

Análisis del crowdfunding como opción no tradicional de financiamiento aplicable a nuevas propuestas de negocio

Analysis of crowdfunding as a non-traditional financing option applicable to new business proposals

Buitrago, Judith ¹, Mejía, Diego ², Parra, Jessica ³, Pinto, Irene ⁴
Universidad Autónoma de Bucaramanga Extensión UNISANGIL, Programas UNAB
Ingeniería Financiera
San Gil, Colombia

jbuitrago@unab.edu.co
dmejia743@unab.edu.co
jparra38@unab.edu.co
ipinto868@unab.edu.co

Fecha de Recepción: diciembre 06 de 2024
Fecha de aceptación: diciembre 19 de 2024

Resumen — El financiamiento de iniciativas y proyectos empresariales representa un reto permanente en el sector financiero, particularmente en un mundo en el que la tecnología progresa a gran velocidad. Este estudio se enfoca en informar y sugerir vías de financiación alternativas, resaltando la necesidad de utilizar tecnologías financieras, denominadas fintech, y técnicas innovadoras como el crowdfunding. Se plantea entonces un análisis del uso y aplicación de estas tecnologías en Colombia, con la finalidad de extrapolar la teoría y los conceptos en ideas fructíferas que sirvan de base para la ejecución de proyectos concretos en la región. Para abordar este tema se ha propuesto una metodología que incorpora tanto la identificación como el estudio de las características, ventajas y desventajas de estas nuevas tecnologías financieras. Desde un punto de vista teórico, se intenta comprender cómo se pueden utilizar estos instrumentos disponibles en el contexto local. Los hallazgos previos respaldan que el crowdfunding es una forma confiable y que se puede aplicar en Colombia. Esto se deduce de diferentes proyectos exitosos que ya muestran evidencia de su viabilidad. En suma, se subraya la necesidad de aprovechar nuevas tecnologías y alternativas de financiamiento innovadoras que puedan impulsar los objetivos de desarrollo sostenible en economías más sostenibles e inclusivas para todos.

Palabras Clave — Agroindustria, crowdfunding, economía sostenible, fintech, mipymes.

Abstract - Funding initiatives and business projects is a constant challenge in the financial sector, especially in a world where technology advances rapidly. This study focuses on informing and suggesting alternative financing methods, highlighting the necessity of using financial technologies, known as fintech, and innovative techniques like crowdfunding. It proposes a detailed analysis of the use and application of these technologies in Colombia, aiming to extrapolate theories and concepts into fruitful ideas that can serve as the foundation for implementing concrete projects in the region. To address this topic, a methodology has been proposed that incorporates both the identification and study of the characteristics, advantages, and disadvantages of these new financial technologies. From a theoretical perspective, it seeks to understand how the available instruments can be fully utilized in the local context. Previous findings support that crowdfunding is a reliable method that can be applied in Colombia. This conclusion is drawn from various successful projects that already show evidence of its viability. In summary, it underscores the necessity of leveraging new technologies and innovative financing alternatives to drive sustainable development goals in more inclusive and sustainable economies for all.

Keywords - Agroindustry, crowdfunding, fintech, sustainable economy, smes

¹ Directora del proyecto; Ingeniera Financiera.

² Estudiante de Ingeniería Financiera; Experiencia en el sector financiero.

³ Estudiante de Ingeniería Financiera; Experiencia en contabilidad y finanzas.

⁴ Estudiante de Ingeniería Financiera; Experiencia en atención al cliente.

I. INTRODUCCIÓN

Una de las mayores limitaciones que enfrentan las pequeñas y medianas empresas agroindustriales en Colombia es la disponibilidad de financiamiento adecuado. Este problema se torna más grave en una situación de disparidad económica acompañada de desatención por parte del estado y repercusiones de los conflictos armados que mantienen en estado de vulnerabilidad a gran parte de la población rural. En un escenario como este, las opciones de crédito tradicionales son en su mayoría inequitativas e inasequibles, con altas tasas de interés y que conllevan riesgos, según la percepción de las instituciones financieras tradicionales. Por lo tanto, se requiere explorar y adoptar mecanismos nuevos y viables que correspondan a las realidades de estos sectores. En este contexto, y desde el semillero de investigación del programa de Ingeniería Financiera – SIFIN – de la UNAB ext. Unisangil, surgió la iniciativa de desarrollar un proyecto orientado a abordar esta problemática de manera efectiva.

Este artículo, resultado del proyecto desarrollado en el semillero de investigación, examina el crowdfunding como una alternativa de financiamiento emergente que, mediante el aprovechamiento de las herramientas tecnológicas busca aliviar las barreras de acceso al crédito, demostrando un buen potencial para diversificar las fuentes de financiamiento, en particular en situaciones en las que el emprendimiento rural no se ajusta a los requisitos de los sistemas tradicionales más antiguos.

De acuerdo con el reporte del Banco Interamericano de Desarrollo, las Fintech en América Latina han aumentado exponencialmente, aumentado de un 11% a un 21% entre 2017 y 2021, lo que evidencia un entorno fértil para la innovación financiera [1]. No obstante, a pesar de los grandes avances, la participación de los proyectos rurales y agroindustriales continúan siendo mínima.

Para concluir, este trabajo investigativo pretende hacer una recopilación y consolidación sobre la teoría y aplicación del crowdfunding en el contexto colombiano.

II. CROWDFUNDING

A. Una definición de crowdfunding

También conocido como micromecenazgo o cooperación colectiva en español es uno de los métodos de financiación de diferentes proyectos, como artísticos y empresariales, entre muchos otros, utilizando capital de diversos inversionistas mediante pequeñas aportaciones,

siendo útil al momento de conseguir financiamiento más allá de bancos, amigos o familiares [2], [3].

B. Surgimiento del crowdfunding

Este modelo de financiamiento empezó a tomar fuerza sobre los 2000 aunque se conocen casos desde 1885 como el del recaudo de 125.000 dólares de a 1 dólar por persona, recaudo realizado por el periodista Joseph Pulitzer del New York World, para conseguir la base de la estatua de la libertad o en 2004 cuando se recaudaron 50.000 dólares para llevar a cabo la filmación de la película *Demain la Veille* y el surgimiento de la primera plataforma de recaudo colectivo KIVA y nombramiento del término por parte de Michael Sullivan en 2006, dos años más tarde con el primer sitio web de financiamiento de películas INDIEGOGO, seguida de otras plataformas más famosas como KICKSTARTER, VERKAMI, ULULE Y LÁNZANOS año tras año; Actualmente existen diversas plataformas y sitios web para cada tipo de proyecto que se desee financiar [4].

C. Categorías de crowdfunding

Este esquema de financiamiento se clasifica en 5 categorías [5], siendo de:

Recompensa: Se da cuando se ofrece un producto o servicio como contraprestación al aporte realizado por cada persona.

Inversión: Este ofrece una participación en el capital, beneficios o participación del proyecto a las personas aportantes o más conocidos como inversores o micro inversores.

Préstamo: En este caso se le ofrece el retorno de la cantidad aportada al inversor más un tipo de interés.

Donación: Los aportantes son donantes de fondos totalmente altruistas ya que no se les ofrece ningún retorno por su aporte al proyecto.

Recompensa por donación: También llamado donación a través de recompensa, se da cuando el dinero aportado es íntegramente donado para apoyar una causa, sin ofrecer producto o servicio a los aportantes.

En Colombia se encuentra estipulado el decreto 1357 de 2018 donde se habla específicamente del esquema de crowdfunding de inversión y en los casos de plataformas categorizadas por donación y recompensa no se encuentran reguladas por la misma naturaleza de no desembolsar retorno por el recurso entregado [6]. Las demás categorías se pueden ejecutar mediante plataformas de sociedades anónimas creadas solo para

ese fin y serán vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia [7].

En la Tabla 1 se describen las características de cada tipo de crowdfunding.

TABLA 1. CARACTERÍSTICAS DE CADA TIPO DE CROWDFUNDING

Tipo de crowdfunding	Retorno para el contribuyente	Nivel de riesgo	Uso común	Regulación	Ejemplo
Recompensa	Recompensas no monetarias (productos, experiencias)	Bajo para el contribuyente (si el proyecto se cumple)	Proyectos creativos, tecnológicos, artísticos	Generalmente no regulado, aunque algunas plataformas pueden tener normas internas	Kickstarter, Indiegogo
Inversión	Participación en el proyecto (acciones, dividendos)	Alto para el inversor (dependiendo de la viabilidad del negocio)	Startups, pequeñas empresas, negocios	Regulado, con normativas de protección al inversor y transparencia	Crowdcube, Seedrs
Préstamo (P2P)	Intereses sobre el préstamo	Moderado a alto (depende de la solvencia del prestatario)	Empresas, préstamos personales	Regulación financiera en muchos países, aunque varía según la jurisdicción	LendingClub, Funding Circle
Donación	Ninguno (altruismo)	Muy bajo para el contribuyente (no hay riesgo financiero, pero hay riesgo de impacto social limitado)	Causas sociales, emergencias, ONGs	Generalmente no regulado, pero las plataformas suelen verificar la autenticidad de los proyectos	GoFundMe, JustGiving
Recompensa por donación	Recompensas simbólicas (agradecimientos, objetos)	Bajo para el contribuyente (similares a las recompensas, pero con enfoque social o comunitario)	Proyectos sociales, culturales, humanitarios	Generalmente no regulado, aunque algunas plataformas tienen políticas internas	Patreon, Crowdfunder

D. Ejemplos

A continuación, se presentan ejemplos exitosos de crowdfunding [8], [9].

AgFunder: Tiene sede en Silicon Valley y fue fundada en el 2013 por Michael Dean y Rob Leclerc, este modelo es uno de los capitalistas de riesgo de tecnología alimentaria y agrícola más activos a nivel mundial, cuentan con reputación, marca y cartera que les permite brindar acceso a oportunidades de inversión exclusivas, algunas han sido junto con los principales VC, Bessemer, entre otros [10].

Cropital: Es una empresa social que brinda a agricultores el acceso a financiamiento escalable y sostenible, impactando directamente en la vida y crecimiento económico, tiene apoyo de diferentes instituciones en países como Estados Unidos, Países Bajos, Malasia y Filipinas [11].

Symbid: Es una empresa holandesa que permite encontrar nuevas empresas de las cuales puede convertirse en accionista y crecer junto con otros inversionistas, convirtiendo la inversión en participación

del negocio con un descuento adicional al de otros inversores.

Lánzanos: Es una plataforma creada en el 2010 en España bajo la clasificación por recompensa, pudiendo ser donativos, precompras, descuentos, productos o servicios personalizados, experiencias e involucración [12], [13].

Crowdcube: Esta plataforma funciona bajo la clasificación de inversión todo o nada, permitiendo a cualquier persona invertir desde 10 £ hasta 250 £ en cualquier empresa en Reino Unido [14].

Crowdfunder: Es una aplicación que funciona bajo la clasificación de crowdfunding de todo o nada, sin permitir recibir los fondos recaudados a no ser de llegar a la meta fijada inicialmente para el proyecto [15].

Despacio: Es un centro de investigación creado en 2008 y constituido como entidad sin ánimo de lucro en Colombia en el año 2011, con objeto de promover la calidad de vida en las ciudades y durante todas las etapas del ciclo vital por medio de la investigación aplicada [16], [17].

Littlebigmoney: Es una fundación capital que trabaja en alianza con 14 gobiernos latinoamericanos y de África con el fin de eliminar la pobreza y mejorar la condición de vida a poblaciones vulnerables, sobre todo a mujeres y jóvenes [18].

E. Comparación de modelos de crowdfunding

Se tienen en cuenta 5 plataformas de financiamiento para comparar y entender sus características, cómo funcionan, cómo están reguladas y su enfoque.

Agrapp: Es una plataforma de crowdfunding de donación y recompensa, especialmente enfocada en proyectos agrícolas y rurales. Permite a los emprendedores agrícolas buscar financiamiento de personas interesadas en apoyar iniciativas relacionadas con la producción agrícola, ganadera, y de recursos naturales. La plataforma está dirigida principalmente a agricultores y emprendedores del campo que necesitan apoyo para proyectos sostenibles o innovadores [19], [20].

Ascenso: Ascenso es una plataforma de crowdfunding de inversión que permite a los usuarios invertir en proyectos de startups o pequeñas empresas con alto potencial de crecimiento. Su modelo permite que cualquier persona pueda invertir pequeñas cantidades a cambio de una participación accionarial o de ganancias futuras [21], [22].

GoFundMe: Es una de las plataformas de crowdfunding de donación más populares y utilizadas a nivel mundial. Permite a las personas recaudar dinero para causas personales, emergencias, gastos médicos o proyectos sociales. A menudo es utilizado por personas que atraviesan situaciones difíciles o por organizaciones sin fines de lucro [23].

Kickstarter: Es una plataforma de crowdfunding de recompensa que se enfoca en proyectos creativos, tecnológicos y artísticos. Los creadores de proyectos pueden presentar sus ideas y ofrecer recompensas (como productos, experiencias o acceso exclusivo) a cambio de financiación. Es famosa por financiar proyectos de innovación como juegos, películas, música y productos tecnológicos [24].

Ulule: Es una plataforma de crowdfunding de recompensa y donación de origen francés que se enfoca en proyectos creativos, culturales, sociales y solidarios. Ofrece una mezcla de crowdfunding de recompensa y donación. Los proyectos pueden ofrecer recompensas exclusivas a sus patrocinadores o buscar financiación para causas que no buscan retorno financiero. Ulule tiene presencia internacional y se destaca por su enfoque en la comunidad y el impacto social [25].

F. Análisis y aplicabilidad en la financiación de negocios

El crowdfunding nació como una herramienta disruptiva y democratizadora en el ámbito de la financiación empresarial. Esta herramienta facilita a pequeños empresarios y emprendedores el poder obtener financiamiento para sus proyectos sin contar con la participación de intermediarios tradicionales como los fondos de inversión y la banca, todo esto a través de aplicaciones y plataformas que permiten relacionar los proyectos con los pequeños inversores. Nuevas investigaciones realizadas indican que el crowdfunding es de gran ayuda en especial en la fase inicial de los proyectos, en donde el capital necesario es reducido pero que sin embargo es de muy alto riesgo [26]. Gracias a que la herramienta se caracteriza por la transparencia y rectitud en sus procesos debido a que es imperioso que todos los proyectos muestren de forma detallada sus movimientos y objetivos, contribuye a generar confianza y compromiso entre los inversores.

Vislumbrando la herramienta desde la óptima de la academia, la puesta en marcha del crowdfunding en la financiación de negocios se cimienta en la posibilidad y capacidad de mover grandes volúmenes de pequeños aportes, lo que favorece en gran medida a reducir el riesgo individual y logra extender las oportunidades de contar con acceso a la financiación.

Empíricamente, el crowdfunding ha mostrado resultados prometedores en diversas economías y sectores. En Colombia, la adopción de plataformas de crowdfunding ha crecido notoriamente, reflejando una tendencia hacia métodos de financiación más inclusivos y accesibles. Otro estudio realizado reflejó que los proyectos que se financian a través de esta herramienta financiera no solo lograron en gran medida sus metas de recaudo, si no también que proporcionaron un gran aporte al desarrollo económico local al apoyar iniciativas innovadoras y socialmente responsables [27]. En virtud a lo anterior, es posible aseverar que son muchos y variados los beneficios que puede llevar a la comunidad la puesta en marcha de proyectos a través del crowdfunding ya que no solo permite sacar adelante las ideas si no también incentivar el crecimiento económico sostenible y la inclusión financiera.

G. Ventajas y desventajas de este modelo

Con relación a las ventajas y desventajas de este modelo de financiamiento [28] (Tabla 2) se toma como referencias dos entidades mencionadas anteriormente, Agrapp y Ascenso.

TABLA 2: VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Plataforma	Ventajas	Desventajas
AGRAPP	Apoya a pequeños y medianos productores agrícolas, promoviendo el desarrollo rural y la sostenibilidad.	Depende de factores externos como el clima y plagas, lo que aumenta el riesgo de fracaso.
	Facilita el acceso a capital para productores que no tienen acceso a crédito tradicional.	Los proyectos agrícolas suelen tener plazos largos para la recuperación de la inversión.
	Oportunidad de diversificar en un sector agrícola que ofrece una alternativa a las inversiones tradicionales.	Los proyectos suelen ser a largo plazo y puede ser difícil recuperar el capital rápidamente, es decir puede ocurrir una baja liquidez.
	Muchos proyectos impulsan prácticas agrícolas sostenibles, lo que atrae a inversores responsables con el medio ambiente.	La falta de experiencia o capacidades de los pequeños productores puede afectar la viabilidad de los proyectos.
	Los inversores pueden participar con montos pequeños, lo que facilita la entrada al mercado agrícola.	El éxito del proyecto depende mucho de las habilidades del agricultor o productor.
ASCENSO	Ofrece una amplia gama de proyectos en tecnología, servicios, manufactura, etc.	Las PYMES tienen una tasa de fracaso más alta, lo que aumenta el riesgo para los inversores.
	Las PYMES, especialmente las tecnológicas, pueden generar rendimientos más altos en menor tiempo.	Las PYMES suelen enfrentar mucha competencia, lo que puede dificultar su éxito a largo plazo.
	Los inversores pueden elegir proyectos según su tolerancia al riesgo y sus intereses.	El éxito de las PYMES depende de la capacidad del equipo fundador y la estrategia empresarial.
	Las PYMES pueden ofrecer salidas más rápidas para los inversores, en comparación con los proyectos agrícolas a largo plazo.	Las plataformas de crowdfunding de PYMES suelen tener comisiones que pueden reducir el rendimiento neto.
	Contribuye al crecimiento de pequeñas y medianas empresas, creando empleo e innovación.	El éxito de las PYMES puede ser incierto y los retornos pueden no ser consistentes.

Básicamente, AGRAPP es ideal para inversores interesados en proyectos sociales y agrícolas, buscando un impacto positivo en comunidades rurales y la sostenibilidad.

Cajamarca (2021) indica que en entrevista con el diario La República [29], David Duarte, director ejecutivo de Agrapp, plataforma que opera como un crowdfunding, aseguró que a través de dicha compañía se estandarizan los procesos de producción y los inversionistas obtienen una rentabilidad promedio de 18,4% efectivo anual (E.A.), porcentaje que resulta atractivo para aquellos inversores que más allá de rentabilidades buscan un sentido social. Sin embargo, también es prudente mencionar, que los riesgos asociados a factores externos, la baja liquidez y los retornos más lentos pueden ser desventajas importantes.

ASCENSO, por otro lado, atrae a inversores que buscan diversificar en sectores variados (como tecnología, manufactura y servicios) y con un potencial de rendimientos más altos. Recordando que Ascenso es “el ecosistema de inversión y financiación de La Bolsa de Valores de Colombia, en el que toda una comunidad puede cumplir sus metas, haciendo crecer sus ahorros

mientras financian los proyectos de empresas colombianas” [30] pero que también se incurren en mayor riesgo, dichos riesgos son más elevados por la alta competencia y el fracaso empresarial en las PYMES, aunque la mayor liquidez y flexibilidad pueden ser factores atractivos.

II. METODOLOGÍA

El presente documento conlleva metodología investigativa, enfocada en la validación y análisis riguroso de información bibliográfica, así como de datos históricos, económicos y sociales pertinentes, cuyo fin es proporcionar una perspectiva integral del fenómeno del crowdfunding en Colombia, considerándolo como una alternativa emergente de financiamiento informal en contraposición a las restricciones del sistema financiero tradicional.

Por este motivo, se desarrolló un marco analítico robusto que condujo el desarrollo de la investigación, incorporando elementos fundamentales del contexto histórico y socioeconómico de la nación. Mediante un procedimiento sistemático de recopilación, selección y

análisis de fuentes documentales relevantes, se logró elaborar un compendio de información que facilitó la comprensión profunda del objeto de estudio.

La implementación de este método riguroso no solo garantiza la confiabilidad y validez de los descubrimientos obtenidos, sino que también robustece la calidad y el aporte académico del estudio. Por lo tanto, los hallazgos obtenidos proporcionan un fundamento sólido para futuras investigaciones y para la formulación de propuestas que potencializan la utilización del crowdfunding como instrumento de inclusión financiera en Colombia.

III. RESULTADOS

Se evidencia que el crowdfunding es un método de recolección de fondos más accesible que la banca tradicional, para los proyectos de pequeñas y medianas empresas. A su vez este modelo ha ido a adquiriendo más usuarios, llegando a una gran cantidad de casos de éxito, reconociendo que aun cuando se trata de una financiación virtual es confiable y efectiva. Este hecho se sustenta por ejemplo en las 204 campañas exitosas de A2censo a lo largo de su trayectoria y es que tal es la proyección que globalmente según la revista semana [31] este esquema de financiación para el 2028 se espera que mueva unos 28 mil millones de pesos advirtieron desde la Superintendencia Financiera de Colombia.

Además, una vez analizado los modelos más notorios se identifica que a2censo es un líder y ejemplo a seguir para el mercado colombiano, siguiéndolo muy de cerca Agrapp que con su sentido social incentiva la importancia de financiar un sector tan necesario para el crecimiento del país.

IV. CONCLUSIONES

medida muchos de los aspectos de la vida cotidiana, la economía y las finanzas no son la excepción; este nuevo avance no solo ha permitido optimizar procesos si no, crear nuevos métodos de financiamiento logrando consigo más igualdad de oportunidades.

El crowdfunding es uno de los avances tecnológicos que han traído consigo grandes beneficios económicos, sociales y culturales por sus diferentes categorías y plataformas que se pueden encontrar en el mundo y como método de financiación no tradicional es una alternativa atractiva para cualquier inversionista o proyecto. En Colombia se tiene altas expectativas y su regulación se está poniendo en marcha a la cabeza de entidades de inversión con respaldos fuertes y sólidos, dándolas a conocer y garantizando su confianza en las transacciones

que pueden llegar a hacerse en estas plataformas, mientras son reguladas por la Superintendencia Financiera.

Aun es muy largo el camino de las nuevas alternativas de financiamiento, esto debido a la difícil tarea que tienen de competir con la banca tradicional, sin embargo, se espera que con el paso del tiempo este tipo de soluciones lleguen cada vez a más empresas y hogares trayendo consigo una esperanza de mejora e igualdad para todos.

REFERENCIAS

- [1] Banco Interamericano de Desarrollo, "El auge de las fintech en América Latina y el Caribe," 2021.
- [2] A. S. Arias. "Crowdfunding". Economipedia. [En línea]. Disponible: <https://economipedia.com/definiciones/crowdfunding-micromecenazgo.html>
- [3] "¿Qué es crowdfunding? - Universo Crowdfunding". Universo Crowdfunding. [En línea]. Disponible: <https://universocrowdfunding.com/que-es-el-crowdfunding/>
- [4] I. Calvache. "Historia, mitos y características del crowdfunding". Iván Calvache. [En línea]. Disponible: <https://ivancalvache.com/historia-mitos-crowdfunding/>
- [5] V. Acconcia. "Descubre los 5 tipos de crowdfunding". Valentí Acconcia. [En línea]. Disponible: <https://vanacco.com/articulo/descubre-los-5-tipos-de-crowdfunding/>
- [6] "Crowdfunding: 5 plataformas de financiamiento colombianas • ENTER.CO". ENTER.CO. [En línea]. Disponible: <https://www.enter.co/empresas/colombia-digital/crowdfunding/>
- [7] Unidad de Proyección Normativa y Estudios de Regulación Financiera, URF, "Preguntas Frecuentes Crowdfunding," Crowdfunding .Pdf. [En línea]. Disponible: https://www.urf.gov.co/webcenter/ShowProperty?nodeId=%2FConexionContent%2FWCC_CLUSTER-106189%2F%2FidPrimaryFile&revision=latestreleased
- [8] "Qué es el crowdfunding, cómo invertir y ejemplos exitosos". Blog de HubSpot | Marketing, Ventas, Servicio al Cliente y Sitio Web. [En línea]. Disponible: <https://blog.hubspot.es/sales/crowdfunding>
- [9] "Crowdfunding y startups - Universo Crowdfunding". Universo Crowdfunding. [En línea]. Disponible: <https://universocrowdfunding.com/crowdfunding-y-startups/>
- [10] "AgFunder". AgFunder. [En línea]. Disponible: <https://agfunder.com/>
- [11] "Social Impact Investment for farmers at Cropital". Cropital: Grow your money. Help our Farmers. [En línea]. Disponible: <https://www.cropital.com/about/cropital>
- [12] C. Otto. "Se completa la venta de Lanzanos, la primera web de 'crowdfunding' de España". elconfidencial.com. [En línea]. Disponible: https://www.elconfidencial.com/tecnologia/2012-11-15/se-completa-la-venta-de-lanzanos-la-primer-web-de-crowdfunding-de-espana_769191/
- [13] "Lanzanos". lanzanos.com. [En línea]. Disponible: <https://www.lanzanos.com/terminos/>
- [14] Crowdcube. "¿Qué comisiones debo pagar como inversor?," Crowdcube. [En línea]. Disponible: <https://help.crowdcube.com/hc/es-es/articles/360001527460--Qu%C3%A9-comisiones-debo-pagar-como-inversor>
- [15] "Crowdfunder: Simple Pre-Order Campaigns | Tienda de aplicaciones de Shopify". Shopify App Store. [En línea]. Disponible: <https://apps.shopify.com/crowdfunder-diy-pre-order-crowdfunding-campaigns-for-shopify?locale=es>

- [16] “Como ayudar”, Despacio. [En línea]. Disponible: <https://como-funciona.com/crowdcube/>
- [17] “Cómo ayudar”. Despacio. [En línea]. Disponible: <https://www.despacio.org/como-ayudar/>
- [18] “LittleBigMoney - Jóvenes activos a un clic”. Comprometidos [En línea]. Disponible: <https://comprometidos.socialab.com/challenges/escalamientosfria/idea/19845>
- [19] “Agrapp: Ayuda al desarrollo de la agricultura. Financia inteligente.” Agrapp: Ayuda al desarrollo de la agricultura. Financia inteligente. [En línea]. Disponible: <https://www.agrapp.co/#/preguntas>
- [20] “Agrapp busca financiar y tecnificar la agricultura y el campo a través del crowdfunding”. Diario La República. [En línea]. Disponible: <https://www.larepublica.co/internet-economy/agrapp-busca-financiar-y-tecnificar-la-agricultura-y-el-campo-a-traves-del-crowdfunding-3244390>
- [21] bvc, “¿Qué es A2Censo?,” [En línea]. Disponible: [Bvc. https://www.bvc.com.co/que-es-a2censo](https://www.bvc.com.co/que-es-a2censo)
- [22] “a2censo,” A2censo. [En línea]. Disponible: <https://a2censo.com/>
- [23] “Cómo funciona GoFundMe,” GoFundMe (ES), Jan. 10, 2024. [En línea]. Disponible: <https://www.gofundme.com/es-es/c/how-it-works>
- [24] Kickstarter, “¿Cuáles son los fundamentos básicos?,” Kickstarter. [En línea]. Disponible: <https://help.kickstarter.com/hc/es/articles/115005028514--Cu%C3%A1les-son-los-fundamentos-b%C3%A1sicos>
- [25] “Ulule: financiar un proyecto, asesoramiento, emprender.” [En línea]. Disponible: <https://es.ulule.com/>
- [26] Smith, J., et al., “Crowdfunding in Emerging Markets,” Transactions on Sustainable Finance, vol. 15, no. 2, pp. 120-134, 2020.
- [27] Martínez, R., et al., “The Impact of Crowdfunding on Local Economies,” Journal of Business Research, vol. 24, no. 1, pp. 45-59, 2022
- [28] Administrador and Administrador, “Crowdfunding: qué es, tipos, ventajas y desventajas | Blog MBA Cámara de Oviedo,” MBA Asturias - Master Oviedo | Cámara de Comercio de Oviedo, Aug. 30, 2022. [En línea]. Disponible: <https://www.mba-asturias.com/empresas/crowdfunding/>
- [29] I. Cajamarca, “Agrapp busca financiar y tecnificar la agricultura y el campo a través del crowdfunding,” Diario La República, Oct. 07, 2021. [En línea]. Disponible: <https://www.larepublica.co/internet-economy/agrapp-busca-financiar-y-tecnificar-la-agricultura-y-el-campo-a-traves-del-crowdfunding-3244390>
- [30] Portafolio, “La Bolsa de Valores de Colombia quiere ser parte de la solución”, Portafolio, 15 de julio de 2020. [En línea]. Disponible: <https://www.portafolio.co/economia/la-bolsa-de-valores-de-colombia-quiere-ser-parte-de-la-solucion-542750>
- [31] . Economía, “Las plataformas de crowdfunding se consolidan como una alternativa de inversión. Así funcionan,” Semana.com Últimas noticias de colombia y el mundo, Jun. 22, 2024. [En línea]. Disponible: <https://www.semana.com/economia/hablan-las-marcas/articulo/las-plataformas-de-crowdfunding-se-consolidan-como-una-alternativa-de-inversion-asi-funcionan/202400/>