, V. S., & Palomino, S. P. T. (2024). *Indicadores de calidad estadística: Niveles de valoración del modelo Fintech y su impacto en el PIB de América Latina*. hcommons.org

Pérez, M. (2023). *Crowdfunding en Paraguay: Un nuevo camino para el desarrollo comunitario. Informe sobre Fintech y Crowdfunding*. Recuperado de Informe sobre Fintech.

Ramírez Delgadillo, C. J. & Vargas Romero, S. E. (2024). *Financiamiento transformador: explorando plataformas de crowdfunding como motor de emprendimiento en Colombia*. uamerica.edu.co

Ruiz, C. F. O., & Vega-Campos, M. Á. (2022). Capítulo 6. *El financiamiento colectivo (crowdfunding), sus variantes y aplicación: Una revisión del estado del arte, 2017-2022*. Nuevas tendencias en la Investigación Universitaria, 89. researchgate.net

Valente Yuquilema, Y. L. (2024). *Actividad emprendedora temprana y el ecosistema empresarial en América Latina periodo 2010-2022*. unach.edu.ec

WK Samuels, DM Tique - digitk.areandina.edu.co. *ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA EN LOS MERCADOS FINANCIEROS DE COLOMBIA DESDE EL 2015 HASTA EL 2021.* areandina.edu.co