



DECANATO DE POSGRADO

TRABAJO FINAL POR OPTAR POR EL TITULO DE

Máster en Administración Financiera

Título:

**Análisis de las ventajas del uso del Crowdfunding para el
desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)
en la República Dominicana.**

SUSTENTANTE

Wendy Adalgisa De La Rosa Sánchez

A00105436

ASESOR (A)

MBA José Manuel Rapozo

Santo Domingo, República Dominicana.

Noviembre 2021

INDICE GENERAL

RESUMEN	
DEDICATORIAS	
AGRADECIMIENTOS	
INTRODUCCION.....	

CAPÍTULO I.

FUNDAMENTOS TEÓRICOS DEL CROWDFUNDING O MICROFINANCIACIÓN

Historia, Origen y Desarrollo de los planes de inversión colectiva	
1.1 Financiamiento colectivo definiciones	
1.2 Tipos de CrowdFunding	
1.3 ¿Quién participa en el proceso del CrowdFunding?	
1.4 Pros y Contras del CrowdFunding	
1.5 Función del CrowdFunding	
1.6 CrowdFunding de Hoy	

CAPÍTULO II.

VALORACIÓN DE LAS NECESIDADES CREDITICIAS DEL SECTOR PYME EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

2.1 Obtención de créditos para las Pequeñas y Medianas Empresas	
2.2 ¿Cómo financiar un proyecto mediante CrowdFunding?	
2.3 Maneras de hacer CrowdFunding	
2.3.1 Proceso Crowdfunding	
2.3.2 ¿Cómo hacer Crowdfunding?	
2.3.3 Fases del Crowdfunding	
2.3.4 Campañas por Crowdfunding	
2.3.5 Etapas del Crowdfunding	

CAPÍTULO III.

PROPUESTA DE LAS VENTAJAS EN EL USO DEL CROWDFUNDING EN EL DESARROLLO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYME) EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

3.1 Situación actual del financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) en República Dominicana	
3.1.1 Análisis de la situación actual de las Pymes en República Dominicana.....	
3.2 Análisis de las ventajas y efectos del uso del CrowdFunding en las Pequeñas	

y Medianas Empresas (PYME) en la República Dominicana	
3.2.1 Plataforma Jompéame de CrowdFunding en República Dominicana.....	
3.2.2 Análisis del sistema de Donación	
3.2.3 Análisis del sistema de Recompensa	
3.2.4 Análisis del sistema de Préstamo	
3.2.5 Análisis del sistema de Donación	

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFIA.....

ANEXOS

INDICE DE GRAFICA

Grafica 1. Crecimiento Crowdfunding

INDICE DE FIGURA

Figura 1. Tipos de Crowdfunding.....
Figura 2. Proceso de financiación por Crowdfunding
Figura 3. Proceso del Crowdfunding
Figura 4. Fases del Proyecto.....
Figura 5. Principales elementos Campañas Crowdfunding
Figura 6. Etapas del Crowdfunding
Figura 7. Plataforma Jompéame
Figura 8. Causas sociales que se pueden apoyar en la plataforma Jompéame
Figura 9. Recaudación de fondos para útiles escolares de niños de Hato Mayor del Rey

INDICE DE TABLA

Tabla 1. Tipos de Crowdfunding para los países de Latinoamérica
Tabla 2. Maneras de hacer Crowdfunding.....
Tabla 3. Requisitos para colocar un Proyecto en Jompéame

RESUMEN

Esta investigación se enfocará en evaluar las ventajas y efectos del uso del CrowdFunding para la financiación y desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) en la República Dominicana, partiendo desde las necesidades y las limitantes que las Pymes tienen para obtener recursos, debido a que es evidente la necesidad de un esquema que brinde acceso a los nuevos emprendedores para la obtención de los recursos financieros y que estos surjan como alternativa a las fuentes tradicionales de financiamiento, como es el CrowdFunding, para poder cumplir con los requerimientos que el sector bancario no considera, y tomar los riesgos que la banca no quiere asumir para promover el desarrollo de las Pymes. De manera general la misma será de gran utilidad para esas Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) que deseen crecer o ampliar sus operaciones, y que a través del CrowdFunding lo podrán lograr, conociendo las múltiples ventajas que este mecanismo de fácil acceso y sencillo de utilizar les puede brindar. Por tanto, cualquier emprendedor puede realizar un proyecto que ganará la confianza de la gente para invertir, y las empresas también pueden conseguir financiación para continuar con sus actividades. Para desarrollar este fenómeno, se han creado plataformas en línea que actúan como intermediarias entre solicitantes y financiadores.

ABSTRACT

This research will focus on evaluating the advantages and effects of the use of CrowdFunding for the financing and development of Small and Medium Enterprises (SMEs) in the Dominican Republic, starting from the needs and limitations that SMEs have to obtain resources, due to that the need for a scheme that provides access to new entrepreneurs to obtain financial resources is evident and that these arise as an alternative to traditional sources of financing, such as CrowdFunding, in order to meet the requirements that the banking sector does not consider, and take the risks that the bank does not want to assume to promote the development of SMEs. In general, it will be very useful for those Small and Medium-sized Companies (SMEs) that wish to grow or expand their operations, and that through CrowdFunding they will be able to achieve it, knowing the many advantages that this easy-to-use and easy-to-use mechanism can provide them. Therefore, any entrepreneur can carry out a project that will gain the confidence of people to invest, and companies can also get financing to continue their activities. To develop this phenomenon, online platforms have been created that act as intermediaries between applicants and funders.

AGRADECIMIENTOS

Agradecer a Dios por permitir que yo pudiera lograr esta meta y por darme siempre la fuerza necesaria para poder seguir adelante.

A mi familia, mi esposo e hijos por ser mi apoyo y soporte en todo momento y por animarme a seguir adelante y decirme tú puedes.

A mis compañeros, por sus aportes y ayuda y por saber sobrellevarme en este tiempo de la maestría.

A mis amigos y compañeros de trabajo por animarme a entrar a esta maestría y que me animaron a seguir adelante a pesar de los tiempos de pandemia.

A mis profesores, por transmitir sus conocimientos y ayudarnos a ser mejor.

DEDICATORIAS

Quiero dedicar este trabajo de investigación, en primer lugar, a Dios, porque nada pasa sin que él lo permita y durante todo este proceso ha sido más que misericordioso conmigo y me ha guiado en todo momento.

A mi padre Manuel Candelario De La Rosa, que, aunque no esté presente físicamente con nosotros, yo sé que desde donde esté me está mirando y disfruta ver los logros que he podido lograr y sé que se siente orgulloso de mí.

A mi madre Milagros Sánchez Santana, por ser mi soporte y apoyo en todo momento, y a mis hermanos, porque siempre están ahí para mí.

A mi esposo y mis hijos, que siempre me han motivado y que cada día están a mi lado apoyándome.

A mi abuela Estela que siempre ha creído en mí y me ha apoyado en cada proceso de mi vida.

A mis suegros, por ser siempre columna fuerte para mi familia y estar disponibles para nosotros siempre.

A mis profesores por sus aportes y conocimientos.

Para finalizar, dedicar este trabajo a todos los que de alguna forma u otra me han ayudado y han aportado su granito de arena para que esta meta se hiciera realidad.

INTRODUCCIÓN

La financiación para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) debe ser siempre una prioridad en el mundo participativo, donde los recursos son difíciles de obtener, y se les hace casi imposible su crecimiento, apertura y expansión.

La gestión de recursos para proyectos en desarrollo debe ser de apoyo y participativa. En resumen, cuantas más personas participen, mayor será el poder, el entusiasmo, la duración y las posibilidades de éxito de una iniciativa de colaboración.

En el CrowdFunding vemos una herramienta que a través de la solidaridad de muchos se pueden ayudar a otros. Son pequeñas aportaciones, pero por el gran número de personas que realicen sus aportaciones, la cantidad recolectada puede llegar a ser mucho mayor que lo que sería solicitar financiación mediante préstamos, el CrowdFunding funciona de forma digital y podemos ver diferentes plataformas que se utilizan para estos fines, como, por ejemplo, Jompéame.

Al utilizar este mecanismo del CrowdFunding se tiene un mejor manejo de la inversión, ya que existen diferentes plataformas y proyectos en los que se puede invertir de acuerdo con nuestras necesidades y planes de inversión, y además se cuenta con un público mayor.

Las pequeñas y medianas empresas (Pyme) son fundamentales para la economía, por lo que es necesario que se siga motivando y promoviendo el desarrollo de estas, ya que estadísticamente forman el mayor porcentaje de empresas y emplean a más de un 55% de los trabajadores.

El objetivo general de este trabajo es evaluar las ventajas y efectos del uso del CrowdFunding para el desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) en la República Dominicana. Además de los objetivos específicos, a través de los que vamos a definir las ventajas y efectos del uso del CrowdFunding para las

Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), estableceremos la situación actual para obtener las financiaciones e Identificaremos las debilidades que presentan las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) para su desarrollo y crecimiento.

Con este análisis sobre las ventajas y efectos del uso del Crowdfunding para el desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) en la República Dominicana, permitirá que se desglosen cada una de las limitantes de financiación que tienen las empresas de este renglón para obtener recursos.

Esta investigación será realizada y aplicada a las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) en general de la República Dominicana. La Propuesta será aplicada para el periodo 2021.

La misma será llevada a cabo en base a las pequeñas y medianas empresas (Pymes) de la República Dominicana, dicha investigación va a ser descriptiva, ya que en la misma se pretenden analizar las ventajas del uso del Crowdfunding para esta categoría de empresas.

Por eso utilizaremos el método de Análisis-Síntesis, el cual estará partiendo de los datos disponibles sobre el tema a tratar y extrayendo las conclusiones específicas sobre el tema investigado, ya que en el mismo se pretende analizar un amplio número de elementos del Crowdfunding, tales como sus ventajas, riesgos, control implementado para el uso de los fondos, entre otros, con el objetivo de poder plasmar el tema central de esta investigación.

Este análisis implica separar las partes de un problema, o hacerlo de tal forma que nos familiaricemos con los elementos básicos que nos permitirán conocer las partes más importantes que lo conforman y las relaciones entre ellas, a medida que vamos sintetizando, combinando, u organizando sus partes o elementos de diferentes formas.

En cuanto a las técnicas de investigación vamos a utilizar la documental y descriptiva, apoyadas en fuentes de internet, textos en línea, documentales,

informes, y gráficas para mostrar el resultado de la información que deseamos preparar.

Por último, aclararemos las ideas principales, la relación entre ellas y los aspectos del tema que se consideran más importantes y relevantes. Continuamos resumiendo y presentando la información de investigación, hojas de resumen, y glosarios que nos ayuden a lograr el progreso necesario en las informaciones a presentar en esta investigación.

Este trabajo estará compuesto en 3 capítulos, en donde en el capítulo I desglosaremos los fundamentos teóricos del Crowdfunding, de manera que cada persona que lea este trabajo comprenda las definiciones básicas acerca de la Microfinanciación o Crowdfunding, los tipos que existen, sus pros y contras, y como funciona en la actualidad.

En el capítulo II estaremos realizando las valoraciones acerca de las necesidades crediticias del sector PYME en la República Dominicana

Y, por último, en el capítulo III presentaremos las propuestas de las ventajas en el uso del Crowdfunding en el desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) en la República Dominicana.

CAPITULO I.

FUNDAMENTOS TEORICOS DEL CROWD FUNDING O MICROFINANCIACIÓN

El objetivo de este primer capítulo es dar a conocer de forma general que es el Crowdfunding, su importancia, pros y contras de hacer proyectos por plataformas de Crowdfunding, los tipos que existen y cómo ha evolucionado en la actualidad, en especial en el marco de nuestro país la República Dominicana.

En este capítulo vamos a definir los conceptos básicos, los cuales son muy importantes para que podamos entender o tener una idea general de lo que es el Crowdfunding y a donde nos queremos dirigir con esta investigación.

1.1 Historia, Origen y Desarrollo de los planes de inversión colectiva

La financiación colectiva se creó a raíz de la crisis económica para resolver los problemas de financiación resultantes y aprovechar el desarrollo de Internet y se ha convertido en un fenómeno social en la actualidad.

Es en situaciones difíciles, cuando el hombre se muestra más de apoyo, transmiten solidaridad y ese deseo de ayudar a los que tuvieron una idea, un negocio, o un proyecto, asentó la base a una financiación masiva de este tipo.

El segundo factor creativo de crowdfunding es el factor social. De hecho, aunque el Crowdfunding que sabemos, y en el cual estamos interesados hoy, debido a la tecnología informática, el desarrollo de Internet y las redes sociales, el CrowdFunding empezó en el tiempo que no existían las computadoras ni teléfonos inteligentes. El primer antecedente, lo encontramos en un documento publicado por la Biblioteca Nacional Francesa, en donde para los años de 1930 se dio un proyecto de financiación el cual fue un globo aerostático en figura de pez.

Otro caso que podemos encontrar en la historia es el monumento de la estatua de la libertad, en el que el pedestal fue financiado por un sistema de recompensas en donde los ciudadanos realizaron de manera colectiva sus aportaciones, en el que se les entregaba una figura en miniatura de la estatua a quienes realizaban sus aportaciones.

Podemos destacar que la tecnología ha sido relevante en el desarrollo de los sistemas de inversión colectiva o como se conoce hoy en día Crowdfunding, ya que ofrece múltiples beneficios en cuanto a organización, interacción con diferentes públicos, y ayuda a que su alcance sea mucho mayor.

Ya con la tecnología en pie, se da lugar al primer Crowdfunding en el año 97, en donde una banda de Rock llamada Marilion logró costear todos los gastos de su viaje a Estados Unidos mediante aportaciones masivas realizadas en línea. A partir de este momento este sistema se continuó utilizando para costear grandes proyectos. Podemos notar que, aunque no sepamos mucho de Crowdfunding, es algo que viene dándose desde años atrás, pero no fue sino hasta una publicación que realizó Jeff Howe en el 2008 que se dio el título de *Crowdfunding*. Esta palabra viene del vocablo Ingles, en donde Crowd significa un conglomerado de muchos y Funding aportaciones para financiación.

Este sistema terminó de coger forma en el 2009, en donde se creó la primera herramienta online llamada Kickstarter, misma fue ideada por americanos, con el fin de ayudar en proyectos e Cine, ciber juegos, cafeterías, etc. En el 2010 se crean plataformas españolas por Verkami y Lanzano, y en ese mismo año sale el libro sobre los acontecimientos del Crowdfunding.

Estas plataformas han presentado una gran aceptación y desarrollo, por lo que los países más desarrollados se han visto en la necesidad de tener que crear procedimientos, leyes y normativas para poder regular estas plataformas de donaciones. Ya en EE. UU, Francia, Alemania, España e Italia lo han incorporado en sus leyes.

En la República Dominicana solo está legalmente reconocida la plataforma de Jompéame, que según han explicado esto es a causa de los inconvenientes que se presentan en cuanto a la transparencia.

1.2 Financiamiento colectivo definiciones

Aquí mostramos diferentes definiciones acerca del Crowd Funding, las cuales han sido recopiladas de diferentes fuentes y autores con la finalidad de que se pueda comprender y sacar una conclusión propia acerca de este sistema de financiación.

“El CrowdFunding es una asociación de palabras en inglés: Crowd que significa multitudes y Funding que es suministrar dinero o Financiamiento”. (The Rise of CrowdFunding 2008).

“El CrowdFunding es el proceso mediante el cual emprendedores, artistas u organizaciones sin fines de lucro pueden recaudar dinero para sus negocios y proyectos apoyando a varias personas en línea”. (Burkett 2011).

“El CrowdFunding es la financiación de un proyecto o negocio por parte de un grupo de personas, y no de una institución bancaria.”. (Schwiembacher, A y Larralde 2010).

“El crowdfunding es una nueva forma de financiación alternativa que conecta directamente a las personas que pueden contribuir, pedir prestado o invertir en un proyecto en particular”. (Comisión Europea 2013).

“CrowdFunding, dado que los fondos se pueden recaudar colectivamente mediante donaciones de individuos y grupos, cuando sale el producto, las personas involucradas en el proyecto pueden recomendarlo y comprarlo conjuntamente, la tecnología también juega un papel indispensable y se pueden compartir opiniones, sobre los productos mencionados”. (Gutiérrez- Rubi y Freire, 2013).

“El crowdfunding es una forma de financiar proyectos, negocios y préstamos a través de pequeñas donaciones de una gran cantidad de contribuyentes en lugar de grandes cantidades de dinero de una pequeña cantidad de contribuyentes. Las donaciones se realizan directamente a través de

la plataforma online, no a través de bancos o bolsa”. (Baeck; Collins; Westlake, 2012).

“El crowdfunding es una característica de Internet que permite a las empresas y organizaciones recaudar fondos”. (Banco Mundial, 2013).

“El crowdfunding es un modelo de financiación que responde a tres preguntas fundamentales sobre cómo funciona la economía:

1. ¿Quién determina qué proyecto es elegible?

2. ¿Cómo se asegura de que un proyecto llegue a una audiencia específica?

Tercero ¿Qué podemos hacer para reducir la exposición sistemática de los empresarios a la incapacidad de financiar los costos iniciales?

Los problemas complejos requieren soluciones simples. ¿Qué pasa si los clientes financian? Este es el principio del plan de inversión colectiva”. (Rubinton, 2012).

Aunque el crowdfunding es ahora un método bien conocido, generalizado y popular de financiar actividades, proyectos e iniciativas. El término crowdfunding se refiere a la financiación online a través de plataformas electrónicas en las que se publica una amplia gama de información sobre el proyecto, los requisitos de financiación y las pautas a seguir para la cooperación.

La financiación colectiva puede verse como un factor tecnológico de transformación hacia la financiación grupal individual. Este objetivo es financiar cualquier proyecto, actividad o proyecto invitando a todo el que desee a participar y utilizando la tecnología como un aliado moderno que está fácilmente disponible y es relativamente económico. No es lo mismo avisar a amigos y conocidos para hablar de tu propuesta, porque ya sea que necesites ayuda con el financiamiento o vayas al banco y solicites un préstamo, a realizar una solicitud en línea para que diferentes personas puedan ver tu proyecto y se sientan más a gusto para realizar un aporte o donación y se haga de una forma más segura. Por lo tanto, de esta manera se haría más fácil distribuir esta donación entre amigos y familiares.

1.3 Tipos de CrowdFunding

Las subdivisiones o tipos de crowdfunding van a radicar bastante en el fin que se desee obtener, en este caso contamos con 4 tipos de Crowdfunding, los cuales son: donativos, recompensa, préstamos y de inversión.

Figura 1. Tipos de Crowdfunding



Fuente: Elaboración Propia.

- 1- **CrowdFunding de Donativos;** en este tipo de financiación se impulsa la colaboración a proyectos que son de Responsabilidad Social a instituciones que trabajan sin fines de lucro o ONG, por tal motivo, en este caso el donante no recibe ninguna retribución a favor tangible por las aportaciones o donaciones realizadas. Estas instituciones si le pasan información al donante acerca del uso que le están dando a los fondos, así mantienen la motivación en quien hace el aporte.
- 2- **CrowdFunding de Recompensas;** usualmente suele utilizarse para ayudar proyectos que son más cultural creativo, en este tipo de CrowdFunding quienes realizan aportaciones reciben algún detalle simbólico o un souvenir, en algunos casos también tienden a poner el nombre de quien aportó en el proyecto.
- 3- **CrowdFunding por Préstamos;** este tipo de financiación da la facilidad al negocio, empresa o proyecto de realizar un préstamo basado en las

aportaciones de un grupo de personas, sin que se tenga la necesidad de recurrir a un banco o ente financiero. En este caso se hacen acuerdos para devolver el dinero en el que se establecen tiempos para el retorno incluyendo intereses, aquí el beneficio del aportante son los intereses que recibe y del beneficiario que puede obtener una suma de dinero que quizás no puedan facilitarle en el banco, además de que implica menos papeleo y el proceso puede ser más beneficioso.

- 4- Por último, tenemos el **CrowdFunding de Capital o Inversión**; es una de las modalidades más utilizadas de financiamiento, el aporte que realizan las personas se les retribuye con participaciones en las utilidades obtenidas en el proyecto o negocio ya que se le da participación como accionista.

Cabe resaltar, que no todos estos diferentes tipos de CrowdFunding están implementados en países que van en subdesarrollo, es el caso de la República Dominicana aquí en nuestro país el modelo que se usa para hacer CrowdFunding es por donaciones, para realizar aportes a instituciones que no se lucran monetariamente, sino que realizan obras de caridad en beneficio de los demás.

Tabla 1. En la siguiente tabla mostramos de manera más resumida los tipos de CrowdFunding para los países de Latinoamérica.

Modelo de Crowdfunding	Características
Crowdfunding basado en donaciones	Bajo esta modalidad la persona que financia el proyecto no recibe remuneración ni compensación ya que con su colaboración voluntaria es suficiente.
Crowdfunding basado en participaciones	Al financiar un proyecto la persona que colabora con sus fondos se hace partícipe y goza de los beneficios del proyecto.
Crowdfunding basado en recompensas	De la modalidad más usada, consiste en agradecer a la persona que aporta fondos mediante premios o recompensas según el volumen de lo aportado.
Crowdfunding basado en préstamos	De la modalidad menos usada en países de habla español, consiste en aportar fondos a modo de préstamo, en el cual la persona que financia recibe intereses por la financiación otorgada.

Fuente: Workbank Report Crowd Funding para el Desarrollo de los países, año 2013.

1.4 ¿Quién participa en el proceso del CrowdFunding?

La Microfinanciación es un proceso de tres vías en el que tres factores diferentes entran en una relación de financiamiento.

- ✓ Primero, tenemos quién promueve el proyecto, ya sea persona física o jurídica que solicita apoyo económico para poder poner en marcha su proyecto. Para ello, utiliza una plataforma de crowdfunding en la que presenta su proyecto (identifica los riesgos y oportunidades de su iniciativa) con el fin de atraer futuros donantes.

- ✓ Segundo, la plataforma de cofinanciamiento, que actúa como intermediario para que los que buscan el dinero para poner en marcha su proyecto se pongan en contacto con posibles inversores. Para generar una ganancia, la plataforma recibe comisiones por los servicios prestados, que representan un porcentaje del dinero total ganado por los emprendedores.
- ✓ Y tercero, los contribuyentes, los cuales son aquellos que van a sentir el interés en apoyar el proyecto y brindarán sus aportes para el mismo, ya sea con la finalidad de capitalizar su dinero para que les genere más, o tan solo para apoyar una causa de bien comunitario o social.

1.5 Pros y Contras del Crowdfunding

En el Crowdfunding se presentan sus pros y sus contras, y muchas de las cuestionantes que se hacen algunas personas cuando ven publicidades de estas páginas participativas son, por ejemplo, ¿Qué tan fiable puede ser este mecanismo? ¿Existe algún mecanismo que me asegure que las aportaciones recaudadas se utilicen en el fin planteado? ¿Es una buena alternativa usar el Crowd Funding para financiaciones?

En este subtema vamos a tratar los pros y contras del Crowd Funding, enfocándonos más específicamente en quien promueve una idea y los aportantes que financian esa idea.

En el caso de quien promueve la idea, podemos mencionar las siguientes facilidades y desventajas que este método le puede ofrecer:

- ✓ Al momento de someter una idea o proyecto, la misma es manejada completamente por esta persona o entidad.
- ✓ Un gran número de personas pueden realizar aportaciones a un proyecto, lo que hace que se pueda recolectar la suma de dinero deseada, aunque

sean aportaciones pequeñas, pero al unir todo es posible que logremos cumplir la meta.

- ✓ Tiene más visibilidad, ya que como son paginas online pueden llegar a diferentes lugares y las personas sin estar registrados en estas páginas pueden entrar a revisar qué proyectos están sometidos y pueden ver a que se refieren los mismos.
- ✓ Las personas que realizan aportaciones pueden continuar corriendo la voz y dar a conocer nuestra idea.
- ✓ Es una manera también para descubrir cuanta aceptación tendrá nuestro proyecto, dependiendo de las personas que muestren interés.
- ✓ A diferencia de las entidades financieras, aquí quien solicita las aportaciones para poner en marcha su proyecto, puede ofrecer de diferentes formas el retorno a sus colaboradores, ya sea mediante regalos materiales, participación en las ganancias del proyecto, pago de intereses, dependiendo de qué proyecto o idea se decida apoyar.
- ✓ También tenemos la ventaja de que, si el proyecto no da los resultados esperados, podemos volver a lanzar una versión mejorada del mismo.
- ✓ Una desventaja que puede presentar este método de crowdfunding es que usualmente las ideas se colocan al momento de desarrollarlas en una fase inicial, y como hay que esperar un tiempo pueden hasta tomar nuestra idea o proyecto, si ven que es prometedora.

Ahora vamos a mencionar los pros y contra a nivel del inversionista para el Crowdfunding.

En cuanto a sus beneficios, podemos mencionar los siguientes;

- ✓ No es obligatorio tener un conocimiento basto o amplio en cuanto a inversiones.
- ✓ Diferentes a otras plataformas e inversión en el crowdfunding no se cobran cargos por adecuación o mantenimiento.
- ✓ El inversionista puede darle seguimiento al proyecto en todo momento y tener una comunicación directa con el dueño del proyecto.

En cuanto a los pros que tienen los inversionistas, podemos mencionar los siguientes;

- ✓ Se puede dar el caso que el proyecto en el que aportemos sea algo ficticio, simplemente alguien queriéndose lucrar personalmente, por esto a la hora de invertir se deben realizar las revisiones pertinentes de acuerdo a las informaciones que tengan al alcance.
- ✓ Si invierten en Crowdfunding de inversión se corre con el riesgo de perder la inversión ante alguna caída o quiebra de la empresa.
- ✓ También se puede dar el caso en el Crowdfunding de recompensa que lo prometido no sea lo mismo que recibimos una vez que se consigue el éxito del proyecto.

A nivel general podemos destacar que el Crowdfunding es un buen mecanismo para financiar y dar a conocer nuestros proyectos de una manera más ágil y rápida, este no tiene barreras, porque puede llegar a cualquier parte del mundo. Además de que nos evita tener que recurrir a préstamos bancarios, o con familias o hasta incluso vender algún patrimonio nuestro.

Con esta plataforma online, podemos dar a conocer desde temprano nuestros proyectos y desde ahí deducir si el mismo puede tener éxito o no, se crean vínculos con inversionistas y clientes que se mantendrán al paso del tiempo dándole seguimiento a nuestro plan de negocio.

De igual manera, no todo es sencillo y próspero a la hora de nosotros poder conseguir los fondos para comenzar un proyecto, cabe mencionar que se pueden presentar complicaciones a la hora de ponerlo en marcha o ejecutarlo desde cero, lo cual no es fácil, y una de las mayores desventajas que se pueden presentar es que no cualquier persona en una fase de iniciación querrá invertir, porque no se tiene la seguridad de si funcionará o no.

Otra desventaja es que como bien sabemos estos proyectos que son lanzados mediante crowdfunding como pueden llegar a todo público, debemos estar preparados por si no recibe la aceptación deseada, por si nos hacen críticas no favorables, por lo que las personas que inician sus proyectos en este tipo de plataformas de Crowdfunding deben tener un buen manejo escénico, no ser muy tímidos, ya que necesitaran al inicio darle propaganda a su proyecto y divulgarlo.

En el Crowdfunding también se presentan fraudes, en donde las personas colocan proyectos que ya han salido al mercado y no son propios, como fue el caso de unos drones publicados en la plataforma Kickstarter, los cuales ya se estaban vendiendo por Amazon, al ver los inversionistas que era un fraude solicitaron la devolución de su dinero, también encontramos casos en donde no se les recompensa a los inversionistas de acuerdo con lo convenido.

En muchas plataformas de Crowdfunding se han tenido que colocar investigadores para que revisen de cerca cualquier proyecto que se sospecha que pueda no ser original o que sea de fraude.

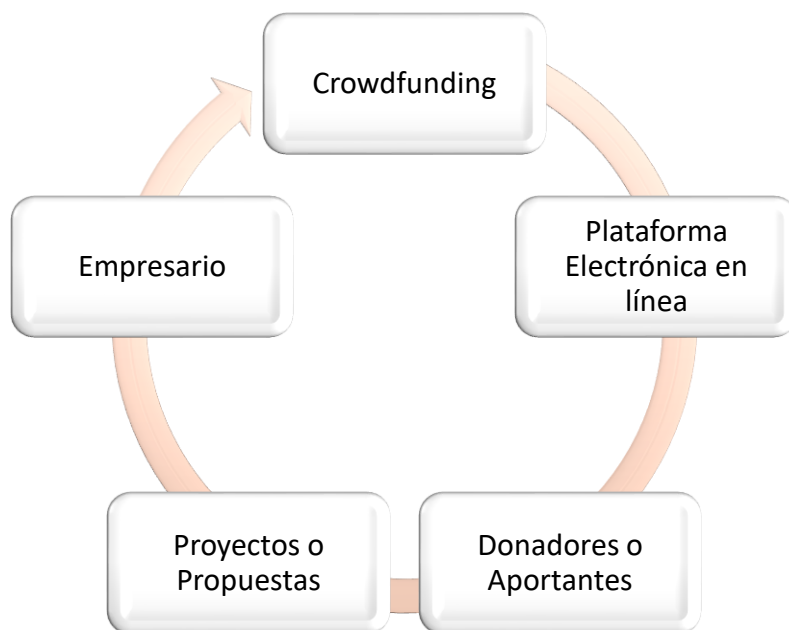
1.6 Función del Crowdfunding

En el Crowdfunding participan 3 factores importantes;

- 1- Un emprendedor o alguien que quiera financiar su proyecto, iniciativa o idea.
- 2- Una plataforma online en la que se presenta un plan de financiación.
- 3- Las personas que sirven de aportantes y quienes ayudan con la realización del proyecto o idea emprendedora.

Generalmente, este proceso comienza cuando un emprendedor brinda una sugerencia detallada sobre lo que quiere lograr y la cantidad de dinero necesaria para lograrlo a través de una plataforma electrónica en línea. Por lo tanto, se establece el monto de financiación objetivo. El dinero se entregará tan pronto como termine el período de recolección y se le hace entrega al colaborador.

Figura 2. Proceso de financiación por Crowdfunding.



Fuente: Elaboración Propia.

Con casi todas las plataformas de crowdfunding, hay una cantidad o un objetivo que se debe lograr para que el proyecto sea exitoso y los fondos se puedan aprovechar. Si no se logra este objetivo, no se financiará el proyecto. Este no es el caso en todas las plataformas, algunas ofrecen dinero, aunque no alcancen la meta.

Todos los sistemas operativos de financiamiento colectivo, si se obtiene el objetivo, la plataforma se descuenta del 5%, debido a las condiciones subconscientes, como Kickstarter (Friedman 2014). Algunos sistemas operativos también ofrecen asistencia fiscal que se ha planteado en la empresa líder, si el Grupo logra el valor objetivo del comienzo del tiempo acordado para el desarrollo de la fase de financiamiento, si el proyecto necesita RD\$100,000.00, por supuesto, es un mes, y al final del mes, no se recopilaron los RD\$100,000.00 pesos, el dinero no es ingresado al cliente o dueño del proyecto, y la plataforma de gestión no se descuenta el 5%. Sin embargo, otros envían el porcentaje de administración, aunque no alcanzaron el valor objetivo, si se le hace entrega del monto recaudado en el tiempo establecido.

Steinberg 2012, nos dice que además de la financiación del proyecto, el crowdfunding ayuda a promover y popularizar la iniciativa para llegar a más medios y tener mejores posibilidades de éxito.

1.7 CrowdFunding de Hoy

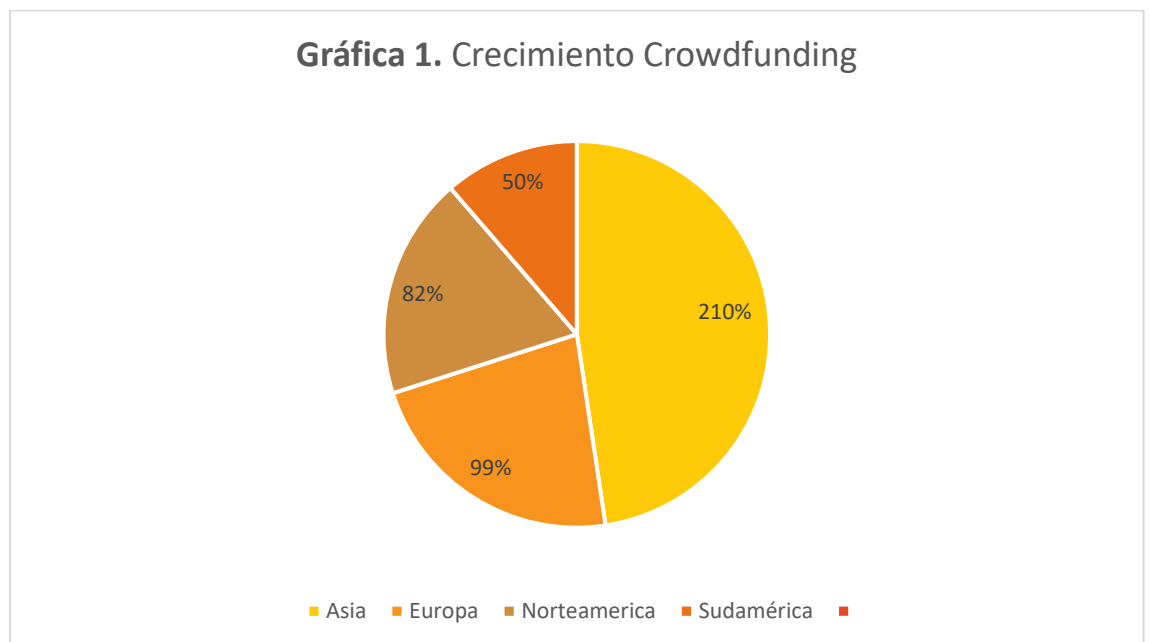
El Crowdfunding se ha venido desarrollando en los últimos años, en especial en los países europeos, debido a que es un modelo fácil y además en línea al que cualquier persona puede tener acceso. Cabe señalar que este es un fenómeno que existe en todo el mundo y por ello debe ser observado y analizado para conocer su avance y presentar y mostrar su futuro.

Entre los avances del Crowdfunding de acuerdo con Crowdfunding Statistics 2021, podemos señalar los siguientes;

- 1- Con el Crowdfunding se están generando \$17.2 mil millones anualmente en América del Norte.
- 2- Las recaudaciones por Crowdfunding han aumentado en un 34% aproximadamente para el año 2020.
- 3- En el 2020 hubieron alrededor de 6.5 millones de campañas sobre proyectos por estas plataformas a nivel mundial.
- 4- Se puede mencionar que los proyectos exitosos de Crowdfunding han recaudado en promedio hasta USD\$ 26k dólares.
- 5- Los proyectos en Crowdfunding tienen una tasa media de alrededor de 47 patrocinios por proyecto y estos tienen una garantía en hasta un 25%.
- 6- Los proyectos en Crowdfunding que son patrocinados completamente pueden llegar a tener hasta 300 inversionistas.
- 7- Se estima que para el 2030 los proyectos en Crowdfunding llegaran a crecer alrededor de los \$300 mil millones de dólares y para el 2023 se estiman unos \$12 millones de dólares aproximadamente.
- 8- Se ha comprobado que los proyectos de Crowdfunding que cuentan con videos o campañas publicitarias tienen una mejor aceptación por el público y pueden llegar a recaudar hasta un 126% más que los que no hacen este tipo de publicidad.
- 9- Colocar información personal aumenta el número de patrocinadores.
- 10-Kickstarter ha sido la plataforma con más proyectos completados, alrededor de 319,000 proyectos.

11-Los proyectos en la plataforma Indiegogo han sido los que en promedio han recaudado mayor suma de dinero, \$41k dólares aproximadamente.

De acuerdo con lo que nos dice el informe de Massolution 2015 una firma reconocida de consultoría en Crowdfunding y con una buena reputación mundial, existen alrededor de 1,250 plataformas que hacen Crowdfunding en todo el mundo. Y su crecimiento ha sido de un 210% para Asia, un 99% en Europa, un 82% en Norteamérica y un 50% para Sudamérica. Según se muestra en la siguiente gráfica.



Fuente: Elaboración propia en base a las informaciones del informe Massolution 2015

CAPITULO II.

VALORACION DE LAS NECESIDADES CREDITICIAS DEL SECTOR DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYME) EN LA REPUBLICA DOMINICANA.

Este segundo capítulo tiene como objetivo mostrar los mecanismos que tenemos en la República Dominicana para que las Pequeñas y Medianas Empresas puedan obtener créditos de financiamiento para expansión y desarrollo de las mismas. De igual forma estaremos también hablando de la evolución que ha tenido el Crowdfunding en la República Dominicana como fuentes de financiamiento, los pasos para financiar un proyecto y de qué manera podemos hacer Crowdfunding.

2.1 Obtención de créditos para las Pequeñas y Medianas Empresas.

Se entiende por pequeñas y medianas empresas (PYME), aquellas empresas que están formadas por un número no muy grande de empleados y que sus operaciones tienen un volumen moderado en cuanto a ingresos obtenidos. Estas pueden ser de razón social Jurídica o Persona Física, y se especializan en diversas áreas, como, por ejemplo, de ganadería, agricultura, mecánica, oficinas de servicios administrativos y jurídicos, comerciales, entre otros.

El estado tiene tres parámetros establecidos para subdividir las Pequeñas y Medianas Empresas, según el número de empleados, ingresos totales, o la facturación anual que esta tenga. Para clasificar una empresa como pequeña empresa, de 16 a 60 empleados deben tener activos valiosos con un máximo de trece a doce millones de pesos y ventas totales de hasta cuarenta millones de pesos en total. En cuanto a empresa mediana, debería tener entre 61 y 200 empleados. Activos valorados de doce a cuarenta millones de pesos y / o ingresos brutos de hasta 150 millones de pesos de acuerdo con la Ley 488-08.

Esta ley 488-08, gestiona el desarrollo pleno de este sector y ayuda a que las empresas que se encuentran informal pasen a estar debidamente registradas y formalizadas.

Las Pequeñas y Medianas Empresas son una base importante en la economía de nuestro país y las mismas colaboran en alrededor de un 38.6% del PIB, siendo una de las mayores fuentes de empleos, ayudando al desarrollo y crecimiento de la República Dominicana.

Cabe resaltar que a pesar de todo lo mencionado y la importancia que tienen las Pequeñas y Medianas Empresas para el desarrollo de nuestra economía, las mismas se han visto envueltas en diversas situaciones y este sector ha estado envuelto en múltiples paradigmas debido a las insatisfacciones producidas en el ámbito de materia financiera por parte del sector público y /o privado, a causa de que presentan contabilidad no organizada, tienen muy poca asesoría en el ámbito de impuestos y además, algunos de los líderes de estas empresas de este sector carecen de estudios y no tienen en algunos casos los conocimientos necesarios en el ámbito regulatorio y de leyes. Lo que hace que en ocasiones no estén al pendiente de pagos de impuestos u otras obligaciones establecidas.

De acuerdo a las estadísticas y a estudios realizados por ENHOGAR, alrededor del 80% de las Empresas de este sector no cuentan con una contabilidad organizada. El gobierno tiene un plan para el 2030 en busca de reducir los problemas que presenta este sector, y ayudar al crecimiento de emprendedores en especial mujeres y jóvenes en donde les ofrecerán financiaciones y también les darán capacitaciones para que tengan la capacidad de administrar y dirigir su negocio hacia el éxito.

Según las estadísticas generales actualizadas a noviembre 2021 de la Banca Solidaria esta lleva un total de 95, 018 clientes beneficiados con financiaciones, con un monto total prestado de DOP\$ 9,728,274,241.00

Las Pequeñas y Medianas Empresas de la República Dominicana son importantes para el crecimiento del país, por lo que cada día se deben fomentar más los financiamientos y asesoramientos para este sector, de forma tal que les

ayude a corregir sus temas financieros, contables, impositivos, impartiendo capacitaciones, y además abrir foros para escuchar las inquietudes y necesidades de este sector.

2.2 ¿Cómo financiar un proyecto mediante CrowdFunding?

Para financiar un proyecto a través del Crowdfunding se deben seguir varios pasos y también debemos tener en cuenta ciertas medidas de garantía para asegurar que nuestra inversión tenga éxito.

El primer paso es una idea o un proyecto, ya sea comercial o social. Antes de recibir ayuda de una plataforma de financiación participativa, idealmente, debería promocionar el proyecto a través de los distintos canales disponibles para cualquier usuario en la actualidad. En las redes sociales actuales, foros y portales especializados y transmitirlo entre amigos, familiares y vecinos. Además de las llamadas cercanas, esto es lo que debe hacer, Intentar construir más relaciones, encontrar compañeros de trabajo y conectarse con otros promotores de campañas de crowdfunding que intentan realizar campañas publicitarias mutuas, esto ayuda a anunciar la necesidad de financiación para otros proyectos. De esta manera podemos usar su apoyo más tarde, pero también podemos conectarnos con los inversores.

Esta previsión tiene como finalidad la obtención de beneficios sin perder el tiempo del que disponemos tras la publicación del proyecto en la plataforma, pues no debemos olvidar que existen determinados plazos para recibir los fondos solicitados.

El segundo paso es seleccionar la plataforma en la que queremos publicar nuestro proyecto, en función de los instrumentos financieros sobre los que queremos construir nuestro presupuesto. Hemos visto que existen plataformas de donaciones, recompensas, créditos e inversiones, de las cuales decidimos cuál

es la mejor para nosotros. En nuestro caso asumimos que estamos financiando nuestro proyecto con una prima de cofinanciamiento o recompensa.

Una vez definida y registrada la plataforma, debemos confiar en la plataforma para validar nuestro proyecto y para ello debemos brindarles una buena presentación con detalles que garanticen de manera objetiva y clara su viabilidad.

Ya dentro, debemos determinar la cuota de mercado que queremos, porque contienen muchos tipos públicos, no garantizamos otros fondos, pero podemos perder su misión sin que nadie persuadiera. Es por eso que se deben realizar estudios de mercado e identificar y analizar las preferencias y emociones de cada parte de población para pasar el mensaje a unos posibles inversionistas, puede estar más vinculado y empatarse con nuestra idea. En este punto, debemos recompensar (si hemos elegido este tipo de inversión colectiva) intentamos ser innovadores y distintos. Algunos ejemplos pueden ser recompensados con productos promocionales, proporcionando productos, productos aduaneros, redes sociales, invitaciones de eventos, etc. Las recompensas deben adaptarse a la participación requerida, que debe determinarse en esta etapa.

También se recomienda que se creen contenidos audiovisuales y gráficos para explicar la idea que estamos intentando implementar y animar a los inversores a desarrollarla. Los elementos audiovisuales son de gran importancia en este tipo de financiación ya que son la forma más rápida y dinámica de financiar el proyecto y el principal medio de presentación de las plataformas.

Finalmente, el propósito económico de la colección debe determinarse considerándola realista y alcanzable sin descuidar las restricciones legales.

Cuando el proyecto publicó en la plataforma, es hora de utilizar todos los procedimientos que hemos realizado en la prioridad y beneficio de las redes sociales, y de cualquier manera que proporcionemos el proyecto y la necesidad

de financiamiento y luego del hecho de que se crean cuentas, en Facebook, Twitter y Blog en este proyecto iniciarán mensajes atractivos, lo que significa que el uso del contenido de marketing se utiliza para agregar financiamiento a nuestro archivo. La información y los mensajes publicados en estos medios deben ser compartidos por los usuarios para acceder al mayor número de personas. Además, estamos en la misma plataforma en la que utilizamos nuestro proyecto, como nuestros recursos, el desarrollo del proyecto puede ser reconocido. Para continuar liberando esta campaña, debe ser creativo y diseñar anuncios publicitarios, como la organización de transmisión o eventos en vivo. Si aun así no se ven mejoras, puede hacer nuevas recompensas a los inversores, incluso con la entrega inicial, mejorar las organizaciones existentes o proporcionar grandes recompensas por grandes inversiones en inversiones.

Si tenemos éxito al final de la campaña y logramos el objetivo, debemos agradecer a todos los inversores por su apoyo y entregar las recompensas prometidas. Si la campaña falla, también debes agradecer a los patrocinadores y explicar a los inversores cómo recuperarán sus donaciones.

Si existe la oportunidad de seguir apoyando el proyecto, se debe informar a los inversores, con la necesidad de analizar los errores que hicieron imposible el logro de la meta, teniendo en cuenta su corrección, así como la opción de eventualmente retomarlo. Para iniciar una campaña de tiempo.

2.4 Maneras de hacer CrowdFunding

En general, el crowdfunding tiene tres componentes diferentes. De una parte, hay emprendedores que necesitan financiamiento para implementar sus proyectos, y por otro lado hay personas que cubren estas necesidades de financiamiento. Finalmente, está la plataforma tecnológica, que facilita la comunicación entre innovadores y financiadores de proyectos.

La cofinanciación se realiza a través de campañas de Internet como una serie de mensajes enviados a través de plataformas tecnológicas para cofinanciar o crear un proyecto con un gran número de personas.

Porque la mayoría de los emprendedores solo pasan por un proceso. Si invierten colectivamente una o dos veces en su vida, es muy poco probable que puedan crear la misma experiencia y profesión que tienen plataformas tecnológicas que actúan como intermediarios imparciales entre empresarios y capitalistas.

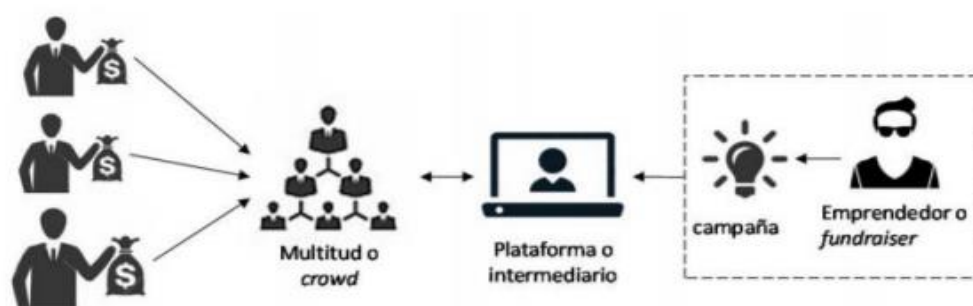
Al integrar sus campañas en las plataformas tecnológicas mencionadas anteriormente, los emprendedores quieren que las personas que ayuden al proyecto no solo trabajen juntas para recuperar algo, sino que también conozcan sus proyectos de adentro hacia afuera, se sientan parte de ellos y trabajen juntos para lograrlo.

2.3.1 Proceso para hacer Crowdfunding

El proceso para hacer Crowdfunding básicamente depende en tener una idea, conseguir los patrocinadores para esa idea a través de la difusión vía una plataforma creada en la internet el cual nos permita recaudar los fondos necesarios en el tiempo límite establecido para poder poner en marcha nuestra idea o proyecto.

A continuación, en la siguiente figura se muestra el proceso de cofinanciamiento con las partes involucradas en el proceso.

Figura 3. Proceso del Crowdfunding.



Fuente. Crowdfunding Bible.

2.3.2 ¿Cómo hacer Crowdfunding?

Existen diferentes maneras de hacer Crowdfunding, las cuales son: por Donación, por Recompensa, por Préstamo, y mediante Acciones.

En la siguiente tabla mostramos estos distintos tipos de crowdfunding desde la perspectiva de hacer cofinanciaciones.

Tabla 2. Maneras de hacer Crowdfunding.

TIPO	CONTRIBUCIÓN	RETORNO	MOTIVACIÓN DEL INVERSOR
Donación	Donación	Beneficios Intangibles	Labor Social
Recompensa	Donación-compra	Beneficios Intangibles	Combinación de Intrínseca con labor social, pero con el deseo de recompensa
Préstamo	Préstamo	Reembolso del préstamo con los intereses establecidos	Intrínseca, social y financiera
Acciones	Inversión	Se retorna la inversión en tiempo si el proyecto marcha bien.	Intrínseca, social y financiera

Fuente. Elaboración propia de informaciones recopiladas.

Como se muestra en la tabla más arriba hay varias formas de implementar este, y de hacer Crowdfunding. La inversión colectiva es actualmente el modelo basado en recompensas más exitoso en el que los participantes contribuyen a un proyecto y reciben recompensas no monetarias, como un producto o servicio. Estos productos pueden ser de tecnología, digital, diseño, cultura y / o ciencia.

Pero también podemos hallar otras formas de hacer crowdfunding y que también crecen rápidamente, como es el caso del tipo por acción, para quien el público en general recibe normalmente una parte del capital o de los beneficios de una empresa. Es decir, quienes donan a un proyecto a cambio reciben una participación en la empresa porque reciben un determinado porcentaje de su capital. Entonces estas personas se convierten en inversionistas de proyectos.

Por otro lado, contamos con el régimen de inversión colectiva de ayudas económicas sin fines de lucro. Esto ocurre especialmente con campañas solidarias o altruistas, como las de objetivos filantrópicos o personales, donde la persona que dona un determinado presupuesto a un proyecto lo hace sin recibir compensación por su disposición a participar en la campaña. Por ejemplo, se inició una campaña para ayudar a Puerto Rico después del Huracán María.

Finalmente, contamos con el crowdfunding que se realiza a través de préstamos, los cuales deben estar acorde con lo que establecen las leyes en donde el mismo pueda funcionar. Como se muestra en la tabla anterior, las personas actúan como prestamistas o inversores y luego reciben el retorno de la inversión, incluida una tasa de interés fija.

Sin embargo, puede darse el caso de que muchas de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) no conozcan los diferentes tipos de Crowdfunding y de qué manera pueden aprovechar la financiación a través de estos para llevar su negocio e empresa a un siguiente nivel.

Primero debemos evaluar la etapa en la que se encuentra nuestro negocio, y clasificarla de acuerdo a las siguientes facetas:

- **Fase de Inicio:** en esta etapa los primeros recursos con los que contamos son nuestros propios recursos, y en algunos casos alguna colaboración de un familiar o amigo cercano.
- **Temprana:** Aquí el emprendedor debe tener un prototipo del producto o servicio existente. Desea llevarlo al mercado, por lo que debe considerar cuántas de las audiencias que componen el mercado están interesadas en ese producto o servicio. El plan de inversión colectiva sirve como recompensa, ya que este interés puede confirmarse mediante la preventa después de que el seguidor haya comenzado la producción.
- **De Crecimiento:** En este punto, el proyecto ya ha sido aprobado y ya se ha completado. Bienes o servicios producidos mediante venta. Luego, la inversión colectiva a través de acciones (o inversiones) debe usarse para hacer crecer el proyecto. La razón principal es que habrá estadísticas de liquidación reales que proporcionarán a los inversores retornos reales y fiables para el plan de inversión. Sin la aprobación previa del bono de crowdfunding, cualquier campaña de inversión de crowdfunding seguirá siendo más especulativa.
- **De Expandirse:** Este proyecto ya se aceleró, es decir, inicia el proceso de crecimiento, aquí ya debe recurrirse al financiamiento colectivo de crédito. En este caso, los inversores asumirán menos riesgos que las acciones, por lo que el asesor enfatiza que una ronda de proyecto más grande debe indicarse mediante números de facturación suave para que puedan reembolsar el préstamo a los inversores que confían en el proyecto.

2.3.3 Fases del Crowdfunding

Dentro del proyecto del Crowdfunding, tenemos 4 fases, las cuales se muestran a continuación en la siguiente figura.

Figura 4. Fases del Proyecto.



Fuente. Guía del uso del Crowdfunding básico. 2018

Las dos partes de trabajo se expresan en el tipo de matriz seleccionada. Financiamiento colectivo, sin el cual las variables se pueden definir como: la precisión, un denominador común y la puntuación del proyecto. En caso de requerirlo, las Pequeñas y Medianas empresas tendrán que validar que tanto deben crear una comunidad (Crowd), es decir, analizar en qué medida un grupo de personas está interesado en el proyecto para convertirse en usuario, inversionista o consumidor, y, por otro lado, deben analizar la duración que tendrá el proyecto para llevarse a cabo.

De acuerdo a esta matriz, podrán elegir el método más indicado para encaminar el proyecto. Por otro lado, si el proyecto hace que se despierte en las personas un altruismo poblacional, se deberá entonces elegir el método por donación.

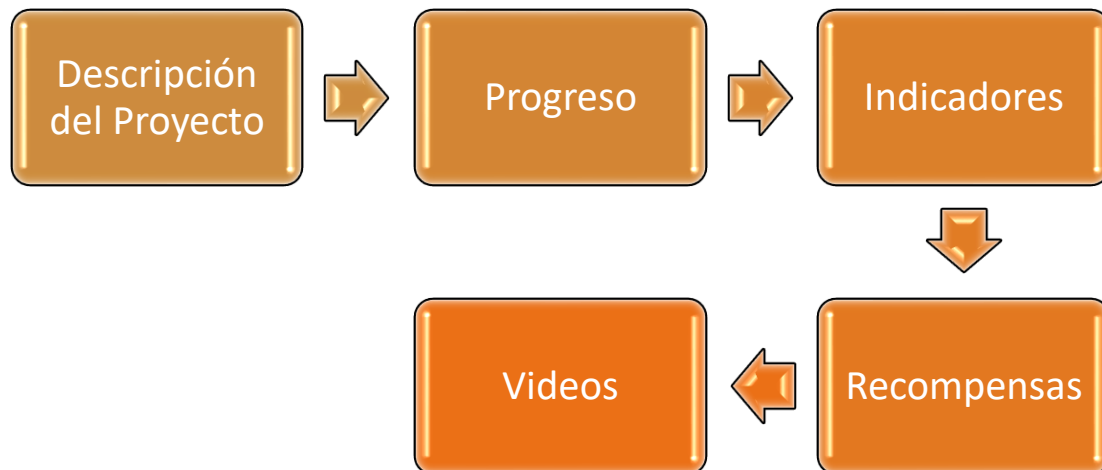
Otra de las maneras de hacer Crowdfunding es a través de las campañas colectivas de financiamiento, las cuales están diseñadas bajo una estructura sólida y que se es de fácil acceso en las plataformas disponibles.

En la siguiente figura vemos los principales elementos con los que nos encontramos en las campañas de Crowdfunding.

2.3.4 Campañas por Crowdfunding

En el proceso de las campañas para hacer Crowdfunding contamos con diferentes elementos, los cuales son Descripción del Proyecto, Progreso, Indicadores, Videos y Recompensas.

Figura 5. Principales elementos Campañas Crowdfunding



Fuente. Crowdfunding Bible.

- **Descripción del Proyecto:** El desarrollo de la campaña significa analizar qué y cómo se está desarrollando. Se desarrolla qué recursos se necesitan, a quién va dirigido el proyecto o la idea, qué tan rentable es el proyecto y qué imagen se transmite.
- **Progreso:** Cada campaña de crowdfunding tiene un objetivo de recaudación de fondos. Eso es todo. Es decir, la cantidad concreta que el

titular de la idea del proyecto quiere recaudar a través de una campaña de crowdfunding, para lo que se proponen e implementan acciones, con el objetivo de maximizar la recaudación. En la barra de progreso de la campaña de crowdfunding, verá la cantidad recaudada junto con el porcentaje.

- **Indicadores:** Los indicadores de campaña contienen datos diferentes en los cuales se encuentran: el monto recaudado, el porcentaje del fondo objetivo recaudado, el número de personas que aportan, donan, invierten o prestan al proyecto, según el tipo de plan de inversión colectiva y la duración del mismo.
- **Videos:** campañas de financiación masiva con videos atraen y recolectan más dinero que quienes no lo usan. Incluso un video de campaña puede generarle más del doble que los videos que no se fusionan. Un equipo de empleados debe aparecer en él y compartir los beneficios y recompensas ofrecidos para generar confianza y credibilidad. Además, debe ser un video muy directo para expresar la idea o proyecto, transmitir sentimientos y emociones, que además es el protagonista principal del proyecto ya que es el primer contacto de los usuarios con el mismo. Se recomienda que el video no dure más de un minuto y medio.
- **Recompensas:** El sistema de recompensas incluye la compensación que recibe.

El emprendedor debe proporcionar recursos a los inversores si contribuyen al proyecto. También depende del tipo de crowdfunding. Acconcia, a su vez, clasifica estas recompensas en tres grupos: Productos, servicios o experiencias Cabe destacar que los premios suelen estar divididos en varias secciones de participación y cada sección incluye al menos una recompensa. En otras palabras, cuantos más inversores de campaña participen, más recompensas recibirán.

Entre las maneras de hacer Crowdfunding podemos contar con cuatro etapas, las cuales nos ayudaran a tener una mejor organización y seguimiento del mismo. En la siguiente figura mostramos estas etapas.

2.3.5 Etapas del Crowdfunding

En el Crowdfunding contamos con tres etapas para lograr hacer el cofinanciamiento de los proyectos o ideas, los cuales son: Planificación, Preparación, Campaña y Poscampaña.

Figura 6. Etapas del Crowdfunding



Fuente. Elaboración propia.

- **Planificación:** Cuando el creador del proyecto decide que quería. Campaña financiera, debe pensar en la mejor manera de enviar al público para que estimule a la compañía a financiar el proyecto. Luego, este paso llega a un comerciante para evaluar si el proyecto se puede adaptar a la comunidad colectiva basada en la idea y el producto que desea a través de una campaña. La fase de planificación incluye las tareas de la campaña de

la campaña, identificando el estado y el diseño de una campaña de inversión colectiva. Es por eso que este paso incluye actividades como aproximación de la estrategia de campaña para la campaña y diseñando la misma determinación de canales de emisión y métodos para mejorar cada uno, la definición del grupo objetivo, instalando recompensas, la fecha de inicio y la conclusión de la campaña, a aspectos como la campaña y la transparencia.

- **Preparación:** Esta fase antes de la campaña debe estar unificando a la primera comunidad que se ha producido desde el proyecto, comenzará la campaña de inversión colectiva. Esto es importante en la etapa de preparación de que las notas de llamadas más cercanas en el proyecto o los constructores encuentran la idea de apoyarlos desde su establecimiento. En este punto, debe comenzar a conectar los medios en este punto para preparar un evento para las campañas de campaña y preparar comunicados de prensa proporcionando información a medios, sitios especializados y redes sociales dinámicas con publicaciones de proyectos. Y hacer listas para preparar mensajes reportar mensajes de la campaña comunitaria previamente sugerida antes de la sugerencia. Todas estas actividades serán de gran importancia para crear una base sólida para las personas que financiarán a través de emprendedores.
- **Campaña y Poscampaña:** Este paso representa un momento de verdad para garantizar el éxito. Es por eso que este es un trabajo importante en la campaña, dependiendo de cómo puedan imaginarse en el espíritu de los inversores, decisiones importantes para mejorar la descripción de la campaña, enfoque o intensidad de comunicación. Es necesario crear una conexión efectiva en la que, además, el creador de esta idea y equipo debe publicar todos sus niveles atractivos. Seguimiento de personas que colaboran con la campaña para obtener un buen nivel de financieros para hacer este proyecto, así como para ayudar a crear investigación. Durante

esta etapa, la conexión logra un papel central, por lo que el equipo debe centrarse en la conexión de la campaña y monitorear cada llamada. También será importante permanecer increíble y recibido de cada uno de sus comentarios y está en condiciones de resolver todas las dudas interesadas en las personas. Según esto, ya que los temas deciden financiar proyectos por su participación pueden dejar sugerencias, el proyecto estructural y del equipo debe considerarse y que se muestran comentarios como su sector financiero.

Cuando se ha completado la campaña, debemos considerar que habrá más adelante. Ya que debemos considerar que esto permanece para la sociedad. Este paso incluye todos los métodos de comunicación con los recursos de la campaña y la sociedad, que posteriormente se estableció. Una relación muy cercana debe mantenerse con ellos e informar a todos los inversores con un proyecto de recompensa, que ama la campaña, el tiempo de entrega y cómo los reciben. Aunque la comunicación con las personas que apoyan esta campaña, está garantizada para garantizar que la comunidad en este proyecto esté unida en cualquier punto de cada evento.

Un punto importante es evitar los retrasos en relación con la entrega de recompensas, no debemos olvidar que las causas inesperadas de forma imprevista hacen que la insatisfacción con aquellos que han apoyado este proyecto sea desagradable y hasta puedan llegar a la decisión de retirarnos el apoyo. De manera similar, es importante informar, aunque las fallas no se han seguido en este proceso, de modo que las personas que trabajaron juntas vean cómo han contribuido al crecimiento, por lo que la cooperación después de la campaña y muy activa ampliará la comunidad en torno al proyecto.

CAPITULO III.

PROPUESTA DE LAS VENTAJAS EN EL USO DEL CROWD FUNDING EN EL DESARROLLO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYME) EN LA REPUBLICA DOMINICANA

En este tercer capítulo se mostrará la ejecución del análisis de las ventajas del uso del Crowdfunding como una fuente de financiamiento para las Pequeñas y Medianas Empresas en la República Dominicana, dicho análisis nos ayudará a desglosar y ver las oportunidades que se encuentran en este sistema. De igual forma, estaremos hablando también de la situación actual de financiamiento de este sector, desglosaremos la plataforma de Jompéame que es la que actualmente se usa en la República Dominicana y mostraremos un análisis de las plataformas de donación, recompensa, préstamo e inversión.

3.1 Situación actual del financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) en República Dominicana

Las pequeñas y medianas empresas (PYME) son aquellas empresas que realizan actividades diversas y que pueden llegar a ponerse en marcha con cantidades no muy grandes de dinero en un corto o mediano plazo, estas usualmente cuentan con un número reducido de empleados y sus ingresos son moderados y van avanzando de acuerdo a la aceptación del mismo.

En República Dominicana, estas pequeñas empresas son más comunes que lo que podamos imaginar, pero para llevarlos a cabo es necesario solicitar financiaciones a instituciones financieras, o buscar inversionistas, en la mayoría de los casos no se cuenta con una buena plataforma para que se le otorguen préstamos o financiamiento, y los inversores son reacios a financiar porque no lo ven como rentable.

Muchas de las personas que dirigen estos proyectos son jóvenes o grupos. Personas marginadas para las que no cuentan con los recursos ni las garantías adecuadas, y en estos casos los bancos cuando se trata de pequeños proyectos sociales o de desarrollo los ven como que no son rentables y el obtener dinero en efectivo es casi imposible.

Es por esto que la inversión colectiva en República Dominicana puede tener tanto éxito por la oportunidad y la expansión que permite, no solo como una alternativa al financiamiento de estos casos sino también como un medio de reproducción para que más personas puedan participar y hacer conciencia de los problemas a nivel social. Y hacer que se sienta motivado para participar y colaborar.

Al realizar crowdfunding se promueven ideas, videojuegos, actividades de pintura y con el tiempo este sistema se ha convertido en una herramienta indispensable para financiar pequeños proyectos y pequeñas colaboraciones e iniciativas de desarrollo. Una gran parte de su atractivo es que acerca al empleado al proyecto y los ideales y acompaña el proceso de desarrollo en lugar de la financiación.

Siempre que se donan a iglesias a proyectos comunitarios, grupos que ayudan a comprar sillas en las aulas, recaudar fondos para las fiestas navideñas en las comunidades pobres o para los enfermos, y aquí hay Crowdfunding. República Dominicana ha estado haciendo este tipo de agrupaciones masivas durante años o incluso décadas, pero gracias a las nuevas tecnologías y la creación de plataformas online ha podido hacer precisamente eso, aunque a mayor escala, aunque hay variables que se deben mejorar, ya que frenan el crecimiento de estas plataformas.

Si bien la tecnología se ha convertido en un aliado perfecto para las operaciones diarias en República Dominicana, el crowdfunding es relativamente nuevo y menos conocido, por lo que puede resistir para empezar. Como expresión moderna, no hay mucha documentación o literatura al respecto.

La naturaleza académica del cofinanciamiento o Crowdfunding en República Dominicana incluye en realidad una plataforma de cofinanciamiento llamada Jompéame, que fue creada en agosto de 2013 gracias a un grupo de jóvenes que descubrieron la necesidad de construir una plataforma propia para República

Dominicana. Muchos dominicanos que tenían que financiar sus ideas o proyectos solían publicarlos en plataformas norteamericanas como Kickstarter, pero ahora se espera que se financien más ideas y proyectos nacionales con más participación o más plataformas.

Los expertos en la materia consideran que la financiación a granel es un método interesante. Convertir una idea en una realidad rentable y que si empresas reconocidas brindan apoyo a estas iniciativas sería un factor importante para que estas plataformas puedan crecer de manera muy positiva. Pero no se eliminan los inconvenientes y problemas que ahora enfrentan, como las dudas sobre su efectividad frente a la resistencia al apoyo inmediato, ya que al no ser proyectos tangibles inmediatamente se crea una desconfianza, además del riesgo que se corre por ser algo vía internet.

3.1.1 Análisis de la situación actual de las Pymes en República Dominicana

De acuerdo a informaciones publicadas por la Comisión Económica de América y el Caribe (CEPAL) las pequeñas y medianas empresas forman un importante componente en el desarrollo de economía dominicana, por las fuentes de empleos que generan, sin embargo, los ingresos recibidos y su productividad es bastante reducida en comparación con las empresas más desarrolladas.

Según la CEPAL existen alrededor de 1.5mm de Mipymes, que forman el 98% de las empresas en la República Dominicana, y generan más de 2mm de empleos, representando el 54% de la población aproximadamente.

El acceso a la financiación y la mejora del acceso al crédito para las PYME están estrechamente relacionados con un marco institucional y regulatorio favorable. En este sentido, República Dominicana ha cambiado mucho en los

últimos años, ampliando y fortaleciendo los canales tradicionales de acceso al crédito para pequeñas y medianas empresas y emprendedores dominicanos.

A nivel gubernamental, las PYME han implementado una serie de programas y medidas para aumentar la oferta y estimular la demanda de crédito. La reestructuración de BanReservas y su inclusión en el segmento MIPYMES resultó en un comportamiento colectivo que explotó en el resto del sistema bancario nacional, permitiendo la expansión de los recursos disponibles para las actividades comerciales.

Asimismo, el enfoque en este sector ha sido incrementado por instituciones como la Fundación Reservas del País, con presión sobre el financiamiento de los bancos secundarios, el Banco Agrícola y el Fondo Especial de Desarrollo Agropecuario (FEDA) con financiamiento de las Pymes del sector.

Asimismo, la transformación de la antigua unidad comercial e industrial en el Ministerio de Industria y Comercio y MIPYMES (MICM) ha mejorado la coordinación institucional y ha permitido que las empresas y las empresas se desarrollen en un enfoque transversal al público. Esto ha aumentado y al mismo tiempo reducido significativamente la estandarización de los programas gubernamentales para mejorar las operaciones comerciales. Doble uso indebido de recursos financieros, técnicos y humanos. Como resultado de estos cambios hoy hay cientos de actores que trabajan juntos al más alto nivel en varios objetivos políticos, incluida la mejora del acceso a la financiación.

Sin embargo, es recomendable enfatizar que, dado el desarrollo del sistema legal y regulatorio del país en los sectores bancario y financiero, aún existen barreras estructurales que dificultan el endeudamiento de las empresas. Por esta razón, como parte de los esfuerzos y con el fin de mejorar el entorno empresarial de las pequeñas y medianas empresas y los empresarios nacionales, se han

llevado a cabo varias reformas normativas para flexibilizar y hacer más eficiente el marco legal del financiamiento bancario en el país.

El objetivo principal es mejorar el entorno de las garantías inmobiliarias y tratar de trabajar con las autoridades para ampliar la lista existente de propiedades que los empresarios y las personas pueden proporcionar como garantía para préstamos bancarios. El sistema de Garantías está presente en muchos países como Colombia, Chile, El Salvador y México, y tiene un impacto directo en el costo de los préstamos a los dueños de negocios. Si bien la gestión del dinero y las finanzas ha avanzado mucho en la integración de más personas y empresas en el sistema financiero, se necesitan reglas específicas que coincidan con la vieja realidad de la mayoría de las pymes.

Otros cambios que hacen con el fin de mejorar las garantías las cuales son una de las principales barreras de acceso al crédito en las pequeñas y medianas empresas son la Ley de Garantía Mutua y el Fondo Nacional de Garantía de Crédito. Ambos instrumentos, a excepción de la Ley de Garantías Móviles, utilizan garantías frente a entidades financieras como garantía de préstamos. El primero es una garantía de la participación mínima de la empresa en la empresa, lo que garantiza el financiamiento bancario de la empresa, mientras que el segundo está garantizado por la empresa sin participación directa, pero se compra a un fondo público de contraparte para la mejora crediticia.

3.2 Análisis de las ventajas y efectos del uso del Crowdfunding en las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) en la República Dominicana

En este punto vamos a ver las diferentes ventajas y efectos que se pueden presentar con el uso de Crowdfunding en las Pequeñas y Medianas Empresas en la República Dominicana. Para lo cual estaremos realizando un análisis de los diferentes sistemas de cofinanciamiento, y también estaremos viendo cómo

funciona y para qué sirve la plataforma Jompéame que es la que actualmente se utiliza en la República Dominicana.

Durante todo este trabajo de investigación hemos visto el Crowdfunding desde diferentes ángulos, y hemos podido notar que no todo es favorable en este método. En este apartado estaremos hablando como ha impactado en la República Dominicana, entre estos los beneficios y las debilidades o desventajas de mejora que esta herramienta aún presenta en nuestro país.

Iniciando con los **beneficios**, se pueden mencionar las siguientes;

- Esta es una forma rápida y sencilla de obtener financiación para proyectos y Ideas, gracias en parte a la difusión de información en línea.
- Facilita de forma innovadora la financiación de proyectos sociales con pequeñas aportaciones, que de otro modo no sería posible y, por lo tanto, ayuda al desarrollo comunitario.
- Permite a los inversores acercarse a la financiación de los proyectos que creen que son. Identifica y va más allá de la relación contribuyente-empresario, más allá de lo que logra. promoviendo el principio de participación.
- Facilidades de financiamiento sin hacer deudas.
- Construir y fortalecer relaciones con nuevos actores, ya sean contribuyentes u otros.
- Promover las ideas a un menor costo de publicidad.

- Las financiaciones pueden provenir desde cualquier lado.
- Más allá de recaudar dinero, cuando se tiene éxito en un proyecto es más abierta la atención del público, los medios y de esta manera se puede escalar a un nivel mayor.

En cuanto a las **debilidades** que aún se presentan en la República Dominicana con respecto al Crowdfunding tenemos las siguientes;

- Hay muy poca publicidad del Crowdfunding, y pocas personas conocen acerca de este método de financiación.
- La credibilidad no está fortificada, aquí serían muy pocas las personas que querrían aportar a un proyecto por internet sin tener fuentes legales o garantías reales que le aseguren la inversión que están haciendo
- Existe el miedo al fraude o engaño, ya que pueden darse situaciones en que el dinero recaudo se utilice en otros fines diferentes a los planteados, y como este proceso aún no está regulado en la República Dominicana, no se sabría cómo llevar el caso ante la justicia.
- Si no se tiene un enfoque claro del proyecto, el mismo no tendría éxito y podría no llegar a funcionar.
- El Crowdfunding se puede utilizar para obras públicas o estatales, pero por la falta de conocimiento, normativas y regulaciones no se tiene una actividad del mismo activa.

Si bien el crowdfunding es una interesante fuente de financiación para el Sector de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) y aquellos interesados en

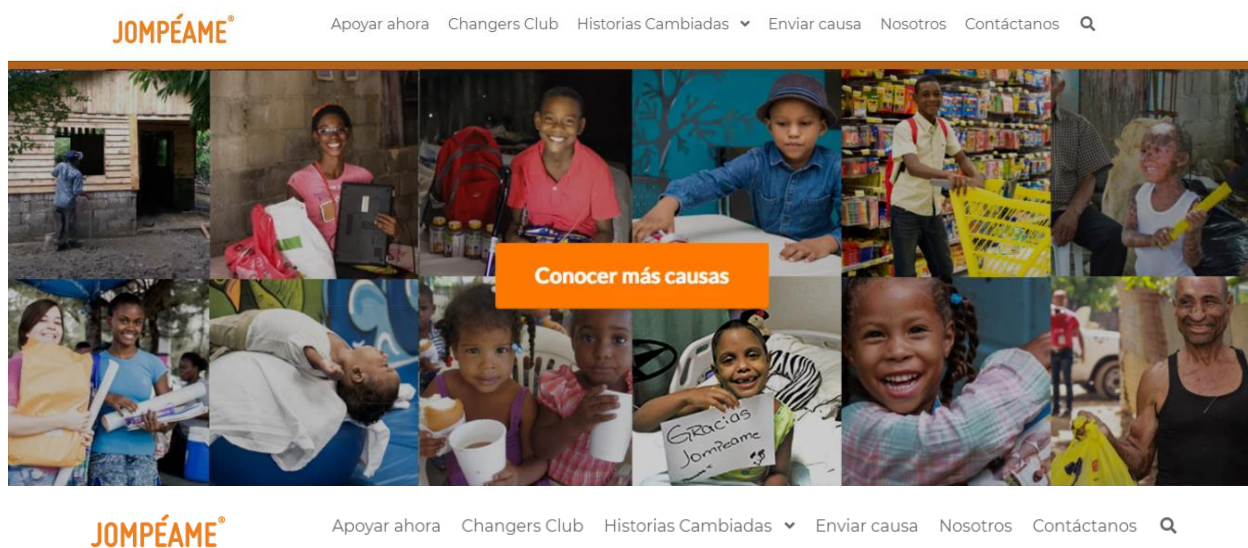
ofrecer proyectos de bienestar social, es necesario tener en cuenta los factores que respaldan esta buena voluntad a pesar de Internet y el acceso a las redes sociales que son accesibles para casi todos, aquí habría que ser cautelosos. Existen peligros y desconfianza en el mundo digital que los dominicanos aún no pueden evitar o tomar medidas de seguridad para tranquilizarlos. Internet es para todos, pero la cultura de uso no es segura y muchas personas y organizaciones continuarán optando por no participar en inversiones colectivas hasta que esto sea regulado y regido por la ley.

3.2.1 Plataforma Jompéame de CrowdFunding en República Dominicana

La plataforma Jompéame es la primera plataforma creada en la República Dominicana y que se maneja con el método de Crowdfunding. La misma inició en el mes de agosto del año 2014, motivada por un grupo de jóvenes visionarios, los cuales fueron inspirados por una actividad realizada en Santo Domingo que fue patrocinada por Microsoft, la cual tuvo como nombre Startup Weekend, y en este evento este grupo de jóvenes mostraron su idea y presentaron esta plataforma oficialmente.

Actualmente esta plataforma ha recaudado alrededor de RD\$20,000,000.00 de pesos desde el 2015 a la fecha, ayudando a más de 300 causas y alrededor de 6mil personas, con aportes de más de 11 mil contribuidores,

Este modelo se basa en recompensas de crowdfunding donde: Por ejemplo, los empleados reciben beneficios o recompensas no monetarias, ya sea por un producto o servicio o por paquetes promocionales.



¿Por qué donar en Jompéame.com?



Cambias Vidas :)

Cada aporte tiene un gran impacto para las familias, niños y ancianos involucrados. Publicamos las entregas de cada causa y puedes conocerlas todas [aquí](#).



Verificación

Las causas provienen de nuestro [formulario vía web](#) y redes sociales. Al subirse a la plataforma, ya han sido vetadas por el [Equipo](#).



Transparencia y Seguridad

Cada causa tiene un medidor que va registrando cuánto se ha donado y lo recaudado se utiliza específicamente para lo que se indicó.

Figura 7. Plataforma Jompéame

Fuente. <https://www.jompeame.com>, consultado en Noviembre 2021

Para subir o publicar una idea en esta plataforma, el emprendedor presenta su idea junto con un video explicativo y una lista de precios, el equipo de Jompéame aprueba la idea y la publica en la plataforma. Una vez publicado, puede comenzar a promocionarlo en las redes sociales. Las partes interesadas apoyarán su idea y realizarán sus donaciones.

Se pueden enviar proyectos y planes a la plataforma Jompéame desde cualquier lugar, para aceptarlos solo se hace una validación de los antecedentes penales de la persona que somete la idea y si tiene mayoría de edad.

Los proyectos presentados suelen ser de carácter social o empresarial, el tiempo y la cantidad recaudada están determinados por emprendedores, por un máximo de 90 días.



Figura 8. Causas Sociales que se pueden apoyar en la Plataforma Jompéame.

Fuente. <https://www.jompeame.com/causas>, consultado en Noviembre 2021

A continuación, se muestra una de las primeras campañas de Crowdfunding realizada a través de la plataforma Jompéame en la República Dominicana la cual se basaba en "Dar regalos". Un cuaderno para un niño de mi zona, una campaña de recolección de útiles escolares para niños de escasos recursos en una de las provincias más pobres de República Dominicana, en este caso para Hato Mayor del Rey.





“Regala un cuaderno a un niño de mi barrio”



 Apoya
  Emprende

 Ayuda Blog EN|ES Registrarte Iniciar sesión

Oohh yeah!

Estás solo a pocos pasos de hacer la diferencia y ser parte de este proyecto.

¿Con cuánto quieres contribuir?

RD\$

✓

Tu eliges el pago :) iniciando con RD\$100, cualquier monto es genial.



Selecciona tu recompensa

☒ No quiero una recompensa

Gracias. Yo solo quiero ayudar el proyecto.

☐ Yo quiero que mi donación sea anónima.

REVISA Y PROCEDE A CAJA

Regala un cuaderno para un niño de mi barrio



por **Regalacuadernos**

88 días restantes

Yo quiero donar, ¿qué sigue?

- ¿Cómo puedo apoyar este proyecto?
- ¿Cuándo se efectúa el pago?
- ¿Cómo obtengo mi recompensa?

Figura 9. Recaudación de fondos para útiles escolares de niños de Hato Mayor del Rey. **Fuente.** <https://medium.com/causas-jompeame/regala-un-cuaderno-a-un-niño-de-mi-barrio>.

Esta campaña viene con una recompensa flexible con un modelo colectivo, lo que significa que quien de su aporte tiene una opción de donación y recompensa o no, si se prefiere.

Por otro lado, lleva un máximo de 90 días y depende del método. Todo o nada se fija con una meta de 500,00 pesos dominicanos. Muchos niños son el objetivo de estos útiles escolares, los cuales son de Padres huérfanos que viven con abuelos enfermos y débiles para poder darles las herramientas que son imprescindibles para la educación, niños con sueños e ilusiones para estudiar y tener un trabajo, pero sin ayuda ni apoyo, y más en pueblos pequeños y alejados. Es por ello que un grupo de jóvenes decidió poner en marcha esta campaña para ayudar a los niños a conseguir libros, lápices y cuadernos y que más personas que desconozcan este hecho puedan informarse y participar a través de la plataforma online.

Podemos finalizar indicando que el Crowdfunding es un apoyo positivo para programas y proyectos de naturaleza social y que ayudan a al desarrollo. Los proyectos sociales que son trabajados en esta plataforma de Jompéame deben contar con dos condiciones: 1) debe ser un proyecto que no busque lucrarse la persona que plantee la iniciativa, 2) que busque el bienestar de la comunidad o social.

Ya conforme a la comisión que cobra la plataforma es un porcentaje fijo de un 5%, aun no se haya llegado a la meta indicada.

Jompéame cuenta con dos formas de recaudación, los cuales son:

- 1- **Flexibilidad en la recaudación**, aquí no se toma en cuenta lo que se haya recaudado hasta la fecha limite planteada. En este método se entrega la suma que se haya recolectado, y ya luego se pueden buscar otros medios para conseguir el monto restante.

- 2- **Todo o Nada**, Aquí es lo opuesto al anterior, si la causa no llega a la meta en el límite de tiempo establecido, se les devuelve el dinero a los aportantes.

Marco Legal

Esta plataforma Jompéame se rige por la Ley 126-02 la cual trata el Comercio Online o por internet de la República Dominicana. La misma establece que estos proyectos, aunque sean manejados por internet, deben pagar el ITBIS que corresponda por cada movimiento realizado.

Requisitos para colocar un proyecto

Al momento de colocar un proyecto en la plataforma Jompéame, se deben tener en cuenta los siguientes requisitos:

Tabla. 3 Requisitos para colocar un proyecto en Jompéame.

a)	La persona o empresa autor del proyecto no puede tener antecedentes penales.
b)	El proyecto debe ser de carácter emprendedor o social, debe tener clara la meta de recaudación y el tiempo que tomará recaudar dicho dinero.
c)	El proyecto debe tener un video que describa el proyecto y atraiga la atención de los contribuyentes.
d)	Se debe tener una descripción del proyecto que explique el manejo de los fondos y ofrezca mayores detalles del producto o servicio (No debe incluir detalles técnicos). Es importante aclarar el porqué del proyecto.
e)	El proyecto debe poseer una página en Facebook, Twitter o cualquier red social con al menos 100 likes (me gusta) o seguidores. O haberse presentado en al menos 1 programa de radio, tv o cualquier medio de comunicación.

Fuente. <http://www.jompeame.com/blog/faq>

El equipo de Jompéame dice que es difícil difundir sus ideas y proyectos en esta plataforma porque las personas no tienen una idea clara de cómo funcionan los planes de inversión colectiva y quieren recaudar fondos de inmediato. En cuanto a la participación de personas en los proyectos presentados en la plataforma, el equipo experimentó un buen apoyo y acogida, y comentan que han logrado que más de 100 personas apoyen distintas iniciativas.

Una de las principales razones para restringir el desarrollo de planes de inversión colectiva es: Miedo y desconfianza en las transacciones online. Este miedo y desconfianza se debe a nuestra falta de información al respecto y nuestra falta de promoción de una cultura digital más segura. Las compras online siguen siendo un problema en República Dominicana, la gente le tiene miedo y no sabe cómo hacerlo.

Para que el cofinanciamiento en República Dominicana sea más exitoso, es imprescindible que se le dé más publicidad al comercio electrónico, ya que es evidente que necesita mejoras adicionales para generar confianza con la comunidad para que puedan realizar pagos en línea sin miedo. Debido a esto, y a la necesidad de brindar otra forma para que las personas recauden dinero sin deudas, se creó la plataforma Jompéame.

Se espera que en un futuro no muy lejano las plataformas de Crowdfunding sean de más aceptación en la República Dominicana, y que a parte del método de donaciones sin fines de lucro se puedan realizar plataformas que sirvan para apoyar el desarrollo y crecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas en la República Dominicana.

Análisis de las diferentes Plataformas

En esta siguiente parte, analizaremos algunas de las plataformas de crowdfunding de acuerdo a los cuatro tipos disponibles; Donación, Recompensa, Préstamo e inversiones, en función de la información que se publican en su sitio en la web.

3.2.2 Análisis del sistema de Donación

- **Teaming:** La plataforma del equipo o teaming comenzó en 1998 con la filosofía de que si muchas personas participan y donan 1 € al mes para un objetivo social elegido, se pueden lograr grandes cosas. Cada usuario de la plataforma puede crear una página de grupo donde puede presentar y promover un proyecto social para el que sea solicitado un presupuesto, en este punto alguien acepta unirse al grupo y pagar un euro al mes.

Finalmente, la plataforma transfiere dinero a la cuenta corriente relacionado a la causa del problema social sin pedir comisión a los organizadores. Hasta la fecha, Teaming tiene más de 452,655 miembros o donantes, alrededor de 13,018 grupos comunitarios o metas sociales, y ha recaudado un total de EUR\$ 30,500,080.00 desde sus inicios, según el sitio web, y para el mes de octubre del 2021 se han recaudado EUR\$ 644,037.00 solamente.

- **Migranodearena;** esta es una plataforma líder en España, de solidaridad y fácil de usar y acceder a todos los que desean ayudar a un problema social, un grupo. El objetivo es contratar el presupuesto de las organizaciones no gubernamentales, lo que facilita este nuevo método para proporcionar granito con un problema social. Esto funciona de la siguiente manera: Tan pronto como la persona haga la iniciativa de ayudar a las organizaciones no gubernamentales, se crea un desafío en

la solidaridad a través de MigRanodearena.org y apunta a todas las familias, amigos y conocidos. Se comparte. En migranodearena.org, cualquier persona que quiera donar a organizaciones no gubernamentales. Esta ley se recopila mensualmente por cada mes, y luego el 4% del Comité invierte para mejorar el sistema tecnológico y brindar servicios. El fin de la misma es crear un efecto de multiplicación de la asistencia social.

- **Microdonaciones:** La plataforma diseñada por hazlopossible se ha desarrollado como una unión entre organizaciones no gubernamentales que necesitan financiamiento para proyectos, solidaridad y personas que desean ayudar a un mundo más estable. Para este proyecto, que debe publicarse en esta plataforma, deben ser proporcionados por organizaciones que estén formadas y legalmente presentes en España, así como los objetivos sociales. Además, debe ayudar a la sostenibilidad real y la sostenibilidad a largo plazo y tener un toque innovador que sean más atractivos y más cercanos a las personas que desean donar. Varios proyectos pueden ser procedimientos sociales con personas no convencionales, cooperación con la población de países en desarrollo, así como los medios de comunicación. Medio ambiente, emergencias humanitarias. El período en que las organizaciones no gubernamentales deberían alcanzar el financiamiento son de 39 días, es todo o nada, por lo que es sumamente importante que se pueda alcanzar el 100% de los objetivos, de lo contrario, el presupuesto se enviará a los accionistas. Desde su inicio, la plataforma ha recopilado más de \$349k euros para promover 170 proyectos de solidaridad.

3.2.3 Análisis del sistema de Recompensa

- **Kickstarter:** La primera plataforma de bonificación en la historia del crowdfunding. Es una "plataforma que brinda a artistas, músicos, cineastas, diseñadores y otros creativos los recursos y el apoyo que necesitan para convertir sus ideas en realidad". Kickstarter es todo o nada. Tú decides cuánto dinero quieres financiar. Días de proyecto y recogida, que no pueden ser superiores a 60 días, aunque se recomienda no superar los 30 días ya que las posibilidades de éxito son mayores. Después de recibir el presupuesto, la plataforma registrará la cantidad que contribuyeron sus contribuyentes y cobrando el 5% de la cantidad recaudada como fondo. En caso de no recaudar la suma objetivo, Kickstarter no enviará ningún dinero a los contribuyentes y no cobrará ninguna comisión. Kickstarter es el líder indiscutible mundialmente del Crowdfunding. Esta plataforma de financiación fue formada en abril de 2009, y al 2021 más de 20mm de personas han aportado para un total de 212,277 proyectos, reuniendo alrededor de \$6,266 mm de dólares.
- **Ulule:** Esta plataforma fue fundada en 2010 y fue la cuna de la primera plataforma de crowdfunding en Europa. Esta plataforma le permite descubrir grandes proyectos y darles vida. Cuando se publica un proyecto de recaudación de fondos, se establece la cantidad mínima y el momento de la campaña de recaudación de fondos. Solo se financian los proyectos que alcanzan o superan este mínimo. Ulule ofrece dos opciones para la recaudación de fondos: el promotor puede especificar una cantidad de donación o bien, la cantidad de artículos a la venta, en este caso el precio y la primera venta mínima son necesarios para implementar el producto /idea. Ulule cobra una tarifa de 8% para pagos con tarjeta (la comisión por pago a través de PayPal es menor -5%) e incluye todos los servicios, asesoría y beneficios de plataforma. Esta comisión se deduce de los ingresos totales si: el proyecto tiene éxito. En los 11 años transcurridos desde su lanzamiento,

se han financiado con éxito 38,379 proyectos con más de 225 millones de euros y la plataforma cuenta con más de 4mm de usuarios registrados.

- **Goteo:** La plataforma nació en España en 2011 y se define como ciudadano y sistema operativo cooperativo para la cooperación para proyectos educativos, sociales, culturales y tecnológicos que siempre están acompañados por los principios de transparencia, progreso y mejora de la sociedad. Como el pastel de inicio o la superposición, el proyecto solo ha sido financiado como objetivo a tiempo. Sin embargo, hay algunas características que la diferencia entre el resto de los sistemas operativos, es que, además de la capacidad de ayudar a un proyecto al proporcionar un cierto importe, los proyectos también pueden ayudarlo con su ayuda, por ejemplo, la cooperación en la creación de una página web., materiales presentes, Construcción o contribuciones solo en distribución. Para su durabilidad económica, gane el 4% del monto total recopilado por cada proyecto. Si el valor está de acuerdo con el costo de las transacciones bancarias derivadas de la campaña. Desde su inicio en 2011 hasta la fecha, más de 14 millones de euros se han recaudado con éxito apoyando a diversos proyectos.

3.2.4 Análisis del sistema de Préstamo

- **MytripleA:** Esta es la primera plataforma para el grupo colectivo con una licencia de pago proporcionada por el Ministerio de Economía y la supervisión del Banco o España. MyTriple, fue creada en abril de 2015, y la misma es un punto de encuentro para las pequeñas empresas, ya que reciben préstamos directos de inversionistas o personas o compañías que están listos para obtener su dinero en mejores condiciones que la banca de una manera simple y rápida.

El manejo es el siguiente: recibe solicitudes de financiamiento que se analizan y solo las que pasan el análisis de riesgos, son incluidas en el

en el renglón de mercado. En esta sección, los inversores pueden elegir el proyecto que desea financiar. Y la última, pero no menos importante, si se necesita la cantidad, y el acuerdo de préstamo está firmado, en ese mismo día, reciben las pequeñas y medianas empresas la transferencia, mientras que los inversores comienzan a producir rentabilidad. Esta plataforma es el responsable de cargar la cuota en el banco e ir directamente a los inversores, incluidos intereses y el capital. Los inversores están exentos de cualquier pago de comisión que cobre la plataforma, y para las personas o proyectos que se les realiza el préstamo tienen el deber de pagar el 3% al año en el monto del préstamo. En los primeros 8 meses de vida, MyTriple distribuyó más de 1 millones y medio de euros, y 70 proyectos, ganándose la credibilidad de más de 750 inversores. A la fecha se han prestado alrededor de \$140 mm de euros.

- **Arboribus:** Esta plataforma fue creada en 2012 y tiene como objetivo solucionar los problemas de financiación de las pequeñas y medianas empresas, a través de un sistema de información transparente, Esto permite a las personas elegir qué empresas prestar, en qué medida y en qué condiciones, lo que se traduce en un acceso más rápido a fuentes alternativas de financiación y en mejores condiciones que sus instituciones financieras habituales. Arboribus financia empresas de renombre que crean riqueza y puestos de trabajo, mientras que los inversores pequeños o grandes obtienen un buen rendimiento de su dinero. En términos de rendimiento, es muy simple. El primer paso es solicitar un préstamo mediante un formulario que siempre indica el monto y la duración del reembolso. La plataforma verifica la solicitud y responde dentro de las 48 horas. Una vez que la solicitud de préstamo ha sido aprobada por Arboribus, automáticamente ingresa a un proceso de subasta en el que todos se registran en la plataforma durante 21 días. Puede ofrecer dinero con el beneficio que desee.

Cuando las ofertas alcanzan el monto requerido por la empresa, se descartan las ofertas con mayor interés. Como una cuestión de hecho tan pronto como se alcanza el monto de financiamiento requerido, las mejores ofertas se combinan en una oferta de préstamo y el solicitante puede decidir si finalizar la subasta o intentar completar los 21 días otorgados para obtener una mejor tasa de interés. Una vez recibida la cantidad solicitada, se le pagará en un plazo de dos días.

El usuario a quien se le presta realiza el pago a plazos en Arboribus cuando se reciben los datos especificados. Esta plataforma recibe una tarifa de administración que: Al inicio del período de amortización mensual, entre el 1% y el 1,25% anual se compensan con el valor nominal del préstamo diferido. Ya en los 9 años que lleva funcionando esta plataforma se han prestado más de \$19mm de euros.

3.2.5 Análisis del sistema de Inversión

- **CrowdCube:** Apoyado y controlado por el mercado nacional y de valores de Europa, son una plataforma de inversión colectiva. La compañía (puesta en marcha o PYME) calcula la cantidad de presupuestos que necesitan implementar su proyecto y mostrarlo en un plan de negocios y financiero y la información de CrowdCube que recibe y, en la precisión, recibe el punto de inversión. Tan pronto como se acepte la sugerencia, las disposiciones del personal han implementado información sobre su sitio web para que los usuarios que deseen invertir en la empresa puedan compartir su participación y aceptar la participación en el capital futuro de la empresa. Cuando finalmente se llega a la meta de la compañía, esta plataforma transmite información legal para los inversores para evaluar, y en última instancia, para que los contratos entre los inversores y las empresas sean válidos, después de 14 días de este tiempo, la posición la cantidad cometida por cualquier inversor es válida. En caso de éxito, la comisión que se debe pagar en esta plataforma es de 6.0% más impuestos.

Desde su inicio en 2011, CrowdCube ha invertido en particular más de \$1billion de euros y cuenta con 1.2mm de miembros.

- **SociosInversores:** Es una plataforma que es fácil de contactar a los inversores con promotores de negocios con alto potencial de crecimiento. Los inversores ayudan a las publicaciones o las compañías que están buscando financiamiento. Para proyectos aceptados y publicados en Sociosinversters, los modelos de vida deben tener capacidad y crecimiento aceptables para proporcionar rentabilidad a los inversores. Esta Plataforma tiene espacio en la inversión en línea de los promotores de alta seguridad y los inversores pueden mantener conversaciones y negociaciones en las llamadas tablas de negociación, en las que todas las charlas son posibles en el futuro. Las campañas de financiamiento son diferentes de 3 a 6 meses, si la campaña actualmente no gana el 90% del capital total, devuelve la plataforma de accionistas sin costo alguno. Para iniciar la campaña para financiar las páginas, debe pagar por un precio de € 300 a tres meses o 450 euros en el semestre (incluidos los impuestos) con el análisis de los documentos del proyecto, asesoramiento en la campaña y publicaciones en Internet. Por otro lado, sobre el éxito, el 5% se cobra del costo como comisión de la plataforma más impuestos, Esta plataforma al día de hoy cuenta con 35k inversionistas y ha invertido alrededor de \$35mm de euros en proyectos financiados.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

En este trabajo de investigación vimos a detalle el sistema de financiamiento mediante el Crowdfunding y pudimos observar que es primordial el buen uso de las herramientas tecnológicas para que estas plataformas tengan la debida calidad y aceptación deseada. Ya que al final si no se le da una buena publicidad al proyecto o a la idea que deseemos desarrollar el mismo puede no llegar a funcionar, sino se realizan las aportaciones necesarias.

Estuvimos tratando y desglosando los conceptos básicos acerca del Crowdfunding, de forma tal que cualquier usuario al momento de leer este trabajo comprenda de manera clara y fácil que es hacer Crowdfunding.

De igual modo, presentamos una breve reseña de los inicios del Crowdfunding, conocido anteriormente como Microfinanciación, y además de los beneficios que se pueden tener al colocar un proyecto en una de las plataformas de Crowdfunding, así como las desventajas que se pueden presentar.

El Crowdfunding continua creciendo y desplazándose a muchos lugares, pero en el caso de la República Dominicana todavía no contamos con plataformas creadas en el país que ayuden a las financiaciones de proyectos de acuerdo a los tipos de Recompensa, o Inversiones por ejemplo, aquí solo contamos con una sola plataforma llamada Jompéame que se centra únicamente en hacer recaudaciones o donaciones que luego son pasadas a instituciones sin fines de lucro, a personas que necesiten alguna operación o ayuda económica, pero básicamente para financiar proyectos todavía no contamos con las regulaciones en el marco de lo legal, ni con la preparación para poder invertir en asesorías que nos permitan determinar cuándo se está realizando Fraude y que el proyecto no es algo duradero.

En consultas realizadas en la página de Google Trends pudimos observar que el porcentaje de búsqueda que tiene el Crowdfunding en la República Dominicana es muy bajito, por lo que podemos decir que la sociedad dominicana no está empapada de esta herramienta y no conoce las facilidades que pueden obtener a través de estas plataformas de Crowdfunding.

La financiación colectiva es una nueva alternativa a las tecnologías de la comunicación que está revolucionando y cambiando el mundo financiero. A raíz de esto podemos decir, que no hay mucha evidencia o literatura científica sobre el crowdfunding en República Dominicana.

Con el análisis realizado sobre las ventajas y efectos del uso del Crowdfunding en la República Dominicana para las Pequeñas y Medianas Empresas, podemos denotar que aportaría en gran manera al crecimiento de este sector en nuestro país, debido a que los financiamientos de las pequeñas y medianas empresas, aunque bien es cierto que se vienen trabajando en programas para mejorar y ayudar al crecimiento de estas, aun se tienen ciertos límites en el proceso de financiamiento, y no todas aplican para el mismo.

Sin Embargo, con las plataformas de Crowdfunding pudiera haber resultados positivos, ya que como bien estuvimos viendo se tratan de aportaciones de diversas personas y que pueden estar desde cualquier lugar, sería más fácil recolectar esa cantidad que necesitamos para poner en práctica nuestra idea o proyecto, o para ampliar nuestro negocio, siendo esto una de las ventajas más importantes que pudimos notar en el método del Crowdfunding. Estas aportaciones no solo permiten que se puedan ayudar a personas vulnerables y con pocos recursos, sino que en un futuro en la República Dominicana pudieran llegar a impactar positivamente la sociedad y el desarrollo del país.

RECOMENDACIONES

- Implementar más plataformas de Crowdfunding en República Dominicana y promover el uso de estas para que las pequeñas y medianas empresas (PYME) tengan más oportunidades de desarrollo.
- Promover el comercio electrónico en la República Dominicana para que genere más credibilidad en la ciudadanía y que puedan apoyar este tipo de plataformas sin tabúes ni miedos.
- Aportar en el desarrollo y formulaciones de regulaciones, políticas y estándares en la República dominicana que hagan las transacciones en herramientas de Crowdfunding más seguras. Sabemos que el Crowdfunding es una herramienta que posee las cualidades de poder identificar qué proyectos tendrán futuro y cuáles no, ya que inmediatamente proponemos una idea podemos ver la aceptación del público y ahí rápidamente podemos cambiar de enfoque o mejorar nuestro proyecto. En caso de que no tenga éxito podemos volver a subir la idea mejorada.
- Es importante tener en cuenta que a la hora de subir un proyecto nuevo a las plataformas de Crowdfunding debemos tener claro que perseguimos con el proyecto, a donde queremos llegar, también debemos ser ágiles en las realizaciones de publicidades, ya que nos pueden llegar a robar la idea si está en etapa muy prematura, y la misma quede sin efecto y no llegue a realizarse. En este sentido, sería bueno que los emprendedores a través de la plataforma pudieran firmar algún acuerdo de derecho de autor o patentar su idea, para evitar que la misma sea usada.
- En cuanto a las diferentes formas de recaudar fondos, es cierto que es práctico en aquellos casos donde no importa la cantidad recaudada te la pasan para invertir en el proyecto, pero aquí sería recomendable que todas

las plataformas aplicaran el método todo o nada, porque de esta forma si yo no recaudo la cantidad que necesito la devuelvo a los inversionistas y se evitarían muchos conflictos en cuanto a las recompensas esperadas por los inversionistas.

BIBLIOGRAFIA

Scott Steinberg con Rusel Demaria (2012). The Crowdfunding Bible: How to raise money for any startup, video game, or project. Editado por Jon Kimmich.

David M. Freedman and Mathew R. Nutting (2015). Breve Historia del Crowdfunding: Incluyendo plataformas de recompensas, donaciones y deudas. Actualizado en noviembre 2015.

Historia del Crowdfunding (1997-2013). Diario de Ciencia y Tecnología ´´La Flecha´´. <https://laflecha.net/historia-del-crowdfunding/>. Consultado en octubre 2021.

Jorge Alberto Padilla Sánchez (2019). CrowdFunding: Análisis del marco Regulatorio de la financiación colaborativa en Colombia.

Smartsoft (2021). Los riesgos del Crowdfunding y su posible asociación con el fraude y el LA/FT. <https://smartsoftint.com/los-riesgos-del-crowdfunding-y-su-posible-asociacion-con-el-fraude-y-el-la-ft/>. Consultado en octubre 2021.

Quora, Inc. (2021). ¿El CrowdFunding es confinable? <https://es.quora.com/El-crowdfunding-es-confiable>. Consultado en octubre 2021.

Ministerio de Industria y Comercio y Mipymes en República Dominicana (2018). Instrumentos de financiamiento existentes en República Dominicana. http://www.proyectomesoamerica.org:8081/phocadownloadpap/Foro_junio2018/Presentaciones_dia1/8.%20REPUBLICA%20DOMINICANA.pdf.

Periódico El Dinero (2021). Sector Financiero impulsa a Mipymes dominicanas con programas especiales. <https://eldinero.com.do/168643/sector-financiero-impulsa-a-mipymes-dominicanas-con-programas-especiales/>

Impulsa Popular (2021). Clasificación de las Pymes en la República Dominicana.
<https://www.impulsapopular.com/gerencia/clasificacion-de-las-pymes-en-republica-dominicana/>

Consejo Nacional de Promoción y Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Promipyme) (enero 2021). Plan estratégico banca solidaria 2021-2024.

Lina Marcela González Jején (2021). Impacto Socioeconómico de las Pymes en la República Dominicana. Universidad de Colombia.