

# Alternativas del *crowdfunding* en Colombia

## Resumen

El *crowdfunding* es una alternativa de financiación de proyectos sociales, ambientales, industriales, culturales y artísticos mediante la web, que se está extendiendo paulatinamente en Colombia. El propósito del estudio es identificar y comparar las diferentes alternativas que ofrece cada una de las plataformas de *crowdfunding* en Colombia, para lo cual, está dividido en dos partes: en la primera, se lleva a cabo una revisión sistemática de los artículos disponibles en Science Direct; en la segunda, se realiza un análisis comparativo de las plataformas de *crowdfunding* disponibles; y finalmente, se dan recomendaciones a los emprendedores que están interesados en emplear este tipo de financiación.

**Palabras clave:** *crowdfunding*, micromecenazgo, financiación, emprendimiento, innovación.

---

\* Estudiante de la Especialización en Gestión empresarial del Politécnico Grancolombiano y profesional en Administración de Negocios Internacionales de la Fundación Universitaria Konrad Lorenz. Profesional en Administración de Negocios Internacionales, de la Fundación Universitaria Konrad Lorenz.

**Autora:**  
Paula A. Rodríguez G.\*

Los mercados financieros se han desarrollado rápidamente desde la segunda mitad del siglo xx. La creciente disponibilidad de información a través de las nuevas tecnologías ha dado lugar a una amplia gama de formas de hipotecas y de crédito al consumo, como futuros, opciones y *swaps*, otros vehículos de gestión de riesgos y otras maneras innovadoras de hacer préstamos para el desarrollo. Sin embargo, algunos de los productos mencionados están fuera del alcance de las pequeñas y medianas empresas (pyme) y los hogares (Hernando, 2016).

En efecto, la coyuntura económica, el impulso tecnológico y el desempleo juvenil le han conferido un perfil propio al *crowdfunding* o micromecenazgo, como una alternativa de financiación de proyectos mediante la web, y han determinado su definitiva consolidación en la sociedad contemporánea para tratar de responder a los retos de un mercado de financiación, que atraviesa una grave y profunda crisis, y una sociedad que cuestiona los pilares sobre los que se

venía sosteniendo el sistema de producción, creación y distribución tradicionales (2015).

El *crowdfunding* nace como una alternativa de financiación de proyectos e iniciativas sociales, ambientales, industriales, culturales y artísticas, como un fenómeno enmarcado dentro de los nuevos movimientos colaborativos, en los que un conjunto de individuos realiza pequeñas aportaciones a una causa u objetivo. Aun cuando el aporte individual puede ser insignificante, un gran número de participantes, el *crowd* (la multitud), hacen que en su totalidad la contribución sea relevante, a cambio de la cual, reciben recompensas simbólicas (BBVA Research, 2015).

En Colombia este modelo ha surgido paulatinamente debido a las barreras culturales y educativas con respecto al uso de los sistemas de pagos en línea. No obstante, en este momento existen varias plataformas que funcionan exclusivamente en el país y otras que están conquistando e inundando el mercado colombiano desde hace un tiempo. Por esta razón, el propósito del ensayo es dar a conocer cuáles son las diferencias entre las plataformas de *crowdfunding* disponibles en internet para Colombia y exponer a los microempresarios las diversas formas de micromecenazgo disponibles para financiar sus proyectos.

De acuerdo con Martínez (2013), para tener una idea más concreta de cómo funciona el *crowdfunding*, el emprendedor y el financiador deben seguir los siguientes pasos:

**Tabla 1. Pasos para emprendedores y financiadores del *crowdfunding***

Pasos del emprendedor	Pasos para los financiadores
1. Tener una idea innovadora.	1. Ingresar a las diferentes plataformas de <i>crowdfunding</i> disponibles en Colombia. Elegir un proyecto y seguir su evolución en la página web.
2. Publicar el proyecto en una plataforma de <i>crowdfunding</i> y mostrar para qué se va a destinar el dinero y las recompensas que se darán a los financiadores.	2. Elegir la recompensa y realizar la donación al proyecto.
3. Definir el número de días para recaudar el dinero necesario.	3. Si el proyecto consigue toda la financiación, el cargo o aportación comprometida se lleva a efecto; de lo contrario, se devuelve para ser invertido en otro proyecto.

Pasos del emprendedor	Pasos para los financiadores
<p>4. Compartir a través de las diferentes redes sociales el proyecto, para que sea conocido. Tras la culminación del tiempo y el recaudo de la totalidad o parte del dinero (eso depende del tipo de recaudación escogido), el proyecto se cierra, la plataforma consigna el monto total y los financiadores reciben sus recompensas.</p>	<p>4. Si toda la financiación se completa, el creador lleva el proyecto a cabo y el financiador recibe la recompensa.</p>

Fuente: elaboración propia con datos de Martínez (2013).

Ahora bien, como se mencionó anteriormente, se presentarán algunas de las plataformas que funcionan en Colombia, con ámbito internacional, latinoamericano o exclusivamente nacionales, en cuya descripción se incluyen aspectos como: categorías de proyectos que se financian, comisiones que se aplican, servicios adicionales que presta, apoyo colaborativo adicional (voluntariado), entre otros:

*Idea.me*: se originó en Chile y se ha expandido a Argentina, Brasil, México, Colombia, Uruguay y EE.UU. Se focalizan en proyectos creativos y/o de impacto social en América Latina. Las categorías a las que apoyan son artes escénicas, artes visuales, capacitaciones, cine y video, deportes, diseño, editorial, educación, emprendimientos, eventos, festejos, impacto social, juegos, ecología, moda, música, preventa, ciencia y tecnología, urbanismo y viajes. Los emprendedores pueden seleccionar entre dos tipos de recaudación. Recaudación “todo o nada”, en la que el emprendedor debe alcanzar el 100% de su objetivo económico antes de que finalice el periodo de recaudación; en el caso contrario, este no cobrará nada y el dinero será devuelto a los colaboradores. O recaudación “todo Suma”, en la que el emprendedor debe plantear un objetivo económico, que servirá de guía para su proyecto completo; pero, si no alcanza el 100%, cobrará lo recaudado de todas maneras para empezar con el proyecto y entregar las recompensas a sus colaboradores. Las comisiones de los operadores de pago están entre el 13% y el 17%, sobre las cuales, la plataforma se queda con el 10% (Ideame, 2016).

*La Chèvre*: es la primera plataforma colombiana de financiación colectiva que se enfoca en proyectos de tecnología, arte, teatro, editorial, cine y video, música, deportes y diseño. El sistema de recaudación es de *keep what you earn* (quédate con lo que ganas), es decir, todas las donaciones serán destinadas al proyecto, aun si no alcanzan la meta óptima. La comisión del recaudo final es de un 15%, del cual, un 8% se utilizará para

suplir los costos de la empresa, como los pagos en línea, y el 7% restante para los costos de administración y difusión de la página (La Chèvre, 2016).

*SkyFunders*: es una plataforma colombiana que, además de apoyar proyectos, ofrece el servicio de consultoría a los emprendedores. Las categorías que apoyan son: agrícola, artístico, comics, digital, empresarial, fashion, film y video, financiero, gastronómico, musical, periodismo, social, soydoy, tecnológico y videojuegos. Trabajan bajo la modalidad de todo o nada, es decir, si no se cumple el 100%, no dan el dinero recaudado para el proyecto. Sin embargo, hay dos opciones: si al vencerse el tiempo el recaudo está por encima del 61%, el plazo se puede extender en la plataforma hasta alcanzar el 100%; o, si el proyecto es de más de ciento diez millones de pesos colombianos y se obtiene el 90%, el dinero será entregado. La comisión por el recaudo del proyecto es del 5% para sos-

La coyuntura económica, el impulso tecnológico y el desempleo juvenil le han conferido un perfil propio al *crowdfunding* o micromecenazgo...

tenimiento, crecimiento y publicidad de la organización, más los costos bancarios asociados (Skyfunders, 2016).

*Help*: es la primera plataforma de *crowdfunding* para la educación superior en Colombia. Se enfoca principalmente en ayudar a estudiantes que necesitan recursos para terminar sus estudios, con la condición de que hayan aprobado el 60% o más de los créditos académicos de la totalidad de su programa. Cobra una comisión del 5% para costos de transacción y administración y da noventa días como tiempo máximo para lograr su financiamiento (Fundacion Help, 2016).

*Sumame.co*: es una herramienta que permite la financiación de proyectos creativos a artistas, diseñadores, jugadores, empresarios y activistas; todos los proyectos deben tener una meta de recaudación de fondos y un plazo entre uno y sesenta días. Existen dos tipos de recaudación; el primero es “todo o nada”, si el proyecto alcanza la meta, el dinero se entrega al realizador, si no lo hace, se les dan créditos a los apoyadores para usarlos en otros proyectos o se les devuelve el dinero; y el segundo es “todo suma”, si al llegar la fecha límite el proyecto no ha recaudado la meta, se le transfiere el dinero que haya en ese momento al realizador. Cobran una comisión fija del 15% sobre el monto total recaudado (Súmame, 2016).

*El crowdfunding en Colombia está colmado de grandes retos y de un potencial que se encuentra en vía de ser descubierto...*

*Idbooster*: es una plataforma web colombiana que ofrece tres formas de financiación a través de *crowdfunding*, ángeles inversionistas y conexión con el sistema financiero (Id-Booster, 2016).

*Fondeadora*: fundada en México con presencia en Colombia. Las categorías que apoya son arte y cultura, industrias creativas, tecnología y emprendimiento, iniciativas sociales y donaciones a personas para viajes, talento, voluntariado, comunidad, salud, emergencias, educación, celebraciones, medio ambiente y ciencia. Su sistema es de todo o nada, se debe recaudar el total de la cantidad solicitada o no se da nada y el dinero se reembolsa a los fondeadores. Las comisiones son de un 6,5% para las operadoras de pago PayPal, Conekta y Fondeadora (Fondeadora, 2016).

*Indiegogo*: fundada en Estados Unidos, apoya proyectos en 223 países; además de hacer *crowdfunding*, brinda apoyo a lo largo del proceso, a través de la introducción de nuevas ideas al mercado. Sus categorías son animales, arte, baile, comida, comunidad, cómic, deportes, diseño, educación, fotografía, juegos, literatura, medio ambiente, moda, música, película, pequeña empresa, política, religión, salud, teatro, tecnología, transmedia, video/web. Ofrece dos modalidades de financiación. La primera es el financiamiento fijo, en el cual las contribuciones se devuelven si no se cumple con el objetivo, modalidad que se utiliza para proyectos con estrictos mínimos de financiación, por ejemplo, la fabricación de un producto. La segunda opción es el financiamiento flexible, que permite obtener la totalidad del dinero, aun cuando la campaña no cumpla con su objetivo. Cobran una comisión del 5% por el cargo de la plataforma de Indiegogo y del 3% al 5% para el operador de pago PayPal (Indiegogo, 2016).

*Unset*: es una plataforma colombiana especializada en música, que permite a los músicos crear campañas promocionales para recaudar dinero y entregar recompensas a quienes se vinculen con los proyectos. Los aportes deben ser, mínimo, de US\$ 500 y los artistas tienen 120 días para completar la financiación. Existen dos tipos de financiamiento, “todo o nada”, en el cual el artista fija un monto exacto que deberá ser recaudado completamente, pero, si este no se recolecta, el artista no recibirá ningún monto; y, el financiamiento “flexible”, en el cual, si no se cumple con la meta establecida por el artista, se podrá disponer del monto obtenido. Las comisiones para Unset son del 15% del monto adquirido (Unset, 2016).

*Little Big Money*: es una plataforma colombiana con el fin de financiar microempresas con impacto social o ambiental. El modo de financiamiento es “todo o nada”, si no se llega a la cantidad final del proceso de financiamiento, no se recibe nada, pero el dinero se abona de nuevo a los colaboradores en forma de un crédito virtual, que puede ser invertido en otro proyecto. La empresa descuenta aproximadamente el 14% del monto total, con el fin de cubrir costos de transacción y operación en la plataforma (Little Big Money, 2016).

*La Vaquinha*: es una plataforma colombiana que hace más fácil recoger “la vaca” entre los amigos, por ejemplo, para asados, paseos, fiestas, proyectos (fundaciones, startups, kick-off de proyectos, donaciones) y lluvia de sobres (matrimonios, showers, fiestas de quince años). La cuenta puede ser creada por cualquier persona mayor de dieciocho años, los amigos pagan en el link que él envía y la Vaquinha se encarga de entregar la plata recogida a una o varias cuentas. El modo de financiación es flexible, es decir que, si se crea una Vaquinha para un asado y se espera recibir dinero de quince personas, pero solo trece aportan, se recibirá toda la plata recaudada. La plataforma cobra una tasa de 14% de cada aporte que reciba el emprendedor, que incluye los costos financieros; sin embargo, si se cumple la meta de recaudo, la tasa es de 12%. La transferencia tiene un costo único de cop\$10000 (La Vaquinha, 2017).

*Yo apoyo*: es una plataforma de *crowdfunding* colombiana que apoya el financiamiento de proyectos de emprendimiento artísticos, sociales y personales, para que se hagan realidad. En caso de no recaudar la totalidad de la meta del proyecto, la cantidad recaudada será entregada al postulante. Cobran una comisión del 6% más IVA —porcentaje que puede aumentar de acuerdo a lo acordado con la persona que postula el proyecto— más una comisión para PayU Latam y el costo de la transacción bancaria (Yo apoyo, 2017).

Finalmente, luego de haber indagado sobre este nuevo fenómeno, se puede inferir que el interés que ha despertado el *crowdfunding* como alternativa de financiación se debe, en gran medida, al internet y a la globalización. Asimismo, se entiende que la poca, restringida y cohibida oferta financiera de las entidades tradicionales ha fortalecido el crecimiento de este movimiento. Además de las razones indiscutiblemente financieras, el éxito del *crowdfunding* se evidencia en el interés que genera el producto o proyecto que se promueve en las plataformas y la relación emocional que se crea entre los emprendedores y financiadores.

Sin embargo, el *crowdfunding* en Colombia está colmado de grandes retos y de un potencial que se encuentra en vía de ser descubierto; esto dependerá de la capacidad que tengan las plataformas colombianas para adaptar y promocionar este modelo, que ha mostrado su eficiencia y éxito en diferentes países. A su vez, es importante que se implementen normativas legales para que este tipo de financiación en masa no sea considerado como captación ilegal de fondos, ni sea penalizado con cárcel (Gómez de la Rosa, 2015).

A continuación, se relacionan en la tabla 2 algunas de las características más importantes de las diferentes plataformas de *crowdfunding*, expuestas anteriormente.

**Tabla 2. Diferencias y similitudes entre las plataformas de *crowdfunding* disponibles en Colombia**

Plataformas	Tiempo máximo para recaudar el dinero	Financiación	Comisión para la plataforma y costos bancarios	Servicios adicionales
Idea.me	65 días	Dos tipos de financiación	13% y el 17% + IVA	Tips para emprendedores

Continúa...

... Viene.

Plataformas	Tiempo máximo para recaudar el dinero	Financiación	Comisión para la plataforma y costos bancarios	Servicios adicionales
La Chèvre	161 días	Un tipo de financiación	15%	Ninguno
SkyFunders	-	Un tipo de financiación	5%	Ofrece el servicio de consultoría a los emprendedores
Help	Noventa días	Un tipo de financiación	5%	Ayuda a estudiantes que necesitan recursos para terminar sus estudios
Súmame	Sesenta días	Dos tipos de financiación	15%	Asesoramiento en el proyecto de <i>crowdfunding</i> en cualquier plataforma
Idbooster	-	Tres tipos de financiación	-	Apoyo <i>crowdfunding</i> , ángeles inversionistas y conexión con el sistema financiero
Fondeadora	Noventa días	Un tipo de financiación	6,5% + IVA	Ninguno
Indiegogo	-	Dos tipos de financiación	Entre el 8% y 10%	Aparte de hacer <i>crowdfunding</i> , brinda apoyo a lo largo del proceso, a través de la introducción de nuevas ideas al mercado
Uonset	120 días	Dos tipos de financiación	15% del monto adquirido	Ninguno
Little Big Money	Noventa días	Un tipo de financiación	14%	Ninguno
La Vaquinha	-	Un tipo de financiación	14% de cada aporte	
V. transferencia cop\$ 10000	Se puede donar con tarjeta de crédito (colombiana o internacional) o débito, pse, Baloto o Efecty			
Yo apoyo	-	Un tipo de financiación	6% más IVA + comisión para PayU Latam + costo transacción	Ninguno

Fuente: elaboración propia con datos de las diferentes plataformas de *crowdfunding* en Colombia.

De acuerdo a la comparación realizada en la tabla 2, cabe resaltar que, en Colombia existe diversidad de plataformas, con métodos accesibles y flexibles, que ofrecen condiciones similares para el financiamiento de los proyectos: no se requieren altos montos para poder invertir y los medios de pago son sencillos y sobre todo rápidos. Los rangos de comisión varían entre el 5% y 17%, los cuales cambian según los operadores de pago, la publicidad, las formas de difundir los proyectos y los servicios adicionales que brinda cada plataforma. Aunado a eso, para escoger la mejor plataforma, los emprendedores deben tener en cuenta en qué categoría se encuentra el proyecto, qué valor agregado ofrece la plataforma para que sea más atractivo y conocido y los métodos de financiación. Por ejemplo, si un proyecto necesita el total del recaudo para la edición de un libro o para comenzar con la fabricación de un producto, es necesario que la financiación sea todo o nada; mientras que, si el proyecto ya tiene un tiempo en el mercado pero le hace falta un poco más de capital para continuar y ser reconocido, el método de financiación adecuado es el flexible.

## Referencias

- BBVA Research. (2015). *Crowdfunding y banca tradicional, modelos complementarios más que excluyentes*. Consultado en: <https://goo.gl/HwyJyt>.
- CCB. (2016). Fuentes de financiación para proyectos y empresas creativas cluster de industrias y contenidos de Bogotá. Consultado en <https://goo.gl/9c4ze6>.
- Fondeadora. (2016). fondeadora.mx. Consultado en <https://goo.gl/qAZHeC>.
- Fundación Help. (2016). Fundación Help. Consultado en <http://fundacionhelp.org/es/>.
- Gómez de la Rosa, V. (2015). ¿Cómo el *crowdfunding* puede impulsar el emprendimiento, la innovación y transformar la banca tradicional en Colombia? Consultado en <https://goo.gl/AwfJKb>.
- Hernando, J. R. (2016). Crowdfunding: The collaborative economy for channelling institutional and household savings. *Research in International Business and Finance*, (38), 326–337. Consultado en <https://goo.gl/EBq7CM>.
- Ideame. (2016). Ideame. Consultado en: <http://www.idea.me/como-funciona>.
- Indiegogo. (2016). Indiegogo.com. Consultado en <https://goo.gl/novKR4>.
- La Chèvre. (2016). La Chèvre.co. Consultado en <http://lachevre.co/contacto.php>.
- La Vaquinha. (2017). LaVaquinha.com. Consultado en <https://goo.gl/w8Zzc2>.
- Little big money. (2016). Littlebigmoney.org. Consultado en <https://goo.gl/6o2Eev>.
- Martínez, A. (2013). *El crédito en España y la utilización del crowdfunding como alternativa de financiación del crédito personal*. España: Universidad de Valladolid. Consultado en <https://goo.gl/BSBEnV>.
- Rodríguez de las Heras Ballell, T. (2015). El *crowdfunding*: una forma de financiación colectiva, colaborativa y participativa de proyectos. *Revista Pensar en Derecho*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Consultado en <https://goo.gl/VMVjGg>.
- Skyfunders. (2016). Skyfunders. Consultado en <https://skyfunders.com/tienes-preguntas-faqs/>.
- Súmame. (2016). sumame.co. Consultado en <https://goo.gl/z4c4U1>.
- Uonset. (2016). uonset.com. Consultado en <https://goo.gl/wZmcBd>.
- Yo apoyo. (2017). Yo apoyo. Consultado en <http://yoapoyo.co/Pagina/para-tener-en-cuenta>.