



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Crowdfunding como medio alternativo de financiamiento en las pequeñas  
empresas. Revisión sistemática

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

Licenciado en Administración

**AUTORES:**

Aliaga Armas, Blanca Elizabeth (ORCID: 0000-0003-4889-4261)

Cabezas Dulanto, Daniel Enrique (ORCID: 0000-0001-6517-8326)

**ASESORA:**

Mgtr. Huamaní Cajaleón, Diana Lucila (ORCID: 0000-0001-8879-3575)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

LIMA – PERÚ

2021

### **Dedicatoria**

Dedicamos este artículo a nuestras familias, que a través de un esfuerzo nos educaron y sembraron los pilares morales que nos hacen crecer hoy, a nuestros asesores por su inconmensurable conocimiento que nos permitió guiar nuestro trabajo y a la universidad que brindando un sistema educativo de calidad, nos permitió lograr nuestro cometido.

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios y a nuestra casa de estudios, por siempre otorgarnos las herramientas necesarias para el constante desarrollo académico, profesional y personal. A nuestros docentes, por el apoyo brindado en cada proceso y etapa a lo largo del desarrollo de la investigación.

## Índice de contenidos

	<b>Pág.</b>
Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Índice de gráficos	vi
Resumen	vii
Abstract	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO.	6
III. METODOLOGÍA	11
3.1. Tipo de investigación	11
3.2. Protocolo y registro	11
3.3. Criterios de elegibilidad	12
3.4. Fuentes de información	13
3.5. Búsqueda	14
3.6. Selección de estudios	15
3.7. Proceso de extracción de datos	16
3.8. Lista de estudios	18
3.9. Aspectos éticos	19
IV. RESULTADOS	20
V. DISCUSIÓN	24
VI. CONCLUSIONES	30
II. REFERENCIAS	35
VIII. ANEXOS	41

## Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Objetivos	5
Tabla 2 Protocolo y registro	12
Tabla 3 Criterios de elegibilidad	13
Tabla 4. Base de búsqueda	14
Tabla 5 Resultados de filtro semi-automático y control manual	15
Tabla 6 Matriz de categorización por enfoques	16
Tabla 7 Matriz de categorización por tipo de crowdfunding	18
Tabla 8 Publicaciones por revistas	21
Tabla 9 Publicaciones por revistas	23

## Índice de gráficos

	Pág.
Gráfico 1 Diagrama de flujo o declaraciones de PRISMA de A.C.	17

## Resumen

El objetivo general es actualizar los estudios de revisión sistemática sobre el proceso de los tipos del Crowdfunding en las pequeñas empresas. De esta manera se busca explicar cuáles son los tipos del crowdfunding, por préstamos, inversión, donación y recompensa y cómo éste trabaja en las pequeñas empresas para incrementar el capital. Este trabajo permite entender mediante la recopilación de datos, como la variable principal funciona en diferentes medios, ya que, se utilizó distintos filtros de disponibilidad abierta, donde no superaron los 5 años y variando el idioma natal con el inglés, que fueron obtenidos por medio de una serie de búsquedas avanzadas en diferentes bases de datos en revistas científicas como Scielo, Proquest, Ebsco y Google académico, que gracias a ellos, entendimos sobre la importancia de la información debido a que logramos obtener una gran cantidad de información referente a nuestra variable.

Por último, se recomienda maximizar las investigaciones e introducirse directamente en la trama del proceso del crowdfunding para entender completamente el funcionamiento del crowdfunding en las mypes.

**Palabras clave:** capital, incremento de capital, pequeñas empresas.

## **Abstract**

The general objective to update the systematic reviews studies on the operation of Crowdfunding in small companies. Understanding how crowdfunding works and how it works in the small companies, promoting innovative projects, through financing, using digital platforms and raising capital to carry out the project, in addition this work allows to understand through data collection, how the main variable works in different media, since open availability filter destination were used, where they did no exceed 5 years and varying the native language with English, which were obtained through a serious advanced search in different databases in scientific journals such a Scielo, Proquest, Ebsco and academic Google, which thanks to them, we understood about the importance of the information because we managed to obtain a large amount of information regarding out variable.

Finally, it recommended to maximize research and enter directly into the fabric of the crowdfunding process to fully understand how crowdfunding works in the small companies.

**Keywords:** capital, capital increase, small businesses.



## I. INTRODUCCIÓN

El desarrollo de este trabajo se planteó bajo una secuencia sistemática de información obtenida de los artículos indexados. En la parte inicial de la investigación, hablamos sobre el trabajo comprendido sobre el crowdfunding, donde se describió el proceso de aplicación de esta herramienta y sus diferentes tipos, la cual está altamente justificada por su valor en el sistema moderno financiero y resaltando los factores encontrados en los artículos científicos indexados. Dando de esta manera, el planteamiento del problema, luego se realizó la justificación desde los ámbitos seleccionados y finalmente, los objetivos de la investigación.

En los tiempos actuales del medio financiero, la estabilidad de la moneda y las pequeñas empresas son un sector de gran importancia por las ventas que genera, sin embargo, según el Informe de políticas e investigaciones del Banco Mundial, a pesar de las importantes contribuciones de las MIPYMES a la economía, el acceso al financiamiento y la financiación son relativamente limitados en comparación con las grandes empresas (Huang, Candy, Mo y Marjerison, 2018, p. 300); Por tal motivo, las pequeñas empresas han tenido que recurrir a créditos que faciliten el reinicio de sus actividades, pero estos préstamos en instituciones financieras, se tornan difíciles de adquirir.

Se necesita una vía para impulsar a las empresas y sus productos, de tal manera que los negocios reciban un nuevo incentivo monetario, pudiendo de esta manera capitalizar el dinero e invertir, hoy en día existe una forma de lograr aquello por medio del crowdfunding, diferentes autores explicaron que “el crowdfunding es una forma colectiva, participativa y colaborativa de recaudar fondos que otorga a un conjunto de personas, la potestad de decidir qué proyectos se van a realizar por medio de sus contribuciones monetarias” (Pascual, Sierra. y Ortega, 2016, p.283). El financiamiento colectivo “crowdfunding”, es clasificada como recompensas, basada en donaciones, equidad o en préstamos.... El crowdfunding basado en préstamos es el menos frecuente, aunque este es un método viable de financiación de pequeñas empresas. La investigación que existe sobre préstamos P2P (plataformas) (Kgoroadira, Burke y André, 2019, p.68). Estos sitios web de préstamos P2P (plataformas) actúan como intermediarios, a través de los cuales los prestamistas

transmiten capital a los prestatarios para una variedad de necesidades financieras, incluida la provisión de capital a pequeñas empresas (Kgoroadira, Burke y André, 2019, p.67); está claro entender el porqué del incremento del crowdfunding, ya que, es una inversión de poco valor y menor riesgo para el inversionista, y a la vez, un gran capital por la variedad de pequeñas aportaciones que los inversionistas generan al negocio.

En la orientación financiera, las pequeñas empresas discuten una fisura financiera, la incertidumbre que generan al no ser bien calificadas, y no poder acceder a préstamos bancarios (Tamburro, 2018, p.522); es por ello que, al hablar de crowdfunding, es un medio para captar un financiamiento para pequeños inversionistas, donde ellos puedan aportar a través de las plataformas y así los proyectistas puedan optar por dar marcha a su proyecto (Sánchez y Palma, 2018, p. 6).

En la orientación estratégica, el Crowdfunding, es reconocida como una herramienta muy práctica y funcional, debido a que se maneja por la internet y es sistemática, sin embargo, no es muy utilizada por la desconfianza que existe, ya que las regulaciones que sigue vigente de la ley de Mercado de Valores, Decreto Legislativo N° 861, donde Superintendencia del Mercado de Valores es el encargado de supervisar las licitaciones públicas de papeles comerciales mobiliarios, no llega a comprender de manera específica la supervisión del financiamiento colectivo (Marín y Cruz, 2018, p. 41).

En la orientación diversidad, es importante la aceptación que este deba tener para que los participantes puedan y decidan invertir en este método de financiamiento. Hay 4 formas de ver el crowdfunding, la primera es el crowdfunding por acciones, donde el financista obtiene una participación de la cantidad capitalizada de la empresa, la segunda se basa en los préstamos, donde los prestatarios los cuales pueden ser personas o entidades que promueven proyectos en estos casos se explican como el aportante es retribuido financieramente (Moreno y Sempere, 2019, p.153); también dice que el tercer tipo está basado en las recompensas, que, a diferencia de ambos casos anteriores, los aportantes son reconocidos de forma de recompensa y ya no de carácter financiero, y el último, explica al crowdfunding de

donación, es un método en el cual, los aportantes financian proyectos de manera filantrópica y sin demandar algún tipo de retribución (Moreno y Sempere, 2019, p.154).

En relación a la justificación, se debe explicar el motivo de la investigación, donde se plantean y expresan las razones de la importancia y necesidad que promueve el estudio en la investigación (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p.40). Se realizó el trabajo investigativo para poder profundizar el concepto de crowdfunding y entender más la funcionalidad que posee y el aporte a la sociedad que genera.

Relacionado de la justificación teórica, la investigación da el motivo y explica las razones y las expone, mediante esta justificación demostramos que este estudio es importante (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p.40), al hablar de la justificación y en relación al sustento que se necesita en la investigación cualitativa, por tal razón, el actual discurso administrativo reconoce y tiene un gran interés relacionado a han empleado que han generado las propuestas en el área (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p.392), por ello, se realiza una gran captación de información, se reúne para poder darle el sustento adecuado para la investigación.

Referente a la justificación metodológica, se basa en las reglas fundamentales para dimensionar la relevancia potencial que posee la investigación que son: Conveniencia, relevancia social, implicaciones prácticas, valor teórico, y utilidad metodológica, conjuntamente evaluar la factibilidad de una investigación, donde se tiene en cuenta las factibles consecuencias (Hernández, Fernández y Baptista 2014, p.52). El trabajo se justifica debido a la funcionalidad del crowdfunding, a través de Artículos indexados, ya en un país donde la crisis económica golpeó a la mayoría de las pymes, además que los préstamos bancarios son de un riguroso procedimiento y papeleo.

Relacionado con la justificación social, se entiende la factibilidad de esta prueba de las carencias en el entendimiento del problema y descripción inicial del ambiente o contexto (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p.356). Por ello, se menciona que los modelos comerciales y de gestión de riesgos de préstamos para Pyme aún están relativamente subdesarrollados. El Banco Mundial en el 2008 determinó que la falta de acceso a la financiación se convirtió en un problema importante y lo catalogó como el

segundo más importante. Menciona sobre las formas comerciales en relación a la gestión de riesgos sobre créditos otorgados a las pymes y su precaria sistematización. El Banco Mundial (2008) puntualizó sobre las dificultades que existen en la búsqueda de financiación, la cual es una de las más importantes y lo clasificó en el segundo en la escala de problemas importantes (Pesca, 2017, p.49); pues tener algún problema o apalancamiento, no te permite el ingreso a préstamos, y a pesar que, existiendo otros métodos de préstamo como en las cajas, prestamistas y hasta préstamos familiares para emprender tu proyecto. Menciona que por medio de una plataforma en línea se perciben préstamos de varios inversionistas privados, donde estos invierten su capital o ahorro esperando que su dinero sea devuelto en base a un tipo de interés (Pesca, 2017, p.53). Esto termina siendo de un riesgo elevado, ahí es cuando entra el crowdfunding, un sistema de financiamiento colaborativo, donde los inversionistas, los cuales podemos ser cualquiera de nosotros, apuestan por un proyecto e invierte o dona, recibiendo un intercambio como un premio o dinero.

Relacionado con la justificación económica, habla que al disponer variedad de forma de financiamiento en los métodos regulares. Según la Comisión Europea (2014), es de singular alcance el aumento de las diferentes alternativas de financiación para la pymes, considerando que estas incrementan y fomentan la creación del empleo.(p.305) Al invertir en un proyecto, el inversionista piensa mucho en el riesgo que le genere, sin embargo, el crowdfunding es una herramienta de poco riesgo debido a que comparte el riesgo con los demás inversionistas, y al presentarlo mediante las plataformas, se pueden apreciar mejor y entender cómo funcionan, ya sea con un objetivo social o económico, el crowdfunding ha demostrado su efectividad para recaudar capital y poder dar marcha al proyecto.

En relación a los objetivos, se plantean seis elementos que resultan fundamentales para un problema de investigación: los objetivos, preguntas, justificación, viabilidad, evaluación de las deficiencias en el conocimiento del problema y el concepto original del contexto. No obstante, los objetivos y las preguntas son más generales y su delimitación es menos precisa, (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p.356), en relación a lo mencionado se plantearon los siguientes objetivos:

**Tabla 1.**

*Objetivos*

<b>Orden</b>	<b>Descripción</b>
Objetivo 1	Realizar una revisión sistemática y proponer una clasificación del crowdfunding como medio alternativo del financiamiento en las pequeñas empresas
Objetivo 1a	Identificar las categorías del <b>crowdfunding por recompensa</b> como medio alternativo de financiamiento en las pequeñas empresas.
Objetivo 1b	Identificar las categorías del <b>crowdfunding por donación</b> como medio alternativo de financiamiento en las pequeñas empresas.
Objetivo 1c	Identificar las categorías del crowdfunding <b>por inversión</b> como medio alternativo de financiamiento en las pequeñas empresas.
Objetivo 1d	Identificar las categorías del crowdfunding <b>por préstamos</b> como medio alternativo de financiamiento en las pequeñas empresas.

*Nota.* El objetivo refiere al crowdfunding como variable de estudio, y los restantes hablan a los tipos del crowdfunding en relación a las pequeñas empresas

## II. MARCO TEÓRICO.

En este capítulo, en relación al marco teórico, se investigó y obtuvimos una serie de información la cual fue captada de los diferentes artículos científicos, donde se pudo hallar artículos en diferentes idiomas como en español e inglés, además en portugués, que, a través de ellos, se construyó de manera concisa, una serie de información la cual nos permitió entender nuestros temas y sus bases desde lo más básico la manera en la cual opera.

El Crowdfunding hoy en día se entiende como un sistema que integra una cantidad de individuos, los cuales apoyan a un proyecto mediante la entrega de una cierta cantidad de dinero por un intercambio o recompensa (Campos y Bernal, 2020, p.4); entonces, primero vemos que para que funcione el crowdfunding correctamente se necesita de aportante para financiar un proyecto, también, se dice que es una combinación adyacente de elementos que se entrelazan cumpliendo función, donde en la primera línea están los prestatarios o emprendedores, luego los prestamistas o inversores que darán el dinero y ambos están enlazados por una plataforma mediadora (Delgado, Gil, Gutiérrez y Cardona, 2019, p.6); entonces vemos que el crowdfunding es una sistema innovador y manejable de entender por su fácil manejo y entendimiento del sistema, por ello como lo explica, el crowdfunding intenta lograr que las pymes obtengan el financiamiento, exactamente el sector de empresas que regularmente no pueden adquirir un préstamo rápido y de capacidad (Imelda, Javier, Walter, Paúl, y Denisse, 2017, p.20); el crowdfunding viene a ser algo más que una simple herramienta, sino un medio alternativo financiero para las pymes.

El Crowdfunding de Recompensa; definen el crowdfunding de recompensa (reward based crowdfunding en inglés), como el modelo que puede usarse para prestar ayuda financiera a las Pyme, proyectos creativos, culturales y para la pre comercialización de productos. Los responsables de los proyectos ofrecen a las personas que aportan financiación una recompensa de valor simbólico (López, Hernández y Briones, 2019, p.5); de esta manera, el crowdfunding de recompensa se llega a utilizar para el lanzamiento de nuevos productos o mejorar la gama de productos existentes, como, por ejemplo: para validar las características de un producto, segmentarlo en el mercado, el precio y la demanda, las pre-ventas y

comentarios de los clientes (Pesca, 2017, p. 52). Así mismo, nos informamos que el fondeo colectivo de recompensa (Reward based crowdfunding) los usuarios aportan cantidades económicas de tamaño variable a un proyecto en específico a cambio de lo que comúnmente se califica como recompensa que legalmente funciona como un contrato de compraventa (Jesús, Valdés & Saavedra, 2021, p.5).

El Crowdfunding de Donación: En este caso, el cual se basa en financiamiento por donativos, (donation based crowdfunding) no se ha encontrado alguna contraprestación en relación a los individuos que financian el proyecto, al contrario, existe este valor o satisfacción de haber participado en una actividad social (Asociación Española de crowdfunding, 2016). Estos donativos como su nombre lo dice, son de carácter humanitario o altruista, como acciones de caridad, aportes a la cruz roja internacional, ONG`s, como fue aquella acción solidaria para Nepal, después del terremoto ocurrido (Pesca, 2017, p.52); por otro lado, el fondeo colectivo de donación (Donation based crowdfunding) busca recaudar fondos para proyectos sociales o culturales, se fundamenta en las aportaciones de los participantes como donaciones, para apoyar, sin fines de lucro aquellos proyectos respaldados por organizaciones no gubernamentales (Jesús, Valdés & Saavedra, 2021, p.5); además, el modelo basado en donación, se aporta una cantidad a una iniciativa o proyecto sin recibir ningún tipo de recompensa. Las iniciativas bajo este esquema suelen estar más ligadas con el apoyo a causas humanitarias y proyectos creativos (Campos, & Bernal, 2020, p.28).

El Crowdfunding por Acciones: Esta alternativa de financiamiento, la financiación se concibe como una inversión. Se promueven operaciones de inversión en las que la contrapartida no es el producto o servicio, sino, los resultados económicos de la implicación del inversor en el proyecto empresarial. Mediante el equity crowdfunding el inversor puede adquirir un porcentaje de titularidad sobre derechos, acciones o participaciones del proyecto empresarial (Pesca, 2017, p. 52); asimismo, esta modalidad consiste en que el financiador aporta dinero a la organización a cambio de que ésta le facilite una contraprestación que toma la forma de acciones o participaciones en el negocio, de manera que, este financiador se convierte en inversor y participante de la organización, aunque en ocasiones se puede dar el caso de que la participación sea solo sobre el beneficio de la empresa sin la posibilidad de voto. Esta

modalidad tiene como característica definitoria que debe transcurrir un periodo de tiempo superior a las modalidades anteriores, con el fin de que la empresa adquiera un determinado volumen de fondos que le permita hacer frente a las contraprestaciones (López, Hernández & Briones, 2019, p. 5). Además, Los promotores solicitan capital mediante la publicación de su proyecto empresarial, y los inversores a cambio de su aportación dineraria recibirán una participación en el capital de la sociedad promotora. La plataforma de crowdfunding recibe el plan de negocio, y lo revisa para publicarlo en la página web (generalmente selecciona los proyectos más rentables y rechaza los que no lo son (Camacho, 2016, p. 95).

El Crowdfunding de Préstamos: El modelo de préstamos basados en financiación colectiva en sus siglas en inglés (lending based crowdfunding) está orientado tanto a empresas como a personas. A empresas en sus siglas en inglés se conoce como peer-to-business lending o P2B lending, mientras el modelo peer to peer, P2P lending, se especializa en préstamos entre personas que necesita financiación, como por ejemplo comprar un vehículo o reformar una casa (López, Hernández y Briones, 2019, p.6); de igual manera, los financiadores reciben una retribución no monetaria a cambio de su aportación, misma que puede ser desde un reconocimiento hasta la preventa de un producto (Campos, & Bernal, 2020,p. 35); por ello, también el fondeo colectivo de préstamos (Lending o debt based crowdfunding) donde el financiamiento se obtiene a partir de operaciones de préstamos que provienen de los prestamistas y los promotores del proyecto que buscan fondeo, la contraprestación que recibe el prestamista es un tipo de premio o interés sobre la cantidad inicialmente otorgada (Jesús, Valdés & Saavedra, 2021, p.5).

El modelo de crowdfunding es innovador para las Pyme y puede convertirse en parte de un proceso para que cambien las estructuras actuales y que la sociedad asigna recursos al proceso productivo. El crowdfunding financiero (crowdlending y equity crowdfunding) puede desempeñar un papel relevante como una eficaz alternativa a las fuentes tradicionales de financiación, sobre todo para empresas en sus comienzos (start-ups) y para proyectos de emprendimiento que no encuentran acceso a recursos en el sistema financiero tradicional debido a la aversión al riesgo



por razones del riesgo legal, de liquidez o de mercado (López, Hernández y Briones, 2019, p.16).

El financiamiento como lo indican, generalmente consiste en el abastecimiento de financiación de un proyecto, por el intercambio de una entrega o contraprestación que usualmente no es de carácter económico. Además, este tiene tipos de recompensas para los mecenas: recompensas regulares, sponsors y preventas (Pascual, Murillo y Ortega, 2016, p.284); por ello, al realizar esta herramienta llamada Crowdfunding, los que financian los proyectos, generalmente tienen como intercambio o retribución premios o intercambios no monetarios, de esta manera permiten a los proyectistas, enfocarse en los premios y ver el dinero solo para dar marcha el negocio. También nos dicen que, mediante esta herramienta, el financiamiento abre un lugar para la captación de medios para poner en funcionamiento un proyecto nuevo y además nos indica una orientación para ayudar al emprendedor sobre todo a los jóvenes (Sánchez y Palma, 2018, p.4); entonces, gracias al financiamiento que se adquiere, los proyectos logran su cometido y también podemos ver que, por la tecnología, y ser una herramienta moderna. Así mismo, se menciona una apreciación por los jóvenes emprendedores que usan esta herramienta para lograr un objetivo. dice sobre el financiamiento y cómo los inversionistas son quienes financian mediante montos pequeños, los proyectos presentados (Espinosa, 2021, p.287); Por ello, el financiamiento forma parte importante del crowdfunding.

Las plataformas digitales forman parte del sistema crowdfunding, aclaran que estas plataformas se desempeñan como intermediarios entre lo que engendran el proyecto y sus probables agentes financiadores a cambio de una contraprestación (Pascual, Murillo y Ortega, 2016, p.282); Por ello, las plataformas digitales terminan siendo las reguladoras y las que interceden por los inversionistas en este ejercicio de financiamiento colectivo, asimismo, explica que estas plataformas realizan una convocatoria abierta, en las plataformas o apoyadas por las redes sociales, que, en un tiempo determinado, planean lograr obtener la publicidad necesaria para lograr su objetivo deseado (Sánchez y Palma, 2018, p.6); cuando se apertura los proyectos, las plataformas juegan ese gran rol e interceder a favor de ambos de igual forma. Las nuevas tecnologías permiten crear por la red plataformas digitales que contactan a los

proyectistas que requieren de financiamiento (Sánchez y Palma, 2018, p.59); por ello, las plataformas digitales permiten la conexión entre el proyectista y el inversionista.

El capital termina siendo lo recaudado, por ello, hablar que acceder al capital es considerablemente fundamental, para poder financiar la prosperidad del proyecto (Cox y Nguyen, 2018, p.6); es decir, que, si no logras obtener el capital deseado, no podrás realizar un proyecto de ninguna manera., asimismo el éxito del financiamiento para poder obtener el capital esta medida en el transcurso del tiempo o plazo del proyecto puesto en la plataforma, donde se analizaron variables como la calificación del riesgo, monto recabado, la tasa y el plazo (González, Valdés y Saavedra, 2021, p.6); el capital es lo que necesitamos, si no logramos obtenerlo, no podríamos realizar lo deseado, en algunos casos, cuando hablan de los fondos del capital de inversión, suponen que el crowdfunding puede elaborar una alternativa a los préstamos regulares del banco, que hoy en día son lo principal financiador para las pyme (González, Valdés y Saavedra, 2021, p.330); por ello el crowdfunding cambia la manera de captar capital en relación a los métodos convencionales como el banco. El modelo de crowdfunding es innovador para las Pyme y puede convertirse en parte de un proceso para que cambien las estructuras actuales y que la sociedad asigne recursos al proceso productivo. El crowdfunding financiero (crowdlending y equity crowdfunding) puede desempeñar un papel relevante como una eficaz alternativa a las fuentes tradicionales de financiación, sobre todo para empresas en sus comienzos (start-ups) y para proyectos de emprendimiento que no encuentran acceso a recursos en el sistema financiero tradicional debido a la aversión al riesgo por razones del riesgo legal, de liquidez o de mercado (López, Hernández y Briones, 2019, p.16).

### **III. METODOLOGÍA**

En los subsecuentes niveles de este capítulo se mencionaron la manera en la cual se realizó recolección de datos primarios, la manera en la cual se realizó la pesquisa de la información, el análisis y fuentes de donde se recapitulo la información de la variable y sus categorías que fueron consideradas altas y de importancia para la investigación.

#### **3.1. Tipo de investigación**

En relación a la metodología optada para el análisis bibliográfico. Las revisiones sistemáticas son resúmenes claros y estructurados de la información disponible orientada a responder una pregunta clínica específica. Dado que están constituidas por múltiples artículos y fuentes de información, representan el más alto nivel de evidencia dentro de la jerarquía de la evidencia. (Moreno, Begoña, Muñoz, Maximiliano, Cuellar, Javier, Domancic, Stefan, Villanueva, Julio, 2018, P. 184).  
Meta síntesis (meta-synthesis). En esencia, la meta síntesis es un proceso riguroso que extrae los principales hallazgos mediante la técnica cualitativa del meta estudio (meta-study)<sup>27</sup> que consiste en analizar de forma global el conjunto, teorías, métodos y datos (pasados y presentes); los sintetiza (genera meta síntesis) y de esa síntesis general, se hace una interpretación global de la información obtenida, para generar una nueva conceptualización (reflexión) que permita entender la complejidad del fenómeno de estudio y cómo abordarlo en el futuro. (Sobrido y Rumbo, 2018. P. 391).

Con el objetivo de realizar la investigación de calidad utilizamos 6 diferentes etapas, (a) identificar el tema y elaborar la pregunta orientadora de la investigación; (b) búsqueda o muestreo de literatura; (c) recopilación de datos de los estudios seleccionados; (d) análisis crítico de los estudios incluidos; (e) discusión de resultados; (f) presentación de revisión (síntesis de conocimientos).

#### **3.2. Protocolo y registro**

La investigación sistemática realizada empleó el protocolo y revisión de Cochrane utilizado son correspondientes a un superior nivel de certeza ya que reducen al tope el riesgo de sesgo, autorizando, de esta manera, se realiza acciones en base científica

(Moreno, Muñoz, Cuellar, Domancic y Villanueva 2018, p.8). En relación a lo explicado anteriormente, se utilizó el protocolo Cochrane, donde utilizamos procesos secuenciales para evitar el sesgo del estudio, además que se guardó toda la data del proceso utilizado. Por ello, se prosiguió a recapitular la información de la base de datos, donde las variables fueron investigadas en las distintas fuentes de información en varios idiomas.

**Tabla 2**

*Protocolo y registro*

<b>Base de datos</b>	<b>Resultados</b>	<b>Palabras claves y otros filtros aplicados</b>
PROQUEST	5112	Se buscó con el nombre de la variable principal en inglés y español (crowdfunding en las pequeñas empresas), así como algunos sinónimos (crowdfunding empresarial, crowdfunding en las mypes) de igual forma se buscó con los factores de la variable crowdfunding en inglés y español (financiamiento, plataforma y capital); todos provenientes de artículos indizados (DOI), con un rango de año de 2015-2021, con preferencia en 2017-2021.
Scielo	520	Se buscó con el nombre de crowdfunding en las pequeñas empresas en inglés y español de los años de publicación de 2017-2021, así mismo de vinculación a crowdfunding de artículos científicos indizados (DOI).
EBSCO	1592	Se buscó con el nombre de crowdfunding en las pequeñas empresas en inglés, búsqueda de los factores de la variable orientación al financiamiento, orientación a las plataformas digitales, orientación al capital); todos artículos indexados, a partir de 2015-2020.
Dialnet	569	Se buscó con el nombre de la variable principal, crowdfunding en las pequeñas empresas solo en español y que se encuentre en un rango de publicación de 5 años

*Nota.* En esta tabla se observa cómo se empleó la búsqueda de recolección de información, aplicando sinónimos y palabras claves.

**3.3. Criterios de elegibilidad**

En primera instancia, se estipulan los criterios de elegibilidad en relación a la visión de la variable principal y el tipo de estudio incluido. Asimismo, se explica la forma en la cual se realizó la búsqueda de la información de los artículos científicos, y donde se realizó la búsqueda y priorizando la metodología de la investigación y se recomienda la utilización de distintos términos de referencia y sinónimos para poder obtener un mayor historial de artículos similares (Moreno, Muñoz, Cuellar, Domancic y Villanueva 2018, p.6). La información que se encontró transcurrió en un periodo de tiempo donde

se buscó y clasificó la información en relación a las alternativas que nos brindaron las plataformas de búsqueda de los últimos 7 años.

Los criterios seleccionados para esta revisión sistemática, fueron con el objetivo de buscar los mejores resultados e información de calidad para que nos permita dar una respuesta contundente en relación a la variable que se estudió. como buscando en websites académicos y utilizando además de la variable, palabras claves para diversificar la búsqueda.

**Tabla 3**

*Criteria de elegibilidad*

Palabras claves	
Español	Inglés
Crowdfunding	Financiamiento Colectivo
pymes	pymes
finanzas	finance
Innovación	innovation
capital	capital
Políticas restrictivas	Restrictives policies
Riesgo de capital	Capital Risk
plataformas	Platforms

*Nota.* Esta tabla muestra las palabras utilizadas para recabar información de la base de datos.

**3.4. Fuentes de información**

Para las fuentes de información se tuvo presente las valorables y que dieron respuesta a los requerimientos de la búsqueda requerida, es decir, fuentes confiables que pasaron por un proceso lleno de controles y validaciones que avalan la calidad de lo encontrado (López, Vives y Badell. (2018. p.1347). Por ello, se siguió lo adecuado, buscar la información académica que están indexadas como lo son Proquest y EBSCO, para dar fe de la calidad de ellos, además, las variedades de las fuentes nos permitieron la diversidad y la compenetración de la información científica.

De tal manera que se consultó en diferentes fuentes de información, sin embargo, la primera fuente fue Scopus donde la información fue regular donde se amplió el conocimiento, luego en Scielo, donde se encontró la mayoría de información,

y así mismo, se buscó en Google Académico donde buscamos información y se encontró muchos artículos y nos permitió encontrar ciertos artículos con toda la data requerida, donde se encontró un total de 50 artículos.

#### **Tabla 4**

Base de búsqueda

---

<i>Scopus</i>	<a href="https://www.scopus.com/">https://www.scopus.com/</a>
<i>Proquest</i>	<a href="https://www.proquest.com/">https://www.proquest.com/</a>
<i>Ebsco</i>	<a href="https://www.ebsco.com/es">https://www.ebsco.com/es</a>
<i>Dialnet</i>	<a href="https://dialnet.unirioja.es/">https://dialnet.unirioja.es/</a>
<i>Scielo</i>	<a href="https://www.scielo.org/">https://www.scielo.org/</a>
<i>Google Académico</i>	<a href="https://scholar.google.es/schhp?hl=es">https://scholar.google.es/schhp?hl=es</a>

---

*Nota.* En el cuadro es se puede observar los links de donde se obtuvo la información que se utilizó en la presente investigación, donde además se consiguió revistas indizada, la cual se sometió por una rigurosa filtración de la información, ya que fue a nivel nacional como internacional, de tal forma que logramos un sistema de calidad donde la investigación sobresale.

### **3.5. Búsqueda**

Para la búsqueda documental y un poco limitada, se buscó según él la delimitación del tema principal, además, se completó y documentó los artículos, analizando los documentos e identificando a los autores influyentes, y cuando se repitió la información, se cambiaba para no saturar o repetir la información. (Amezcu, 2015. p.1). en esta revisión sistemática, siguiendo las actividades del protocolo y siguiendo de manera rigurosa el criterio de elegibilidad encontrada, se procedió a búsqueda, esta pesquisa se realizó en los websites académicos como Scopus, Scielo, Springer y Google Académico, donde a través de la variable principal, encontramos variedad de temas y nos permitió diversificar nuestra variable mediante sus categorías encontradas que cumplieron con las características para esta revisión sistemática.

Así mismo, mediante las características de los artículos especificados como el de la variable, temas similares, el año de publicación, artículos relacionados a finanzas y con la información abierta al público, se procedió a la actualización de la data en

relación a los A.C., los cuales contienen la variable, las categorías seleccionadas y la temática en relación a nuestro tema.

**Tabla 5**

*Resultados de filtro semi-automático y control manual*

Repositorio	Original	Semi-automático		Control manual	
		Exclusión	Inclusión	duplicado	resumen
Scopus	4350 artículos	3670 artículos	680 artículos	230 artículos	10 artículos
Scielo	520 artículos	413 artículos	107 artículos	50 artículos	10 artículos
Proquest	5112 artículos	3742 artículos	1370 artículos	219 artículos	10 artículos
Ebsco	1592 artículos	1021 artículos	571 artículos	120 artículos	10 artículos
Dialnet	69 artículos	32 artículos	37 artículos	20 artículos	10 artículos
Total	11643 artículos	8878 artículos	2765 artículos	639 artículos	50 artículos

*Nota.* Se presenta la cantidad de estudios encontrados y los filtros realizados para ser considerados en el estudio.

### **3.6. Selección de estudios**

En la selección de estudios se consideró aquellos artículos que contienen la variable principal de estudio Crowdfunding, y que además se encuentren publicados en fuentes de información confiables, como Scopus, Proquest y Ebsco. Indica que los artículos escogidos deben ser examinados por un severo análisis para que sea considerado como útil para la investigación (García, 2015, p.30). Por esta razón, estos artículos confiables no llegaron a pasar los 5 años de antigüedad y se encontraron en el idioma inglés y español.

**Tabla 6****Criterios de inclusión**

Criterios de inclusión	Criterios de exclusión
Artículos indexados	Otro tipo de información
Artículos con la variable a estudiar	Artículos de otros campos de estudios
Artículos del 2016 al 2021	Artículos con más de 5 años de antigüedad
Artículos en idioma español E inglés	Artículos en idioma mandarín y otro de difícil traducción

Fuente: elaboración propia

**3.7. Proceso de extracción de datos**

La sustracción de la data trata de organizarla y crear una estructura con toda la información de los A.C. primarios, (Manterola 2013, p.152), por ello, se utilizó los cuadros organizativos para los A.C. para obtener y organizar bien la información requerida.

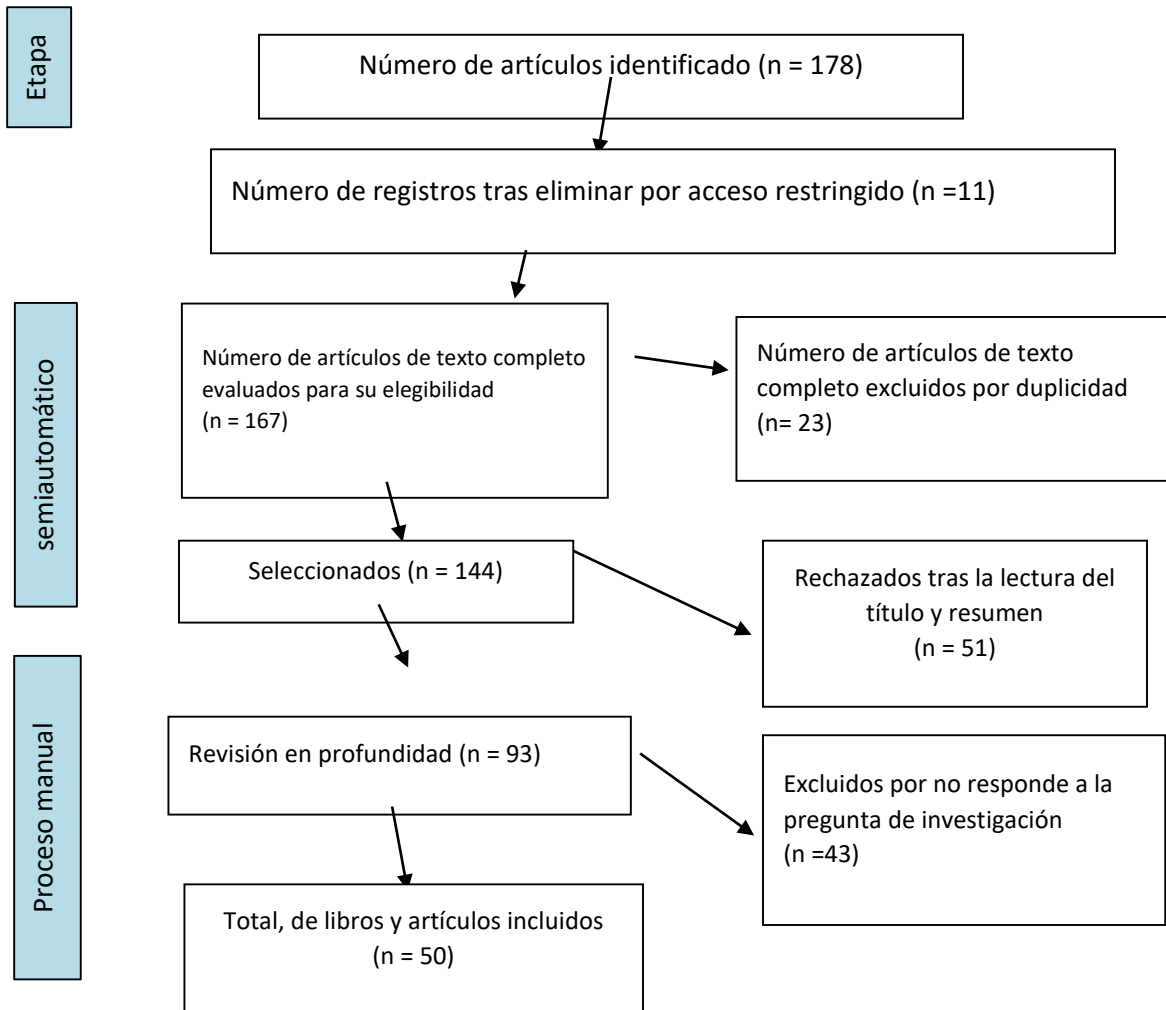
Se resume que al usar el método prisma, en la revisión sistemática de la literatura disponible, permite identificar artículos de gran envergadura en relación a las especificaciones utilizadas. Se aplicó la metodología PRISMA para la revisión sistemática de la literatura disponible, que permite identificar artículos relevantes en base a términos de búsqueda (Dreifuss, Schreier y Jumpa, 2018, p.104); de tal forma nos enfocamos en los importante, y mejorar lo adquirido a través de la búsqueda realizada.



## Gráfico 1

Diagrama de flujo o declaraciones de PRISMA de A.C. encontrados y guardados como base de datos a través de las revistas indizadas

Figura 1. Esquema de selección de los artículos científicos



*Nota.* En este gráfico, se enseña la distribución de los artículos científicos extraídos para la base de datos, viendo el proceso de la búsqueda y criterios de elegibilidad. La lista de los anexos se muestra en el anexo 2.

### 3.8. Lista de estudios

Se recalca que debemos rescatar y priorizar la coherencia del concepto de la variable y sus categorías, descartando datos irrelevantes, para que desde el principio se obtenga y redacte las definiciones que se utilizaron por su relevancia y mantener los conceptos claros para la revisión. (Thomas, 2020, p. 45).

**Tabla 7**

Matriz de categorías por tipo de Crowdfunding

Categoría (elementos a clasificar)	subcategorías	Criterio de clasificación 2	Criterio de clasificación 3	Criterio de clasificación 4
por recompensas	plataforma digital (Pesca, 2017).	uso herramientas (Díaz y García, 2019).	aplicación marketing Pesca, H. (2017).	uso redes sociales (Pesca, 2017).
	incentivo material Pesca, H. (2017).	Presentación de beneficios (Díaz y García, 2019).	promociones (Segura, 2021).	uso recursos (Díaz y García, 2019).
	estrategia (Pesca, 2017).	recursos digitales (Díaz y García, 2019).	Estrategia de atracción Pesca, H. (2017).	
por donaciones	recompensas (Pesca, 2017).	recaudación (Díaz y García, 2019).	promotor (Díaz y García, 2019).	globalización (Segura, 2021).
	beneficio social (Pesca, 2017).	beneficencias (Díaz y García, 2019).	crisis económica (Díaz y García, 2019).	
	esfuerzo colectivo (Pesca, 2017).	comunidad social (Díaz y García, 2019).	campañas sociales Pesca, H. (2017).	
por inversión	innovación (Segura, 2021).	tecnología (Segura, 2021).		
	financiamiento (Segura, 2021).	cadena de valor (Segura, 2021).	tipo de empresa (Díaz y García, 2019).	objetivo de financiamiento (Segura, 2021).
	proyectos (Segura, 2021).	Desarrollo económico (Díaz y García, 2019).		
	capital (Pesca, 2017)..	políticas empresariales (Segura, 2021).	Operaciones Pesca, H. (2017).	
por préstamos	acciones (Segura, 2021).	vínculo empresarial (Díaz y García, 2019).	medición de riesgos (Díaz y García, 2019).	
	créditos (Segura, 2021).	otorgamiento (Díaz y García, 2019).	plazos (Díaz y García, 2019).	fondos empresariales (Segura, 2021).

### **3.9. Aspectos éticos**

Esta investigación fue elaborada con altos estándares de calidad porque se siguió las coordinaciones, recomendaciones dadas por nuestros guías, así como al realizar las búsquedas en websites científicos como Scopus, Proquest, Scielo y Google Académico, y cumpliendo los requisitos y características de la investigación elegidas por nuestra escuela profesional de Administración, dándole un valor agregado al rescatar lo mejor de los comentarios y filtrando la información, que donde posteriormente se elevó a un sistema anti plagio llamado turnitin la cual verifica la credibilidad al comprar y verificar la investigación en relación al nivel de plagio, dándole un valor de calidad para poder dar el aporte científico a la sociedad.

#### **IV. RESULTADOS**

Con respecto a la búsqueda y selección inicial de los artículos, considerando las diferentes bases de datos de revistas indizadas y bibliotecas electrónicas científicas sobre el funcionamiento del Crowdfunding en las pequeñas empresas, se seleccionaron un total de 15 artículos, los cuales, cumplieron con las características planteadas inicialmente, tanto en la variable, tiempo delimitado, población y país cumpliendo con la búsqueda planificada del estudio.

##### **4.1. Publicaciones de revistas**

Después del proceso de clasificación, en la etapa de filtro, se realizó el descarte de los artículos duplicados, los cuales, no cumplían con las características solicitadas inicialmente, y no tenían relación con la variable de estudio “Crowdfunding como medio alternativo de financiamiento en las pequeñas empresas”; por lo tanto, aquellos que no cumplían con los criterios de clasificación fueron eliminados de la base de datos. Seguidamente, se desarrolló la etapa de elegibilidad, donde fueron examinados los artículos pertenecientes a cada base de datos utilizado, y se identificó un estudio que no correspondía con la delimitación geográfica establecida para la presente investigación, siendo eliminado en el proceso. De igual forma, se analizaron los artículos restantes, considerándose que fueran aptos y se acordaran del estudio realizado. Finalmente, se finalizó con la etapa de inclusión añadiendo artículos registrándose un total de 15 artículos finales ya seleccionados.

Es evidente que se necesita seleccionar sólo las más relevante y de últimos años, y que además estén relacionada de primera forma con nuestro planteamiento del problema de investigación (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 61); entonces, en relación a la gran variedad que pueda existir debemos haber filtrado lo mejor y clasificado nuestras revistas de manera lógica.

**Tabla 8****Publicaciones por revistas del 2017 al 2021**

N <sup>a</sup>	Revistas	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Total
1	Civilizar de empresa y economía		1					
2	California Management Review					1		
3	Economía de la pequeña empresa						1	
4	Revista Mexicana de Economía y Finanzas Nueva Época REMEF						1	
5	Inquietud empresarial					1		
6	Revista de derecho forseti			1				
7	Revista española de capital riesgo		1					
8	Wealth			1				
9	Revista de Estudios Cooperativos				1			
10	Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía						1	
11	Revista CESCO de Derecho de Consumo	1						
12	Revista de innovación abierta: tecnología, mercado y complejidad				1			
13	European Business Organization Law Review			1				
14	Revista de innovación abierta: tecnología, mercado y complejidad				1			
15	Papeles De Economía Española			1				
<b>TOTAL</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>15</b>
<b>PORCENTAJE</b>		<b>6.67%</b>	<b>13.33%</b>	<b>26.67%</b>	<b>20.00%</b>	<b>13.33%</b>	<b>20.00%</b>	<b>100.00%</b>

Nota: Se muestran las revistas indizadas y sus porcentajes según sus representaciones.

## **4.2. Relación de los journals**

Según los estudios analizados el modelo de crowdfunding revolucionario para las Pyme, un proceso que poco a poco se incorporara para que cambien las estructuras actuales y que la sociedad asigna recursos al proceso productivo. El crowdfunding financiero (crowdlending y equity crowdfunding) puede desempeñar un papel relevante como una eficaz alternativa a las fuentes tradicionales de financiación, sobre todo para empresas en sus comienzos (start-ups) y para proyectos de emprendimiento que no encuentran acceso a recursos en el sistema financiero tradicional debido a la aversión al riesgo por razones del riesgo legal, de liquidez o de mercado.

Seleccione un artículo de una revista científica que contenga una investigación y analice su marco teórico. ¿Cuál es el índice (explícito o implícito) del marco teórico de esa investigación? ¿El marco teórico está completo? ¿Está relacionado con el problema de investigación? ¿Cree usted que ayudó al investigador o los investigadores en su estudio? ¿De qué manera? (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 83); por ello, se clasificó de manera lógica lo que estaba recapitulando, obteniendo lo mejor para nuestra investigación.

como los artículos de una revista científica, se desarrollan todos los elementos de manera muy concisa o resumida. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p.348); se rescata lo más importante de los journals, para tener bien específico lo que queremos encontrar y dar a conocer.

**Tabla Nº 9**

Publicaciones por revistas del 2017 al 2021

Nº	Revistas	Q1	Q2	Q3	Q4	Total
1	Civilizar de empresa y economía	1				
2	California Management Review			1		
3	Economía de la pequeña empresa	1				
4	Revista Mexicana de Economía y Finanzas Nueva Época REMEF				1	
5	Inquietud empresarial				1	
6	Revista de derecho forseti		1			
7	Revista española de capital riesgo	1				
8	Wealth			1		
9	Revista de Estudios Cooperativos		1			
10	Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía				1	
11	Revista CESCO de Derecho de Consumo	1				
12	Revista de innovación abierta: tecnología, mercado y complejidad				1	
13	European Business Organization Law Review				1	
14	Revista de innovación abierta: tecnología, mercado y complejidad				1	
15	Papeles De Economía Española				1	
TOTAL		4	2	2	7	15
PORCENTAJE		26.67%	13.33%	13.33%	46.67%	100.00%

## V. DISCUSIÓN

**De acuerdo al objetivo general realizar una revisión sistemática sobre el crowdfunding como medio alternativo de financiamiento en las pequeñas empresas.**

El modelo actual enfocado en la captación de riqueza ha evolucionado en el paradigma de una alternativa para financiar proyectos (Crowdfunding). (Pesca, 2017, p. 49); de esta manera, Las Finanzas tecnológicas constituyen un grupo de empresas o negocios con elementos de innovación y tecnología revolucionando los servicios financieros actuales alcanzando mejoras en la calidad y una rápida captación de capital. También, esta herramienta utiliza y saca ventaja de las redes sociales y su capacidad para difundir la información, logrando que empresas alrededor del mundo, logren recolectar millones de dólares (Gonzales, Rugel, Navas, Torres & Vera, 2017, P. 55); por otro lado, como desventajas del financiamiento, existen casos donde el crowdfunding y durante el proceso de recaudación de fondos donde no se llega a el objetivo a recaudar, dependiendo de muchos factores como que el monto es muy ambicioso en relación al proyecto (Jesús, Valdés & Saavedra, 2021, p.5); dependiendo al método que se haya escogido, a veces no se logra obtener el monto deseado, a pesar de haber utilizado las herramientas que nos permiten navegar y obtener capital, por ello, generalmente se proyecta un monto deseado razonable para iniciar.

**En relación al Objetivo 1a, Identificar las categorías del crowdfunding por recompensa como medio alternativo de financiamiento en las pequeñas empresas.**

En los diferentes modelos de crowdfunding hay una relación en la obtención de recursos para la Pyme, se manifiestan otros modelos más orientados y eficientes para el financiamiento de la pyme para poder dar una guía de soporte adecuada a los negocios. A saber, el Modelo basado en recompensas (reward-based crowdfunding) uno de los más adecuados para el financiamiento de la pyme (Pesca, 2017, p.54); de tal forma, nos encontramos en un medio donde el autor nos señala que estos tipos como el de recompensas, son aptos y están orientados a la financiación de las pymes, de manera en la cual estos ofrezcan una idea de negocio planificada. De igual manera, se reduce el riesgo de que una campaña no tenga suficientes fondos, dado que los



proyectos en la mayoría de las plataformas no avanzan a menos que cumplan o superen sus objetivos de financiación originales (Cox & Nguyen, 2018, p. 8); al buscar a una persona que nos financie, en este caso existe un intercambio, pero no necesariamente monetaria, se utilizan estrategias como las mencionadas para obtener movimiento y en este caso, una pyme utiliza dando una recompensa como un producto y no dinero. Sin embargo, el proveedor de crowdfunding puede encontrar la posibilidad de experimentar pérdidas materiales o inmateriales. La ocurrencia de un error web o el error hace que los usuarios tengan dificultades para acceder al sitio web. En cuanto al caso de riesgo de proyecto de inversión o riesgo operacional, está estrechamente relacionado con la identificación de riesgos de una empresa de nueva creación. (Hendratmi, Muhammad & Puji, 2019, p. 1049); esto nos permite entender que el crowdfunding tiene las posibilidades de obtener una gran cantidad de dinero, y en relación a sus objetivos del proyecto y sobre todo por el método de recompensas, pero con diferentes riesgos relacionados a la misma empresa como a errores que puedan generarse en el proceso y sean indicadores que desalienten a al inversor.

El crowdfunding por Recompensa tiene como categoría **Plataformas**, Las nuevas tecnologías permiten crear por Internet plataformas que ponen en contacto a los promotores de proyectos que necesitan financiación con ahorradores dispuestos a asumir un riesgo a cambio de una remuneración, (Pesca, 2017, p. 54). En recompensas, una vez finalizado el plazo establecido, existen dos posibles escenarios: 1º) Que no se haya recaudado el 100% del objetivo de financiación, en cuyo caso la aportación comprometida por el crowdfunder no llega a realizarse; y, 2º) Que se alcance el 100% del objetivo de financiación o éste se haya superado. En este caso, las aportaciones se abonarán a través de la pasarela de pago de la que se sirve la plataforma. (Cox & Nguyen, 2018, p. 90).

El crowdfunding por Recompensa tiene como categoría **Marketing**, La parte del marketing y difusión se efectúa mediante una campaña de crowdfunding. Las campañas se pueden materializar en diversos proyectos, por ejemplo, proyectos artísticos o culturales, innovación tecnológica o empresariales para Pyme, (Pesca, 2017, p. 54). Además, una campaña de financiación colectiva basada en recompensas en línea puede actuar como una estrategia de marketing y publicidad eficaz.

herramienta para ayudar a promover la existencia de una pequeña empresa a una audiencia nueva y potencialmente global (Cox & Nguyen, 2018, p. 90).

**En relación al objetivo 1b, cuál es Identificar las categorías crowdfunding por donación como medio alternativo de financiamiento en las pequeñas empresas.**

En un inicio, el crowdfunding comenzó como un mecanismo de recaudación de fondos para causas filantrópicas. No obstante, este tipo de financiación colectiva es no lucrativa y no enfocado en el dinero por parte del aportante, ya que el crowdfunder realiza una aportación sin recibir nada a cambio. Las plataformas tecnológicas median para recaudar fondos directamente de los particulares, poniendo a disposición del promotor el espacio en la página web, y los medios de gestión de cobro on-line de las donaciones (Camacho, 2016, p. 89); es decir, que este método si nos permite adquirir dinero, sin embargo, solo lo sitúan como un medio no lucrativo, pero el sistema y el proceso es igual a los demás tipos de crowdfunding. De igual manera, Internet ha permitido su crecimiento y expansión a manera que sus aportaciones suponen una importante fuente de financiación para proyectos de todo tipo, como se desprende de la cifra global recaudada por las plataformas de crowdfunding en 2016 que ascendió a \$238.900 millones aproximadamente (Núñez, Ríos & Rojas, 2017, p. 269); esto nos indica que entre distintos proyectos que se han logrado financiar, han sido de carácter social como empresarial, como nos describen en su artículo. Sin embargo, en relación a su propuesta, a cualquier empresa que se haya clasificado, pero, es muy probable que las empresas que son de fabricación o de servicios, las cuales por lo general no existe una interacción con los clientes, no opten por utilizar este método en el crowdfunding (Tamburro, 2018, p. 530).

El crowdfunding por Donación tiene como categoría **plataformas Tecnológicas**, Las plataformas tecnológicas median para recaudar fondos directamente de los particulares, poniendo a disposición del promotor el espacio en la página web, y los medios de gestión de cobro on line de las donaciones, (Camacho, 2016, p. 90). Estas se pueden interpretar como el medio por el cual el crowdfunding es administrado, por otra parte, el crowdfunding por Donación tiene como categoría **Comisión**, la comisión que la plataforma recibe por los servicios de gestión prestados consistente en un porcentaje sobre las aportaciones recibidas (Camacho, 2016, p. 90).

**En relación al objetivo 1c: Identificar las categorías del crowdfunding por inversión como medio alternativo de financiamiento en las pequeñas empresas.**

El crowdfunding por inversión en las pequeñas empresas, se basa en que el financiador o usuario aporta dinero a la Pyme a cambio de una contribución que llega a ser acciones o participación en el negocio u otra necesidad (Marín y Cruz, 2018, p.20), en algunos casos se puede dar que la participación del usuario que contribuye solo sea limitada con restricciones de mutuo acuerdo entre el financiador y la pequeña empresa, asimismo, esta modalidad se caracteriza, por el tiempo que llega a transcurrir, es decir, hasta que la empresa tenga ganancias se otorga los beneficios al financiador. (López, Hernández y Briones, 2020, p.5), cabe resaltar, que el medio por el cual se comunica el inversor y las pequeñas empresas, son por las plataformas webs en línea, donde su normativa se rige de acuerdo al País. (Hendratmi, Muhamad & Puji, 2019, p.1104).

El crowdfunding por inversión tiene como categoría a la **tecnología financiera**, Fintech, ,el surgimiento de este conjunto de términos ha permitido resolver los vacíos del mercado financiero, como dar el financiamiento de fácil acceso a estas pequeñas empresas (Segura,2021, p.73), esta innovación, en base de la tecnología permite brindar el apoyo financiero de distintos inversores privados (Hendratmi et al., 2019, p.1043), en donde, se tiene la posibilidad de realizar operaciones de compra y venta de dinero electrónico desde un aplicativo en tiempo real, sin embargo, se plantea ciertos problemas que suele relacionarse con la publicación de información confidencial , así como, un alto nivel de riesgo de fraude, por el bajo control de algunas plataformas (Hendratmi et al., 2019, p.1043), Por otro lado, existe un debate sobre si estos servicios deben ser regulados, ya que, se tiene el temor de que se pierda su beneficio financiero, ser de fácil acceso y manejo en comparación con los bancos (Marín et al., 2018 p.8).

Otra categoría que resalta en el crowdfunding por inversión es la **regulación**, en México se tiene desarrollado hace algunos años un esquema regulatorio de las entidades financieras tecnológicas, La ley Fintech, en donde es definido como las actividades destinadas a poner contacto a personas del público y empresas, con la finalidad de que entre ellas se otorguen financiamientos con igualdad de condiciones

con los bancos, de esta manera se hace posible una oferta y mejores servicios financieros en menor tiempo y precio (Marín et al., 2018 p.15). De la misma manera , se emplea en Indonesia, el crowdfunding por inversión, se encuentra regulado por gobierno islámico , donde se tiene que cumplir una serie de requisitos, de acuerdo con los principios del Sharia, como tener los indicadores del nuevo proyecto, los financiadores potenciales, los operadores de crowdfunding y la junta del Sharia (Hendratmi et al., 2019, p.1044) El esquema que utilizan, es un concepto de fondos mutuos , contratos de inversión colectiva, regulado por el Consejo Nacional de la Sharia del Consejo Ulema de Indonesia (DSN) Número 117 / DSN-MUI / II / 2018 (Hendratmi et al., 2019, p.1048) . En España, el crowdfunding por inversión se encuentra regulada por la ley 5/2015 del 27 de abril, la financiación empresarial, que tiene como fin autorizar a las pequeñas empresas, a manejarse a través de páginas web u otros medios electrónicos, con la finalidad de ponerse en contacto con las personas naturales y jurídicas que ofrecen financiación a cambio de una utilidad, de manera se logra concluir apoyo a nuevos proyectos (López, et al., 2020, p.5). Por otra parte, en los países de Latinoamérica como Colombia, existe el decreto 1357 del 31 de julio del 2018, donde regula las actividades de promoción de la inclusión financiera y potencial del crowdfunding, donde lo considera como una simplificación de procesos operativos y genera entrada a novedosas alternativas de financiamiento (Marín et al., 2018 p.13), sin embargo, en el Chile, no cuenta con una regulación para el crowdfunding en ninguna de sus modalidades, solo ha llegado a ser reconocido por el Banco Central de Chile en el 2018, bajo la publicación denominada , el desarrollo del Crowdfunding en Chile, donde se menciona los riesgos a tener en consideración (Marín et al., 2018 p.14), del mismo modo, sucede en Perú, no cuenta con una regulación específica aplicable al crowdfunding, pero los operadores se rigen bajo el decreto legislativo N°861, ley de mercado de Valores que abarca la supervisión de ofertas públicas de valores mobiliarios , cuya aplicación se encuentra a cargo de la superintendencia de mercado de valores (Marín et al., 2018 p.16).

**En relación al objetivo 1d: Identificar las categorías del crowdfunding por préstamo como medio alternativo de financiamiento en las pequeñas empresas.**

El crowdfunding por préstamo en la pequeñas empresas, llega a ser la contraprestación o interés que recibe el prestamista y los promotores que buscan el fondos para financiar el proyecto del prestatario, (De Jesús, Valdés & Saavedra, 2021, p.5); es decir, el prestatario del proyecto, recibe un dinero que tendrá que ser devuelto bajo un interés en un plazo determinado. (González, Rugel, Navas, Torres y Vera, 2017, p.57); se llega a establecer una relación directa entre el financiador y el recaudador de fondos a través de la interconectividad de Internet. Ibrahim, 2018, p.70) El financiamiento que mediante el crowdfunding por préstamo adquiere, es a través de operaciones de préstamos que vienen de los prestamistas y los promotores del proyecto que buscan fondeo, la contraprestación vendría a ser un premio o interés mínimo en relación a su aporte, esto es lo que el prestatario puede recibir por el aporte. (González, Medina & Saavedra, 2021, p.5); este método tiene mejores rendimientos en relación a negocios, mediante el CF, se puede adquirir un préstamo como del tipo bancario, solo que ya no es el banco, sino pequeños aportantes que juntan una cantidad de dinero objetivos como las pymes necesitan para sus proyectos. Además, las plataformas de crowdfunding aumentan considerablemente su presencia en Internet y se convierten en un nuevo y relevante instrumento de financiación para las medianas y pequeñas empresas, pero también para los proyectos de interés cultural o social (Camacho, 2016, p. 97); nuevamente, el autor Camacho nos indica que, a través de las plataformas de CF, se convierten en una forma nueva de financiación para las medianas y pequeñas empresas, y ya no solo para proyectos de índole cultural o social, sino para las medianas y pequeñas empresas. Por último, en cuanto al acceso de créditos por parte de las Pymes, el uso de plataformas tecnológicas ha permitido incrementar el financiamiento a miles de ellas, inclusive para empresas sociales enfocadas en el arte, la cultura, o la salud. (Jesús, Valdés & Saavedra, 2021, p.18), en este caso, recalcan que se ha incentivado y financiado mediante las fintech, entre ella empresas sociales relacionada a la cultura o salud, puesto que no son de fines lucrativos, no se consideran como empresariales y no reúnen a las pymes para obtener financiamiento.

## VI. CONCLUSIONES

- 1- El crowdfunding ha evolucionado de manera en que se ha convertido en un medio de financiamiento alternativo para los distintos fines que se pueden mencionar como sociales, personales culturales y el tema empresarial y su respuesta de obtener financiamiento en las pymes, nuestros autores nos permiten entender al crowdfunding como nueva alternativa de financiamientos donde las startups y pequeñas y medianas empresas pueden adquirir un nuevo financiamiento con un fin específico, el problema básico del crowdfunding, es el mismo de su inicio conceptual, el obtener el monto objetivo es importante, aprovechando las herramientas modernas como lo son las redes sociales y que mediante estas, se utilice para maximizar la difusión del proyecto, así permiten que las empresas del mundo recolecten millones de dólares. (Pesca, 2017; Gonzales, Rugel, Navas, Torres & Vera, 2017), sin embargo, siempre existe la posibilidad de que no se logre, y en las pymes se utilizan mayores esfuerzos como marketing y movimiento de la propuesta en temas publicitarios para llegar a la meta, depende del método que hayamos elegido y cómo se contextualiza la idea de apoyar a una empresa pyme para que logre emerger en este mercado tan competitivo. En México y en otros países del mundo, las pymes generalmente tienen un limitado acceso a los financiamientos convencionales por temas de garantías, prestigio financiero, por ello es necesario obtener financiamiento para las pymes de otra manera. (Jesús, Valdés y Saavedra, 2021).
- 2- Para obtener recursos para las pymes, nos modelan otros tipos de crowdfunding como el de recompensas, que son orientadas a financiar una pyme, mientras estos ofrezcan un plan de negocios al mercado, este modelo vendría siendo apto para obtener financiación por lo atractivo que suelen ser, ya que se atrae al posible financiador mediante los incentivos del cual es característico este modelo, a su vez nos mencionan que esto sirve como una forma de pre vender el producto, es algo muy similar a una compra y venta, y mientras mayores sean las expectativas del producto y a su vez de la pyme, atraerán mejores y mayores inversionistas, además que el riesgo disminuye porque las plataformas no

avanzan mientras no se haya generado el objetivo deseado (Pesca, 2017, Cox & Nguyen, 2018); por otro lado, existe la posibilidad de algún riesgo como el de la misma empresa, que el sitio web no trabaje bien, o por el simple hecho que el proyecto es nuevo, no de la confianza adecuada para invertir (Hendratmi, Muhamad & Puji, 2019).

- 3- Camacho nos indica que este método es no lucrativo ya que se recibe una donación porque el inversor no recibe un intercambio, por ello, podemos entender que el modelo de donación es el que menor se afianza con las pymes, porque generalmente las personas no apuestan dinero sin recibir a cambio algo, si se utiliza para pymes, las empresas contextualizan el tema de apoyo comunitario a un proyecto que si es empresarial y lucrativo como las pymes, pero existen muy pocos casos y de éxito, entonces podemos entender que el modelo de donación no es solo para temas sociales o de ayuda comunitaria, sino ha trascendido a temas empresariales, gracias al internet, esto puede ser realidad, debido a la cantidad de personas que están en un móvil o en una pc o laptop, que nos permite conectarnos más para incrementar la financiación, (Camacho, 2016, Núñez, Ríos & Rojas, 2017); sin embargo. Existen empresas que, por el mismo hecho de ser empresas de fabricación y de servicios, generalmente no interactúan con el público y no son candidatas para utilizar este método. (Tamburro, 2018).
- 4- El crowdfunding según nuestros autores, el modelo de acciones tiene impactos positivos en relación al incremento de empleo para las pymes, respaldando buenas políticas las cuales fomentan el crowdfunding por acciones, además, el estudio que se realizó a pymes de 22 países de la organización para las cooperaciones y el desarrollo económico (OCDE), donde validan de manera positiva a las pymes y el uso de las fintech para su financiamiento, sugiriendo al estado generar buenas políticas que fomenten la legalidad de estos medios alternativos de financiamiento para las pymes, a pesar que su retorno para los inversionistas no sea de corto plazo, se ve de manera positiva el financiamiento a las pymes y a su vez un nuevo modelo financiero de acciones más directa con

el cliente. (Cho, Park & Sung, 2019, Segura, 2021; Lopez, Hernández & Briones, 2019)

- 5- El crowdfunding por préstamos vendría a ser el más utilizado de los 4 tipos de CF. La forma en la cual se financia es por medio de operaciones que, a través de los prestatarios, se busca fondar un proyecto, ya respuesta de esto, se realiza un intercambio con el prestatario, que por su aporte recibe un premio o interés relacionado a lo dado. Así también, las pymes proyectan sus ideas de negocio buscando financiamiento, gracias a que las plataformas de crowdfunding están en incremento en la internet, se han convertido en una importante fuente de financiación para las medianas y pequeñas empresas, por el oro ámbito, consideran que el modelo de préstamos permite acceso a créditos por parte de las pymes y ha permitido el financiamiento a miles de ella, incluso a temas sociales, es decir que ahora se puede entender que va relacionado a temas no solo sociales, sino empresariales y que permiten el financiamiento a pymes. (Gonzalez, Medina & Saavedra, 2021; Camacho, 2016; Jesús, Valdés & Saavedra, 2021).



## VII. RECOMENDACIONES

- 1- En relación al objetivo general, si utilizamos este método para obtener financiamiento con menores restricciones por debido a las barreras burocráticas que suelen existir en los medios convencionales de financiamiento o como la banca, utilizar las plataformas de crowdfunding más conocidas del medio, permitirán que sus proyectos sean visualizados por mayor cantidad de personas, punto importante es utilizar una plataforma que se haya enfocado en el tipo de crowdfunding que la empresa haya seleccionado, además, la empresa debe haber realizado un plan de trabajo para lanzar su producto, y a través del análisis que realicen a su plan, se obtendrá como resultado que tipo de crowdfunding se ajuste mejor a su proyecto y postular por el financiamiento deseado.
- 2- Para las pymes si utilizan el método por recompensas, es efectivo y se parece mucho a una compraventa como suele suceder en el mercado local. Se debe dar como recompensa el producto del proyecto, para poder dar a conocer lo que estás haciendo y vendiendo, las recompensas que utilicen por lo general deberían ser el producto final, así los financiadores ven de que se trata el producto mucho antes que sal al mercado, pero en el caso que el producto no se pueda entregar, utilizar premios o regalar entradas coordinas en cines es una buena opción para no perder la dinámica de recompensar a nuestros financiadores, además, las plataformas promocionan tu proyecto en su página, por ello, también se debe utilizar plataformas reconocidas como Kickstarter.
- 3- El modelo de donación es de donde básicamente parte el crowdfunding, pero es poco usado y aceptado por los inversionistas por el tema que no existe retorno financiero y se ha visto pocos casos, por ello, se recomienda contextualizar la ayuda a una empresa para recibir el financiamiento, es decir, resaltar que a pesar que sea una empresa y quiera obtener dinero para un fin lucrativo, se contextualice y utilice el marketing y manifestar que sigue siendo un apoyo social para incentivar nuevos proyectos y emprendimientos. Por lo tanto, se debe trabajar en la confianza que transmitimos a los financiadores, dándoles buenas razones para apoyar un emprendimiento, por ello, al mismo,

tiempo, se debe dar a conocer en las plataformas los motivos, historia y proyección del negocio para que los clientes o financiadores logren entender y aporten de manera no lucrativa a un proyecto que si es lucrativo.

- 4- El modelo por acciones de alguna manera es una copia de lo que se realiza ya en el mercado bursátil, lo interesante es la facilidad que se maneja para poner financiar el proyecto, se recomienda fomentar estos usos para las pymes y para proyectos de envergadura, mediante plataformas de crowdfunding reconocidas más aún cuando es un proyecto nuevo, además mostrar claramente los porcentajes de ganancias y sus respectivas proyecciones de posibles ganancias, esto permitirá afianzar la confianza entre el financiador y el proyecto.
- 5- El modelo de préstamo es el más usado de todos, porque se parece mucho a los préstamos convencionales de la banca, al utilizar este medio para las pymes, los intereses son menores en relación a los bancos, y de la empresa a los inversores es más directo por el conocimiento del negocio, además las plataformas que utilizan este método, debe trabajar en crear un lazo con su contribuyente mediante sus redes sociales, dándoles los porcentajes y movimientos del rendimiento y crear alarmas, de esta manera los prestamistas entenderán y sabrán cómo se mueve su dinero, y si no retornara dicha, estos ya estarían alarmados y conociendo el problema del no retorno, por otro lado, las proyecciones, estados financieros y actual información de la empresa debe estar disponible en todo momento, demostrando transparencia y confianza en los inversores.

## II. REFERENCIAS

- ALBAN MENESES, C., Delgado Freire, M., Sellan Icaza, V., & Paliz Sánchez, C. (2020). CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDIMIENTO Y FORMAS DE FINANCIAMIENTO EN AMÉRICA LATINA. *Revista Pertinencia Académica*. ISSN 2588-1019, 4(5), 19 - 36. <https://doi.org/10.5281/zenodo.4593715> - Recuperado a partir de <http://revista-academica.utb.edu.ec/index.php/pertacade/article/view/251>
- Angélica María Sánchez Riofrío, & Palma Reyes, C. P. (2018). CROWDFUNDING: UNA REVISIÓN DE LA LITERATURA CROWDFUNDING: A REVIEW OF LITERATURE. *Revista Científica ECOCIENCIA*, 5(3) Retrieved from <https://www.proquest.com/scholarly-journals/crowdfunding-una-revisión-de-la-literatura-review/docview/2067197538/se-2?accountid=37408>
- Bagheri, A., Chitsazan, H., & Ebrahimi, A. (2019). Crowdfunding motivations: A focus on donors' perspectives. *Technological Forecasting and Social Change*, 146, 218. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.techfore.2019.05.002>
- Bellón, C., & Ruiz-Verdú, P. (2018). EL CROWDFUNDING Y LA FINANCIACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO \*. *Papeles De Economía Española*, (157), 128-150. Retrieved from <https://www.proquest.com/scholarly-journals/el-crowdfunding-y-la-financiación-del/docview/2133762777/se-2?accountid=37408>
- Belmonte Cordero, M. J. (2018). Métodos de financiación de las pymes previos y posteriores a la crisis. Nuevas alternativas: plataformas de financiación participativa. <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/handle/11531/18621>
- Bonilla-Vargas, D. A., & Duque Grisales, E. A. (2020). Estudio sobre opciones de financiación para las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Medellín. *Revista CINTEX*, 25(1), 54-67. <https://doi.org/10.33131/24222208.359>
- Campos Avendaño, D., & Bernal Domínguez, D. (2020). Un análisis descriptivo del crowdfunding en México. *INQUIETUD EMPRESARIAL*, 20(1), 25-42. Recuperado a partir de [https://revistas.uptc.edu.co/index.php/inquietud\\_empresarial/article/view/9055/9392](https://revistas.uptc.edu.co/index.php/inquietud_empresarial/article/view/9055/9392)
- Cox, J., & Nguyen, T. (2018). Does the crowd mean business? an analysis of rewards-based crowdfunding as a source of finance for start-ups and small businesses.

- Journal of Small Business and Enterprise Development, 25(1), 147-162. doi: <http://dx.doi.org/10.1108/JSBED-05-2017-0165>
- De Jesús González, J., Valdés Medina, F., & Saavedra García, M. (2021). Factores de éxito en el financiamiento para Pymes a través del Crowdfunding en México. Revista Mexicana de Economía y Finanzas Nueva Época REMEF, 16(2), e471. doi: <https://doi.org/10.21919/remef.v16i2.471>
- De los Ríos Sastre, S., & Sáenz-Díez Rojas, R. (2017). Tendencias actuales en la financiación a PYME y emprendedores. Breve actualización de las iniciativas estatales públicas de capital riesgo en España. - <http://hdl.handle.net/11531/19541>
- DELGADO, L. D., GIL, O. M., GUTIÉRREZ, M. P., & CARDONA, C. P. (2019). Diseño de un sistema de clasificación de riesgos para proyectos financiados a través de plataformas digitales bajo la modalidad del crowdfunding financiero. Revista ESPACIOS, 40(11). <https://www.revistaespacios.com/a19v40n11/19401115.html>
- Durillo Alcalá, M. E. (2018). Tratamiento fiscal del crowdfunding en España. - <https://hdl.handle.net/11441/87435>
- Geissdoerfer, M., Bocken, N., & Jan, E. (2016). Design thinking to enhance the sustainable business modelling processe a workshop based on a evaluate mapping process. Journal of Cleaner Production, 135(1), 1218-1232. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.07.020>
- Gheller, A., Biancolino, C., & Adler, I. (2016). Aplicacao do design thinking em um projeto de inovacao em uma seguradora de automóveis. Revista Inovacao, Projetos e Tecnologias, 4(1), 63-78. <https://doi.org/10.5585/iptec.v4i1.59>
- Hee, H., & Jeong, M. (2016). The effects of analogical and metaphorical reasoning on design thinking. Thinking Skills and Creativity, 23(1), 29-41. <http://dx.doi.org/10.1016/j.tsc.2016.11.004>
- Hendratmi, A., Muhamad Nafik, H. R., & Puji, S. S. (2019). Developing islamic crowdfunding website platform for startup companies in indonesia. Journal of Islamic Marketing, 11(5), 1041-1053. <http://dx.doi.org/10.1108/JIMA-02-2019-0022>
- Hernando, J. R., & Llobera, J. M. S. (2020). Loan-Based-Crowdfunding for SME in Spain: An Empirical Analysis. Studies of Applied Economics, 33(1), 301-318. -

<http://dx.doi.org/10.25115/eae.v33i1.3098>

<https://www.redalyc.org/pdf/301/30133775013.pdf>

- Huang, Z., Candy, L. C., Mo, S., & Marjerison, R. (2018). The nature of crowdfunding in china: Initial evidence. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 12(3), 300-322. <http://dx.doi.org/10.1108/APJIE-08-2018-0046>
- Ibrahim, P. (2018). Innovations in financing SMEs: A study on the growth of crowdfunding in india. *Wealth*, 7(3), 66-75. <https://www.proquest.com/scholarly-journals/innovations-financing-smes-study-on-growth/docview/2174168817/se-2?accountid=37408>
- Imelda, R. T. C., Javier, G. S. F., Walter, N. B., Paúl, T. M., & Denisse, V. S. (2017). CROWDFUNDING: UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES. <http://142.93.18.15:8080/jspui/bitstream/123456789/73/1/FUENTES%20DE%20FINANCIAMIENTO%20PARA%20LAS%20MIPYMES%20EN%20GUAYAQUIL%20MODELO%20DE%20NEGOCIO%20PARA%20UNA%20PLATAFORMA%20CROWDFUNDING.pdf>
- Jaziri, R., & Miralam, M. (2019). Modelling the crowdfunding technology adoption among novice entrepreneurs: An extended TAM model. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 7(1), 353-374. [http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2019.7.1\(26\)](http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2019.7.1(26))
- Katoppo, M. & Sudradjat, I. (2015). Combining participatory action research (PAR) and design thinking (DT) as an alternative research method in architecture. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 184(1), 118-125. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.05.069>
- Kgoroadira, R., Burke, A., & André, v. S. (2019). Small business online loan crowdfunding: Who gets funded and what determines the rate of interest? *Small Business Economics*, 52(1), 67-87. <http://dx.doi.org/10.1007/s11187-017-9986-z>
- Lacan, C., & Desmet, P. (2017). Does the crowdfunding platform matter? risks of negative attitudes in two-sided markets. *The Journal of Consumer Marketing*, 34(6), 472-479. <http://dx.doi.org/10.1108/JCM-03-2017-2126>
- Leela, V. (2016). Crowdfunding: A study of risk factors\*. *South Asian Journal of Management*, 23(3), 170-192. <https://www.proquest.com/scholarly->

[journals/crowdfunding-study-risk-factors/docview/1845775941/se-2?accountid=37408](https://doi.org/10.11606/rai.v12i3.101357)

- Macedo, M., Cauchik, P., & Casarotto, N. (2015). A caracterização do design thinking como um modelo de inovação. *Revista de administração*, 12(3), 157-182. <https://doi.org/10.11606/rai.v12i3.101357>
- Mahmoud, S., Midler, C., & Silberzahn, P. (2016). Contributions of Design Thinking to Project Management in an Innovation Context. *Project Management Journal*. 47(2), 144-156. <https://doi.org/10.1002/pmj.21577>
- Marín Villarán, L., & Cruz Kamiche, J. (2019). Algunas reflexiones sobre la regulación del financiamiento participativo o crowdfunding. *Forseti. Revista De Derecho*, (9), 7 - 21. <https://doi.org/https://doi.org/10.21678/forseti.v0i9.1055>
- Martínez, M. (2017). El financiamiento como factor determinante de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú. Caso: De las MYPES de la ciudad de Piura, 2016. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote pp. 1- 15 <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/9888>
- Mercado Espinosa, R. (2021). El crowdfunding llegó al Perú, ¿para quedarse?. *Advocatus*, (039), 285-296. <https://doi.org/10.26439/advocatus2021.n39.5135>. <https://revistas.ulima.edu.pe/index.php/Advocatus/article/view/5135/4945>
- Molero, N. L., Gómez, E. H., & Peñalver, A. J. B. (2020). CrowdfundingSocial. La alternativa a la financiación tradicional de proyectos de organizaciones de participación. *REVESCO: revista de estudios cooperativos*, (136), 49-56. -
- Moreno, A., & Sempere, S. (2019). Análisis de las plataformas de crowdfunding social en el estado español: un estudio de casos. *REVESCO: Revista de estudios cooperativos*, (130), 149-175. - <http://dx.doi.org/10.5209/REVE.61938>
- Núñez-Mera, C. B., de los Ríos Sastre, S., & Rojas, R. S. D. (2017). Nuevos agentes en el mercado de financiación del emprendimiento: el papel del equity crowdfunding. *Revista española de capital riesgo*, (5), 255-278. - <http://hdl.handle.net/11531/28709>
- Olarte-Pascual, C., Sierra-Murillo, Y., & Ortega, C. (2016). El papel de la comunicación en el crowdfunding: estudio de un caso de éxito cool. *Revista ICONO14 Revista*

- Científica De Comunicación Y Tecnologías Emergentes, 14(2), 280-303.  
<https://doi.org/10.7195/ri14.v14i2.968>
- Oliveros, A., Velásquez, S., Hurtado, M., & Pérez, J. (2015). Reflexiones sobre el impacto del pensamiento de diseño en procesos de formación e investigación en diseño. *Iconofacto*, 12(18), 26-41. <http://dx.doi.org/10.18566/iconofac.v12n18.a02>
- Orozco Herrera, D y Vélez Agudelo, C. (2020-01-30.). La incidencia de las fintech en la financiación de las microempresas en Colombia. Tecnológico de Antioquia. <https://dspace.tdea.edu.co/handle/tda/552>
- Ost, J., Kloeckner, A., Duarte, J., Pezzotta, G., & Pirola, F. (2016). Product Service System (PSS) design: using design thinking and business analytics to improve PSS design. *Procedia* , 47(1), 341-346. <https://doi.org/10.1016/j.procir.2016.03.062>
- Pavie, X., & Carthy, D. (2015). Leveraging uncertainty: a practical approach to the integration of responsible innovation through design thinking. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 213(1), 1040-1049. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.11.523>
- Pesca Gómez, H. (2017). Crowdfunding y el financiamiento de pyme en Colombia. *Revista Civilizar De Empresa Y Economía*, 7(12), 47-70. <https://doi.org/10.22518/2462909X.628>
- PINEDA, N. J.(2018) Crowdfunding: una aproximación a la estructura del impuesto sobre la renta. *Revista Número 79*. 19-42. [http://www.revistaicdt.icdt.co/wp-content/Revista%2079/PUB\\_ICDT\\_Revista%20ICDT%2079\\_Bogota\\_18.pdf#page=19](http://www.revistaicdt.icdt.co/wp-content/Revista%2079/PUB_ICDT_Revista%20ICDT%2079_Bogota_18.pdf#page=19)
- Rodríguez Bellón, C. (2018). Evolución y comparación del crowdfunding como fuente alternativa de financiación en España y Estados Unidos.
- Rodriguez de Almeida, M. G. R. (2020). El crowdfunding como herramienta de financiación inmobiliaria: realidades y problemas/Crowdfunding as a real estate financing tool: realities and problems. *Revista de Derecho Civil*, 7(5), 315-364.-de Almeida, M. G. R. (2020). <https://nreg.es/ojs/index.php/RDC/article/view/539/487>
- Romero, C. y Altamirano, A. (2017). Análisis de la estructura de capital óptima para las empresas de las guayas: relación entre endeudamiento y rentabilidad. Universidad de especialidades espíritu santo <http://repositorio.uees.edu.ec/123456789/2215>

- Romero, M. (2020). CROWDFUNDING EN ESPAÑA:¿ UNA VERDADERA ALTERNATIVA AL CRÉDITO BANCARIO PARA LA FINANCIACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO?. - <http://hdl.handle.net/11531/36978>
- Sánchez, A, & Palma, C. (2018). Crowdfunding: una revisión de la literatura. REVISTA CIENTÍFICA ECOCIENCIA, 5(3), 1–18. <https://doi.org/10.21855/ecociencia.53.65>
- Segura, E. A., & Martínez, M. d., Carmen Valls. (2018). Análisis estratégico de la banca ética en España a través de triodos bank. financiación de proyectos sociales y medioambientales. CIRIEC - España, (92), 87-120. doi: <http://dx.doi.org/10.7203/CIRIEC-E.92.10805>
- Shapira, H., Ketchie, A., & Nehe, M. (2015). The integration of Design Thinking and Strategic Sustainable Development. Journal of Cleaner Production, 140(1), 277-287. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jclepro.2015.10.092>
- Tamburro, A. (2018). FAR FROM THE MADDING CROWD: CROWDFUNDING A SMALL BUSINESS REORGANIZATION. Emory Bankruptcy Developments Journal, 34(2), 521-559. Retrieved from <https://www.proquest.com/scholarly-journals/far-madding-crowdcrowdfunding-small-business/docview/2090477541/se-2?accountid=37408>
- Tello, A., & Romero, A. (2017). LAS CAMPAÑAS DE CROWDFUNDING Y SU IMPACTO EN EL FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS LUCRATIVOS Y NO LUCRATIVOS EN ECUADOR. Revista De Investigación Talentos, 4(2), 55-62. Recuperado a partir de <https://talentos.ueb.edu.ec/index.php/talentos/article/view/19>
- Volkova, T., & Jakobson, I. (2016). Design thinking as a business tool to ensure continuous value generation. Intellectual Economics, 10(1), 63-69. <http://dx.doi.org/10.1016/j.intele.2016.06.003>
- Wang, T., Liu, X., Kang, M., & Haichao, Z. (2018). Exploring the determinants of fundraisers' voluntary information disclosure on crowdfunding platforms. Online Information Review, 42(3), 324-342. <http://dx.doi.org/10.1108/OIR-11-2016-0329>



## VIII. ANEXOS

### ANEXOS 1:

#### *Lista de Estudios*

<b>Cód.</b>	<b>AUTORES</b>	<b>AÑO</b>	<b>TÍTULO EN ESPAÑOL</b>
<b>A1</b>	Tamburro, A.	<b>2018</b>	LEJOS DEL MULTITUD: CROWDFUNDING UNA REORGANIZACIÓN DE PEQUEÑAS EMPRESAS
<b>A2</b>	Cox, J., & Nguyen, T.	<b>2018</b>	¿La multitud habla en serio? Un análisis del crowdfunding basado en recompensas como fuente de financiación para nuevas empresas y pequeñas empresas
<b>A3</b>	Kgoroeadira, R., Burke, A., & André, v. S.	<b>2019</b>	Crowdfunding de préstamos en línea para pequeñas empresas: ¿quién se financia y qué determina la tasa de interés?
<b>A4</b>	Huang, Z., Candy, L. C., Mo, S., & Marjerison, R. (2018).	<b>2018</b>	La naturaleza del crowdfunding en China: evidencia inicial
<b>A5</b>	Espinosa, R.	<b>2021</b>	El crowdfunding llegó al Perú, ¿para quedarse?
<b>A6</b>	Moreno, A., & Sempere, S.	<b>2019</b>	Análisis de las plataformas de crowdfunding social en el estado español
<b>A7</b>	Pesca Gómez, H.	<b>2017</b>	Crowdfunding y el financiamiento de pyme en Colombia. Revista Civilizar De Empresa Y Economía,
<b>A8</b>	De Jesús González, J., Valdés Medina, F., & Saavedra García, M.	<b>2021</b>	Factores de éxito en el financiamiento para Pymes a través del Crowdfunding en México
<b>A9</b>	Pineda, N.	<b>2018</b>	Crowdfunding: una aproximación a la estructura del impuesto sobre la renta
<b>A10</b>	Imelda, R. T. C., Javier, G. S. F., Walter, N. B., Paúl, T. M., & Denisse, V. S	<b>2017</b>	CROWDFUNDING: UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES
<b>A11</b>	Campos Avendaño, D., & Bernal Domínguez, D.	<b>2020</b>	Un análisis descriptivo del crowdfunding en México
<b>A12</b>	Hernando, J. R., & Llobera, J. M. S.	<b>2020</b>	CROWDFUNDING BASADO EN PRÉSTAMOS PARA PYMES EN ESPAÑA: UN ANÁLISIS EMPÍRICO
<b>A13</b>	Tello, A., & Romero, A.	<b>2017</b>	LAS CAMPAÑAS DE CROWDFUNDING Y SU IMPACTO EN EL FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS LUCRATIVOS Y NO LUCRATIVOS EN ECUADOR
<b>A14</b>	Romero, M	<b>2020</b>	Crowdfunding en España: ¿una verdadera alternativa al crédito bancario para la financiación del emprendimiento?

<b>A15</b>	DELGADO, L. D., GIL, O. M., GUTIÉRREZ, M. P., & CARDONA, C. P.	<b>2019</b>	Diseño de un sistema de clasificación de riesgos para proyectos financiados a través de plataformas digitales bajo la modalidad del crowdfunding financiero
<b>A16</b>	Rodríguez Bellón, C.	<b>2018</b>	Evolución y comparación del crowdfunding como fuente alternativa de financiación en España y Estados Unidos
<b>A17</b>	Durillo Alcalá, M. E	<b>2018</b>	Tratamiento fiscal del crowdfunding en España
<b>A18</b>	Núñez-Mera, C. B., de los Ríos Sastre, S., & Rojas, R. S. D.	<b>2017</b>	Nuevos agentes en el mercado de financiación del emprendimiento: el papel del equity crowdfunding

<b>Cód.</b>	<b>AUTORES</b>	<b>AÑO</b>	<b>TITULO EN ESPAÑOL</b>
<b>A19</b>	Belmonte Cordero, M. J.	<b>2018</b>	Métodos de financiación de las pymes previos y posteriores a la crisis. Nuevas alternativas: plataformas de financiación participativa.
<b>A20</b>	Marín Villarán, L., & Cruz Kamiche, J.	<b>2019</b>	CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS PEQUEÑO Y MICRO
<b>A21</b>	Ibrahim, P.	<b>2018</b>	Innovaciones en la financiación de las pymes: un estudio sobre el crecimiento del crowdfunding en India
<b>A22</b>	Leela, V.	<b>2016</b>	Crowdfunding: un estudio de factores de riesgo
<b>A23</b>	Hendratmi, A., Muhamad Nafik, H. R., & Puji, S. S.	<b>2019</b>	Desarrollo de una plataforma de sitio web de crowdfunding islámico para empresas emergentes en Indonesia
<b>A24</b>	Jaziri, R., & Miralam, M.	<b>2019</b>	Modelando la adopción de tecnología de crowdfunding entre emprendedores novatos: un modelo TAM extendido
<b>A25</b>	Bellón, C., & Ruiz-Verdú, P.	<b>2018</b>	EL CROWDFUNDING Y LA FINANCIACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO
<b>A26</b>	Melton, A., Damron, T., McCarthy, V., & Rupp, W.	<b>2020</b>	Aprovechar la tecnología a través del crowdfunding para facilitar las barreras de entrada al mercado
<b>A27</b>	Ullah, S., & Zhou, Y.	<b>2020</b>	Género, anonimato y equipo: lo que determina el éxito del crowdfunding en Kickstarter
<b>A28</b>	Praningtyas, P., & Irawati, I.	<b>2021</b>	Adopción de tecnología financiera en crowdfunding como financiamiento empresarial en Indonesia
<b>A29</b>	Dirk Z. & Christina P.	<b>2018</b>	Crowdfunding transfronterizo: hacia un mercado único de crowdlending y crowdinvesting para Europa
<b>A30</b>	Hornuf, L., Schwienbacher, A.	<b>2017</b>	¿Debería la regulación de valores promover el crowdfunding de acciones?
<b>A31</b>	Rosa M.	<b>2019</b>	Un enfoque legal para las plataformas de crowdfunding inmobiliario,

<b>A32</b>	Vega P. ; Manuela ; Pietro D. ; Filippo A.; Rafaela	<b>2017</b>	Emprendimiento, emprendedores financieros y creación de empleo: evidencia de datos de panel
<b>A33</b>	Amedomar, André ; Spers, Renata G.	<b>2018</b>	CROWDFUNDING BASADO EN RECOMPENSAS: UN ESTUDIO DE LAS MOTIVACIONES DE LOS EMPRENDEDORES AL ELEGIR EL MODELO COMO ALTERNATIVA DE CAPITAL DE EMPRENDIMIENTO EN BRASIL
<b>A34</b>	Fernando O. Luís P. Emanuel F.	<b>2015</b>	Financiación de pequeñas y medianas empresas: análisis de empresas en el distrito de Oporto en Portugal
<b>A35</b>	Hanjun C. ,Parque J. Chang S.	<b>2019</b>	El estudio sobre la diferencia en el desempeño empresarial y los resultados laborales según los resultados de la inversión en crowdfunding basado en acciones

<b>Cód.</b>	<b>AUTORES</b>	<b>AÑO</b>	<b>TITULO EN ESPAÑOL</b>
<b>A36</b>	Eldridge, D., Nisar, T. M., & Torchia, M	<b>2019</b>	¿Qué impacto tiene el crowdfunding de capital en la innovación y el crecimiento de las pymes? Un Estudio Empírico
<b>A37</b>	Jabłońska, M., & Burzyńska, D	<b>2018</b>	Perspectivas para el desarrollo del crowdfunding como una forma innovadora de financiamiento del emprendimiento
<b>A38</b>	Herciu, M.	<b>2017</b>	Financiamiento de pequeñas empresas: desde Venture capital para financiar multitudes.
<b>A39</b>	Málaga, R., Mamonov, S., y Rosenblum, J.	<b>2018</b>	Diferencia de género en el crowdfunding de equidad: un análisis exploratorio.
<b>A40</b>	Díaz, M., y García, J.	<b>2019</b>	Crowdfunding en la industria editorial española.
<b>A41</b>	Trautman, L	<b>2017</b>	Finanzas iniciales: El Rugido de la Multitud.
<b>A42</b>	Douglas Cumming, D., Meoli, M., y Vismara, S	<b>2021</b>	Democratiza el crowdfunding de capital las finanzas empresariales.
<b>A43</b>	Segura, F	<b>2021</b>	Crowdfunding para el rescate de microempresas. Factores y percepciones de inversionistas potenciales en México

<b>A44</b>	Jimenez, J., Rojas, F., Ramirez, D.	<b>2017</b>	Situación del Crowdfunding como mecanismo para la financiación de PyMEs en Colombia
<b>A45</b>	Marín., L y Cruz., J.	<b>2018</b>	Algunas reflexiones sobre la regulación del financiamiento participativo o crowdfunding.
<b>A46</b>	Camacho., S	<b>2016</b>	El Crowdfunding: Régimen Jurídico De La Financiación Participativa En La Ley 5/2015 De Fomento De La Financiación Empresarial
<b>A47</b>	López., N, Hernández., E y Briones., A	<b>2019</b>	Crowdfunding Social. La alternativa a la financiación tradicional de proyectos de organizaciones de participación.

*Nota.* Artículos que se consideraron para la rejilla de revisiones sistemáticas

## ANEXO 2:

### *Lista de estudios seleccionados para la matriz de categorización*

Cód.	AUTORES	AÑO	TITULO EN ESPAÑOL
A 7	Pesca, H.	2017	Crowdfunding Y El Financiamiento De Pyme En Colombia.
A1	Tamburro, A.	2018	LEJOS DEL MULTITUD: CROWDFUNDING UNA REORGANIZACIÓN DE PEQUEÑAS EMPRESAS
A2	Cox, J., & Nguyen, T.	2018	¿La multitud habla en serio? Un análisis del crowdfunding basado en recompensas como fuente de financiación para nuevas empresas y pequeñas empresas
A8	De Jesús González, J., Valdés Medina, F., & Saavedra García, M.	2021	Factores de éxito en el financiamiento para Pymes a través del Crowdfunding en México
A10	Imelda, R. T. C., Javier, G. S. F., Walter, N. B., Paúl, T. M., & Denisse, V. S	2017	CROWDFUNDING: UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES
A45	Marín., L y Cruz., J.	2018	Algunas reflexiones sobre la regulación del financiamiento participativo o crowdfunding.
A18	Núñez-Mera, C. B., de los Ríos Sastre, S., & Rojas, R. S. D.	2017	Nuevos agentes en el mercado de financiación del emprendimiento: el papel del equity crowdfunding
A21	Ibrahim, P.	2018	Innovaciones en la financiación de las pymes: un estudio sobre el crecimiento del crowdfunding en India
A47	López., N, Hernández., E y Briones., A	2019	Crowdfunding Social. La alternativa a la financiación tradicional de proyectos de organizaciones de participación.
A43	Segura, F	2021	Crowdfunding para el rescate de microempresas. Factores y percepciones de inversionistas potenciales en México
A46	Camacho., S	2016	El Crowdfunding: Régimen Jurídico De La Financiación Participativa En La Ley 5/2015 De Fomento De La Financiación Empresarial
A23	Hendratmi, A., Muhamad Nafik, H. R., & Puji, S. S.	2019	Desarrollo de una plataforma de sitio web de crowdfunding islámico para empresas emergentes en Indonesia
A29	Dirk Z. & Christina P.	2018	Crowdfunding transfronterizo: hacia un mercado único de crowdlending y crowdinvesting para Europa
A33	Amedomar, André ; Spers, Renata G.	2018	CROWDFUNDING BASADO EN RECOMPENSAS: UN ESTUDIO DE LAS MOTIVACIONES DE LOS EMPRENDEDORES AL ELEGIR EL MODELO COMO ALTERNATIVA DE CAPITAL DE EMPRENDIMIENTO EN BRASIL
A37	Jabłońska, M., & Burzyńska, D	2018	Perspectivas para el desarrollo del crowdfunding como una forma innovadora de financiamiento del emprendimiento

## ANEXO 3:

### Matriz de hallazgos de los artículos seleccionados

Cod. Art.	FUENTE	CATEGORÍAS	MUESTRA	HALLAZGOS
A 07	Pesca, H. (2017). crowdfunding y el financiamiento de pyme en Colombia. Civilizar de empresa y economía 12 (1), 47-70. <a href="https://revistas.usergioarboleda.edu.co/index.php/ceye/articloe/view/628/532">https://revistas.usergioarboleda.edu.co/index.php/ceye/articloe/view/628/532</a>	RECO MPEN SA DONA CION INVER SION PRES TAMO	Estudio como forma de respuesta a la coyuntura económica que se vive en el mundo, representada en el recorte de las fuentes de financiamiento a las Pyme, presentándose como una excelente alternativa en la obtención de recursos para el financiamiento de sus proyectos.	LIMITACIONES: La crisis financiera global fue una de las causas para el surgimiento del crowdfunding en el mundo, un fenómeno económico tecnológico y social que ha desencadenado un movimiento alternativo o colaborativo en la obtención de recursos, diferente a los modelos instaurados en el sistema financiero. El crowdfunding podría constituir una posible solución a la falta de financiación de las pequeñas y medianas empresas, Pyme; en el desarrollo de sus operaciones o la ejecución de un nuevo proyecto. El crecimiento del crowdfunding se ha relacionado con recursos a ser donados en obras de caridad a instituciones sin ánimo de lucro o causas sociales, sin embargo esta actividad se ha desarrollado como una fuente de recursos alternativos no bancarios para las Pyme; a través de las plataformas en Internet, las redes sociales, y las comunidades en línea  CONTRAPOSICIÓN: la tasa de crecimiento del crowdfunding y su irrupción tanto en los países desarrollados como en aquellos países en desarrollo sugiere que este fenómeno puede convertirse en una herramienta dentro del ecosistema de innovación de la mayoría de ellos. En las predicciones en el mundo sobre los modelos crowdfunding que dominan la industria, se destaca el modelo basado en préstamos personas a personas y préstamos a empresas. El censo muestra que los modelos de crowdfunding que se han desarrollado son crowdfunding de donación y de recompensa. De estos dos modelos el modelo de recompensa o reward-based crowdfunding se ajusta a las necesidades de una Pyme, por cuanto no es un modelo complicado y es eficiente cuando se requiere preparar, lanzar y administrar una campaña en una plataforma de crowdfunding. Este puede capturar la percepción de los clientes y consecuentemente darse a conocer con ayuda de las redes sociales. Una particularidad es que cualquier persona se convierte en un socio con poco de dinero en un negocio de nuevo
A 1	Tamburro, A. (2018). FAR FROM THE MADDING CROWD: CROWDFUNDING A SMALL BUSINESS REORGANIZATION. Emory Bankruptcy Developments Journal, 34(2),	Capita I Deuda Líderes INVER SION contrato	Estudio realizado a 110 diseñadores (Gerentes de Diseño, Líderes empresariales)	LIMITACIONES: El riesgo que acecha detrás de cualquier discusión sobre el crowdfunding de deudores es la liquidación. Si un deudor se carga con obligaciones de crowdfunding y aún termina, los acreedores habrán perdido tiempo y costo de oportunidad mientras esperan que la campaña se desarrolle. Además, si las cosas van mal, el pago de las obligaciones de financiación colectiva puede reducir el tamaño del patrimonio. Si bien los tribunales deberían estar felices de brindar a los deudores más opciones para salvarse, debe haber límites a la cantidad de deferencia que reciben los deudores en posesión. (p.555)  CONTRAPOSICIÓN: La misma actitud debería prevalecer en el mercado de captación de capital.193 La aprobación de la Ley JOBS señaló que el Congreso ha fomentado activamente la competencia en el mercado de fundaciones de capital. Además, los riesgos relativamente bajos del crowdfunding sin acciones lo convierten en un candidato principal para un enfoque de no intervención, tanto de los reguladores (como lo reconoce la Ley JOBS) como de los tribunales. Dado que la ley puede fomentar la confianza, los tribunales pueden y deben tratar de proteger la integridad del sistema de financiación colectiva. (p.557)



PRESTAMO

CONTRAPOSICIÓN: El Crowdfunding surge como una nueva alternativa que permite que integrantes de la sociedad (personas físicas y morales) actuar como inversionistas particulares, colocando sus recursos excedentes en el fondeo de iniciativas empresariales bajo condiciones menos rígidas en comparación con la banca tradicional. El fondeo colectivo en Pymes tiene una facilidad y relativa sencillez para lograr el fondeo, tasas de interés más competitivas, e inclusive permite la captación de los primeros clientes. Además, al financiador le permite participar en iniciativas de negocio innovadoras, con montos accesibles y a distintos niveles de riesgo.

Cod. Art.	FUENTE	CATEGORÍAS	MUESTRA	HALLAZGOS
		pymes		LIMITACIONES: na vez realizado el estudio del acceso a las fuentes de financiamiento que tienen las MIPYMES, se pudo comprobar la importancia que los bancos privados tienen en estas empresas debido a que son los principales proveedores de capital productivo. En este grupo de compañías, las micro y pequeñas empresas son las que mayores dificultades enfrentan al momento de adquirir préstamos, por lo cual, el desarrollo de nuevas alternativas de financiamiento es necesario para impulsar y promover una cultura emprendedora y contribuir al desarrollo económico nacional. (p. 72)
A10	Imelda, R. T. C., Javier, G. S. F., Walter, N. B., Paúl, T. M., & Denisse, V. S. (2017). CROWDFUNDING: UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES.	fuentes de financiacion	El estudio fue aplicado a 26 plataformas mexicanas de crowdfunding.	CONTRAPOSICIÓN: Una vez establecido un marco jurídico en el país que regule el funcionamiento del Crowdfunding, se recomienda desarrollar alianzas estratégicas con gremios empresariales como la CCG y la CAPIG para otorgar beneficios a los socios dentro de ellas y así también dar a conocer con mayor profundidad el Crowdfunding en capacitaciones y
		fuentes internas y externas de financiacion		



---

seminarios que estas realicen,  
fomentando el crowdfunding. (p. 74)

RECOMPENSA

DONACION

INVERSION

PRESTAMO

---

A45  
Marín., L y Cruz., J.  
(2018). Algunas reflexiones  
sobre la regulación del  
financiamiento participativo  
o crowdfunding. Revista de  
derecho forseti. (9), 7-21.  
Recuperado de  
[https://revistas.up.edu.pe/in  
dex.php/forseti/article/view/  
1055](https://revistas.up.edu.pe/index.php/forseti/article/view/1055)

El estudio hace una reflexión  
acerca del financiamiento  
participativo o crowdfunding  
que actualmente ya es materia  
de iniciativas tanto en el  
Congreso de la República como  
en el Poder Ejecutivo

LIMITACIONES: podemos considerar  
al crowdfunding como una alternativa de  
financiamiento, sin embargo a pesar de  
su relevancia no existe actualmente en  
Perú normativa aplicable que determine  
las disposiciones a las cuales debe  
sujetarse para una adecuada  
protección del interés público  
inherente en la captación de recursos ni  
entidad de la administración pública que  
cuenta con facultades para autorizar  
aquellos mecanismos que resulten  
idóneos para dar a conocer su contenido  
CONTRAPOSICIÓN: El crowdfunding  
es un mecanismo de financiamiento  
alternativo al sistema bancario y el  
mercado de valores a través del cual se  
obtienen los recursos necesarios a fin  
de desarrollar proyectos, negocios o  
actividades determinadas o  
determinables. Constituye toda una  
revolución en la industria financiera, ya  
que están cambiando, con mucha  
innovación y a pasos acelerados,  
la forma cómo tradicionalmente se ha  
venido prestando servicios financieros,  
así como la forma cómo las personas  
interactuamos a su vez con los  
proveedores de servicios financieros.

Cod. Art.	FUENTE	CATEGORÍAS	MUESTRA	HALLAZGOS
A18	Núñez-Mera, C. B., de los Ríos Sastre, S., & Rojas, R. S. D. (2017). Nuevos agentes en el mercado de financiación del emprendimiento: el papel del equity crowdfunding. Revista española de capital riesgo, (5), 255-278. - <a href="http://hdl.handle.net/11531/28709">http://hdl.handle.net/11531/28709</a>	ayuda empresarial, riesgo informal	Estudio aplicado a las plataformas de crowdfunding en 2016	<p>LIMITACIONES: La restricción en la disponibilidad de fondos derivada de la crisis crediticia, a la que ya se ha hecho referencia, produjo, junto con otros factores como los avances tecnológicos, la aparición de nuevos agentes y nuevas formas de canalizar financiación a proyectos empresariales, entre los que se encuentra el fenómeno del crowdfunding. Si bien no puede considerarse que la figura del crowdfunding sea totalmente novedosa, internet ha posibilitado su desarrollo y expansión de tal forma que sus aportaciones suponen una importante fuente de financiación para proyectos de todo tipo, como se desprende de la cifra global recaudada por las plataformas de crowdfunding en 2016. La naturaleza del crowdfunding una regulación, la cual trata de reducir los problemas de agencia inherentes a la diferencia de información entre el inversor y la empresa, pero este proceso suele ser largo y costoso, complicando el acceso de los emprendedores a la financiación, por lo que en cada ordenamiento jurídico existen distintas excepciones para simplificar y abaratar los trámites</p> <p>CONTRAPOSICIÓN: No se considera que la figura del crowdfunding sea totalmente novedosa, sin embargo internet ha posibilitado su desarrollo y expansión de tal forma que sus aportaciones suponen una importante fuente de financiación para proyectos de todo tipo, como se desprende de la cifra global recaudada por las plataformas de crowdfunding en 2016 que ascendió a \$238.900 millones aproximadamente.</p>
A21	Ibrahim, P. (2018). Innovations in financing SMEs: A study on the growth of crowdfunding in india. Wealth, 7(3), 66-75. <a href="https://www.proquest.com/scholarly-journals/innovations-financing-smes-study-on-growth/docview/2174168817/section-2?accountid=37408">https://www.proquest.com/scholarly-journals/innovations-financing-smes-study-on-growth/docview/2174168817/section-2?accountid=37408</a>	ESFUERZO COLECTIVO	Estudio de diversas publicaciones sobre innovaciones en la financiación de las pymes y analiza el crecimiento del crowdfunding en India	<p>LIMITACIONES Una de las mayores limitaciones para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas es la falta de recursos financieros para iniciar, mantener y hacer crecer sus negocios. La escasez financiera en el segmento es alarmante, entre el 55 y el 68 por ciento de las pymes formales en los mercados emergentes están desatendidas o desatendidas por las instituciones financieras.</p> <p>CONTRAPOSICIÓN: A medida que el crowdfunding sigue creciendo, ofrece la posibilidad de solucionar los problemas de financiación de las pequeñas y medianas empresas. El crowdfunding es una escalera mecánica de financiación, mejora las pymes, mejora las fuentes de financiación y facilita el acceso a la financiación para los segmentos. El crowdfunding es un esfuerzo colectivo que permite a los emprendedores obtener su financiamiento de varias fuentes individuales a través de plataformas de Internet</p>





				CONTRAPOSICIÓN: Mediante el crowdsourcing se obtiene la colaboración de un colectivo de personas o grupos de profesionales (crowd) en la realización de actividades relevantes para la producción. La ventaja que tiene este modelo de participación es que al ser una convocatoria abierta a un grupo indeterminado de personas, reúne a los más aptos para realizar la tarea propuesta o para solucionar los más complejos problemas, aportando ideas innovadoras. Gracias a crowdsourcing muchas empresas disminuyen el coste de desarrollo de nuevos productos ya que reducen su tiempo de prueba a la par que estiman el nivel de aceptación de los consumidores, de manera que las empresas pueden innovar más con el incremento de la percepción de novedad de sus productos.
		RECOMPENSA		
			INVERSION	
				LIMITACIONES: El desarrollo de empresas emergentes en Indonesia y el papel de la financiación. Los mecanismos son inseparables. El apoyo bancario limitado para micro, pequeñas y startups negocios debido a los riesgos involucrados y menos respaldados por el empoderamiento de garantías han creado una brecha relativamente grande entre estos negocios y los grandes empresas. (P. 1042)
A 23	Hendratmi, A., Muhamad Nafik, H. R., & Puji, S. S. (2019). Developing islamic crowdfunding website platform for startup companies in indonesia. Journal of Islamic Marketing, 11(5), 1041-1053. <a href="http://dx.doi.org/10.1108/JI-MA-02-2019-0022">http://dx.doi.org/10.1108/JI-MA-02-2019-0022</a>	PLATAFORMA MARKETING BENEFICIO SOCIAL RECOMPENSA	Se realizó un estudio utilizando proyectos completos de crowdfunding que intentaron recaudar capital a través del crowdfunding basado en acciones en Corea del Sur en 2016.	CONTRAPOSICIÓN: El crowdfunding islámico permitió un posible inversor a través de la geografía con el salto tecnológico había proporcionado los medios para crear una financiación viable mediante la reducción del costo de las transacciones aprovechando los aspectos en línea, el servicio plataforma de proveedores actúa como intermediarios en la gestión de los datos y la cantidad transferida. (P. 1050)

Cod. Art.	FUENTE	CATEGORÍAS	MUESTRA	HALLAZGOS
A29	Zetsche, D., & Preiner, C. (2018). Cross-border crowdfunding: Towards a single crowdlending and crowdinvesting market for europe. European Business Organization Law Review,	EXPERIENCIAS A Y RETROALIMENTACIÓN	Estudio aplicado a las plataformas de crowdfunding de Estados miembros de la UE.	LIMITACIONES: El crowdfunding ha seguido siendo un problema principalmente nacional, lo que llevó a la Comisión Europea a concluir que no es necesario armonizar las reglas del crowdfunding en Europa. En contraste con el Plan de acción del mercado de capitales de la Comisión Europea, se considera que las limitaciones nacionales a la inversión colectiva y el crowdlending <i>de facto</i> son el resultado de los límites de iure. Dado que ningún pasaporte europeo está hecho a medida ni se ajusta al crowdfunding, esta fuente de financiación está

19(2), 217-251. doi:  
http://dx.doi.org/10.1007/s4  
0804-018-0110-x

condenada a seguir siendo nacional. Además, con diferentes requisitos legales en los Estados miembros, la legislación europea obstaculiza el desarrollo del crowdfunding transfronterizo dentro de la región. Esto es particularmente cierto para los Estados miembros más pequeños cuyas poblaciones son demasiado pequeñas para constituir una multitud.

VISUALIZACION Y  
PROTOTIPO

CONTRAPOSICIÓN: El crowdlending y la inversión colectiva han experimentado un rápido crecimiento en algunos Estados miembros de la UE. Sin embargo, estos tipos de financiación participativa han seguido siendo, en su mayor parte, un fenómeno de los Estados miembros más grandes que atraen a una multitud, con poblaciones lo suficientemente grandes como para que los sistemas de financiación participativa sean económicamente viables.

LIMITACIONES: Los inversores deben someterse a una prueba que determine su perfil de riesgo, cuyos resultados deben estar en línea con los riesgos que implica el crowdfunding de acciones. Los crowdfunders también deben ser conscientes al registrarse en el portal de los riesgos que conlleva el crowdfunding de acciones. Uno de los riesgos, es que los gerentes desvíen la renta empresarial cuando no se controlan adecuadamente. Si bien se supone que los inversores profesionales son capaces de hacer frente a tal ineficiencia administrativa, se supone que la multitud no puede monitorear adecuadamente la administración

A33 Amedomar, A., & Spers, R. G. (2018). REWARD-BASED CROWDFUNDING: A STUDY OF THE ENTREPRENEURS' MOTIVATIONS WHEN CHOOSING THE MODEL AS A VENTURE CAPITAL ALTERNATIVE IN BRAZIL. *International Journal of Innovation*, 6(2), 147-163. doi:http://dx.doi.org/10.5585/iii.v6i2.283

VISUALIZACION Y  
PROTOTIPO

Este estudio analiza las reformas recientes en diferentes países y presenta algunas pruebas empíricas basadas en la experiencia alemana en permitir el acceso de inversores no acreditados al crowdfunding de acciones

CONTRAPOSICIÓN: El crowdfunding de acciones ha desafiado la regulación de valores porque hace uso de las exenciones, tal como se define en la regulación nacional de prospectos y requisitos de registro. Esto permite a las empresas obtener financiación externa y, al mismo tiempo, evitar incurrir en importantes costes de cumplimiento. En muchos países, el capital recaudado en campañas de crowdfunding de capital se incluye en las exenciones, sobre todo con respecto al monto total de la oferta. Otras exenciones se refieren al número máximo de inversores a los que se hace la oferta, la contribución mínima impuesta a los inversores, la denominación mínima de los valores ofrecidos y si la oferta se hace únicamente a inversores calificados. Recientemente, los reguladores de todo el mundo se han dado cuenta del potencial económico del crowdfunding de acciones y comenzaron a flexibilizar la regulación de valores nacionales para las actividades de crowdfunding que tienen lugar en Internet. Al menos siete jurisdicciones han reformado su regulación de valores para satisfacer las necesidades del crowdfunding de acciones de manera más efectiva, al mismo tiempo que protegen a los inversores del fraude hasta cierto nivel y reducen la inseguridad jurídica para las empresas emisoras.

Cod. Art.	FUENTE	CATEGORÍAS	MUESTRA	HALLAZGOS
A 37	Jabłońska, M., & Burzyńska, D. (2018). PERSPEKTYWY ROZWOJU CROWDFUNDINGU JAKO INNOWACYJNEJ FORMY FINANSOWANIA PRZEDSIĘBIORCZOŚ Ci. Studia Prawno-Ekonomiczne, (108), 217-235. doi:http://dx.doi.org/10.26485/SPE/2018/108/12	DONACION  PRESTAMO  RECOMPENSA  INNOVACION	Para el estudio, se utilizó el cuestionario distribuido por correo electrónico en 56 empresas emprendedoras que operan en parques tecnológicos o parques industriales y tecnológicos en Polonia.	<p>VENTAJAS: La fuente de financiación para estos pequeños emprendedores, está en proceso de creación y desarrollo continuo, es considerado como medio para ganar publicidad y hacer campaña de los nuevos proyectos innovadores. La legislación Polaca, se ha esforzado en mejorar las condiciones de regulación y de difusión de este mecanismo de financiamiento a los empresarios, es así que ya cuenta con 25 plataformas operando en el mercado polaco ha permitido crear plataformas de crowdfunding, para el 2017, estas plataformas se encuentran operando, donde se brinda la posibilidad de tener una mejor demanda del producto dado, una retroalimentación, mayor promoción y creación de una base de datos potenciales.</p> <p>DESTANJAS: Los participantes no tenían mucho conocimiento sobre los tipos de crowdfunding que manejan en Polonia, de modo que genera miedo y desconfianza en participar, porque, se desconoce los costos y beneficios , así como, la oportunidad y amenazas. Asimismo, se menciona que tienen suficientes recursos para poder autofinanciarse, y se considera que este término está enfocado solo para los jóvenes.</p>

**ANEXO 4:**

Rejilla de revisiones sistemáticas

NUMERO	REFERENCIA DE LA FUENTE	TITULO EN ESPAÑOL	HALLAZGOS - CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES	PERTINENCIA DE LA FUENTE DE INFORMACIÓN
A01	.Tamburro, A. (2018). FAR FROM THE MADDING CROWD: CROWDFUNDING A SMALL BUSINESS REORGANIZATION. Emory Bankruptcy Developments Journal, 34(2), 521-559.Retrieved from <a href="https://www.proquest.com/scholarly-journals/far-madding-crowdcrowdfunding-small-business/docview/2090477541/se-2?accountid=37408">https://www.proquest.com/scholarly-journals/far-madding-crowdcrowdfunding-small-business/docview/2090477541/se-2?accountid=37408</a>	LEJOS DEL MULTITUD : CROWDFUNDING UNA REORGANIZACIÓN DE PEQUEÑAS EMPRESAS	La esperanza del marco propuesto para este Comentario es que permita a las pequeñas empresas, y a los abogados que las asesoran, tener confianza en el poder de la multitud. La multitud representa una oportunidad inconmensurable para que cualquiera pueda convertir el capital social en capital fiscal. Las pequeñas empresas se encuentran en una situación única para aprovechar esa oportunidad y los tribunales no deberían interferir en un mercado tan floreciente. Dejando de lado la dialéctica, el capitalismo funciona mejor cuando las opciones son abundantes tanto para los consumidores como para los productores.190 Así como los clientes de AI se benefician de tener múltiples pizzerías en la ciudad, AI mismo se beneficia de tener múltiples formas de reunir capital.	Los tribunales de quiebras ya poseen los medios por los que se evaluará el crowdfunding. Las empresas deudoras deben poder continuar sus campañas de financiación colectiva, si es necesario, utilizando la doctrina del contrato ejecutivo de 365 o el concepto de interés contingente que se encuentra en 541. La sección 363 debe proporcionar una vía por la cual el deudor en posesión pueda continuar financiando la financiación colectiva sin deudor interferencia, y 364 puede permitir que el deudor mantenga su parte del trato con respecto a las recompensas del patrocinador. Quizás lo más importante es que los planes de reorganización basados en una campaña de financiación colectiva	Este artículo brinda información relevante sobre la variable principal, plantea una regulación que debería tener el crowdfunding en las pequeñas empresas por medio de las plataformas digitales



exitosa pueden satisfacer las bajas expectativas del requisito de viabilidad de 1129 (a) (11).

A02

Cox, J., & Nguyen, T. (2018). Journal of Small Business and Enterprise Development, 25(1), 147-162. doi: <http://dx.doi.org/10.1108/JSBED-05-2017-0165>

¿La multitud habla en serio? Un análisis del crowdfunding basado en recompensas como fuente de financiación para nuevas empresas y pequeñas empresas

Este estudio presenta evidencia única sobre el estado actual de la actividad de financiación colectiva basada en recompensas y como resultado ha hecho una serie de contribuciones únicas a la literatura emergente sobre el sujeto. Somos el primer estudio en analizar datos sobre el desempeño de proyectos alojados en una muestra de plataformas de financiación colectiva basadas en recompensas. Los datos utilizados en nuestro estudio han sido recopilados de forma coherente y sistemática a lo largo de un período de 18 meses entre Enero de 2014 y junio de 2015 con el fin de establecer la naturaleza y el patrón de actividad en sector. Hasta donde sabemos, ningún otro estudio hasta la fecha ha intentado proporcionar una perspectiva sobre la actividad de financiación colectiva basada en recompensas, en lugar de limitar sus consultas a los datos obtenido de una sola plataforma (generalmente Kickstarter).

Recomendar a los emprendedores que establezcan la duración de su campaña en el período de tiempo más corto en el que sea factible hacerlo. Ciertamente sugerimos que la duración de la financiación no exceder el período típico de 30 días establecido por la mayoría de las campañas.

El propósito de este documento es investigar hasta qué punto el crowdfunding basado en recompensas realmente proporciona apoyo financiero para las nuevas empresas y las pequeñas empresas en relación

<p style="text-align: center;"><b>A03</b></p>	<p>Kgoroadira, R., Burke, A., &amp; André, v. S. (2019). Small business online loan crowdfunding: Who gets funded and what determines the rate of interest? Small Business Economics, 52(1), 67-87. <a href="http://dx.doi.org/10.1007/s11187-017-9986-z">http://dx.doi.org/10.1007/s11187-017-9986-z</a></p>	<p>Crowdfunding de préstamos en línea para pequeñas empresas: ¿quién se financia y qué determina la tasa de interés?</p>	<p>También enfocamos de manera única nuestro análisis sobre el rendimiento relativo de los proyectos empresariales con el fin de determinar en qué medida El rowdfunding basado en recompensas conduce a un acceso generalizado a la financiación inicial para empresas emergentes y pequeñas empresas.</p> <p>los prestamistas en este mercado en línea ignoran las características comerciales, ya que generalmente es la oportunidad en el negocio lo que permite a los emprendedores escapar de las limitaciones de sus propias circunstancias financieras personales y recaudar dinero externo, mientras que este mercado en línea los vincula a sus propios intereses personales. (p.85)</p>	<p>Es determinante la asignación del historial crediticio. La importancia de utilizar la calificación crediticia ayuda a reducir el problema de la selección adversa. El costo de incumplir dará como resultado puntajes más bajos (p.84)</p>	<p>con otros tipos de actividad, como los proyectos creativos y culturales.</p> <p>Este artículo, examino una red de plataforma digital de crowdfunding <a href="http://www.prosper.com">www.prosper.com</a>, con el fin de saber cómo se maneja este tipo de financiamiento.</p>
---	---	--	--	---	---

<p style="text-align: center;">NUMERO</p>	<p style="text-align: center;">REFERENCIA DE LA FUENTE</p>	<p style="text-align: center;">TITULO EN ESPAÑOL</p>	<p style="text-align: center;">HALLAZGOS - CONCLUSIONES</p>	<p style="text-align: center;">RECOMENDACIONES</p>	<p style="text-align: center;">PERTINENCIA DE LA FUENTE DE INFORMACIÓN</p>
---	--	--	---	--	--

A04

Huang, Z.,  
Candy, L.  
C., Mo, S.,  
&  
Marjerison,  
R. (2018).  
The nature  
of  
crowdfundi  
ng in china:  
Initial  
evidence.  
Asia Pacific  
Journal of  
Innovation  
and  
Entreprene  
urship,  
12(3), 300-  
322.  
<http://dx.doi.org/10.108/APJIE-08-2018-0046>

La  
naturaleza  
del  
crowdfundi  
ng en  
China:  
evidencia  
inicial

El crowdfunding en China se ha convertido en una fuerza importante en un período de tiempo relativamente corto. La gran mayoría de las empresas que acceden a los canales de financiación colectiva en China son Mipymes porque las plataformas de crowdfunding se manejan mucho más individualmente y modelo de inversión directa. El sistema legal y regulatorio en China ha respondido tanto a nivel regional como a nivel nacional como un medio para promover el desarrollo económico dentro de los marco legal estructurado, desalentando las prácticas comerciales cuestionables, mientras al mismo tiempo de una manera que apoye y fomente el crowdfunding.

Cuando los mercados financieros tradicionales son de difícil acceso, las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) se vieron privadas de capital. El crowdfunding puede desempeñar un papel importante en la financiación y el reparto de riesgos. Es un vehículo innovador y dinámico para las MIPYMES y los inversores entusiastas en China. Desde su introducción inicial en China en 2009, el crowdfunding ha ganado una popularidad sustancial en un período relativamente corto. Actualmente, todavía no existe una guía identificable sobre cómo delinear la importancia de la plataforma de crowdfunding. El desarrollo del crowdfunding en China se enfrenta a algunos problemas clave sin resolver. A medida que los investigadores exploran este fenómeno de nuevas formas, las plataformas de financiación colectiva pueden mejorarse de una manera que beneficie al buscador de capital, a los inversores y a la sociedad en su conjunto.

Este artículo representa un análisis inicial en el estudio de nuevos emprendimiento en China. El crowdfunding representa un cambio potencialmente disruptivo en la forma en que se financian las nuevas empresas a

	<p>Mercado Espinosa, R. (2021). El crowdfunding llegó al Perú, ¿para quedarse?. Advocatus, (039), 285-296. <a href="https://doi.org/10.26439/advocatus2021.n39.5135">https://doi.org/10.26439/advocatus2021.n39.5135</a>. <a href="https://revistas.ulima.edu.pe/index.php/Advocatus/article/view/5135/4945">https://revistas.ulima.edu.pe/index.php/Advocatus/article/view/5135/4945</a></p>	<p>El crowdfunding llegó al Perú, ¿para quedarse?</p>	<p>Luego de ver qué es el crowdfunding, las modalidades que existen y sus principales características, considero que este mecanismo de financiamiento alternativo es una oportunidad muy interesante para el Perú para el impulso y desarrollo de emprendedores que antes tenían muchas barreras para acceder a financiamientos a través del mercado tradicional.</p>	<p>Lo recomendable es que la regulación que emitan los estados no desnaturalice el modelo con sobre regulaciones que desincentiven el uso del crowdfunding por parte de todos los agentes involucrados.</p>	<p>El presente artículo busca describir brevemente el fenómeno del crowdfunding o financiamiento participativo, como un mecanismo de financiamiento alternativo para emprendedores que, en su mayoría, tienen barreras para acceder a financiamientos en el sistema financiero tradicional</p>
--	---	---	---	---	--

A05

	<p>Moreno, A., &amp; Sempere, S. (2019). Análisis de las plataformas de crowdfunding social en el estado español: un estudio de casos. REVESCO: Revista de estudios cooperativos, (130), 149-175. - <a href="http://dx.doi.org/10.5209/REVE.61938">http://dx.doi.org/10.5209/REVE.61938</a></p>	<p>Análisis de las plataformas de crowdfunding social en el estado español</p>	<p>En primer lugar, indicar que la principal característica del crowdfunding social en España es que es un sector joven, con un crecimiento muy relevante, e n el que conviven múltiples y variadas iniciativas todavía con un nivel incipiente de evolución, y otras que se afianzan como opciones válidas también en el diseño de estrategias de financiación a medio y largo plazo. Este resultado confirma uno de los hechos que había sido puesto en evidencia en el estudio de Mata (2014).</p>	<p>La inclusión de la empresa privada como actor complementario en todo el engranaje y la motivación de esta en base a la inclusión en sus políticas de responsabilidad social, la creación de bases de datos con el histórico de participación de personas donantes en sus proyectos, o la posibilidad de participar como donante recurrente en una plataforma en base a aportaciones periódicas, son un ejemplo de estos procedimientos.</p>	<p>La citada herramienta, conocida como crowdfunding, permite la agregación de pequeñas aportaciones económicas de una gran base de donantes, y obtener los fondos necesarios para el desarrollo de proyectos sociales concretos. Este trabajo se dedica a analizar las posibilidades del crowdfunding social</p>
--	---	--	---	--	---

como  
instrum  
ento  
clave de  
fundraisi  
ng para  
el  
Tercer  
Sector  
de  
acción  
social  
en  
España

NUMERO	REFERENCIA DE LA FUENTE	TITULO EN ESPAÑOL	HALLAZGOS - CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES	PERTINENCIA DE LA FUENTE DE INFORMACIÓN
A07	<p>Pesca Gómez, H. (2017). Crowdfunding y el financiamiento de pyme en Colombia. Revista Civilizar De Empresa Y Economía, 7(12), 47-70.  <a href="https://doi.org/10.2518/2462909X.628">https://doi.org/10.2518/2462909X.628</a></p>	<p>Crowdfunding y el financiamiento de pyme en Colombia. Revista Civilizar De Empresa Y Economía,</p>	<p>Una vez analizado el fenómeno crowdfunding desde su caracterización y sus orígenes así como la situación actual en el mundo, queda claro que estos modelos de financiamiento colectivo llegaron para quedarse.</p>	<p>para proyectos de emprendimiento que no encuentran acceso a recursos en el sistema financiero tradicional debido a la aversión al riesgo por razones del riesgo legal, de liquidez o de mercado</p>	<p>Uno de los aspectos más destacables de este modelo financiero alternativo crowdfunding, es que es innovador, tanto en términos de modelos de negocio y de plataformas tecnológicas. Estos modelos operan exclusivamente en línea, en sitios web y se han diseñado de acuerdo a</p>

<p><b>A08</b></p>	<p>De Jesús González, J., Valdés Medina, F., &amp; Saavedra García, M. (2021). Factores de éxito en el financiamiento para Pymes a través del Crowdfunding en México. Revista Mexicana de Economía y Finanzas Nueva Época REMEF, 16(2), e471. doi: <a href="https://doi.org/10.21919/remef.v16i2.471">https://doi.org/10.21919/remef.v16i2.471</a></p>	<p>Factores de éxito en el financiamiento para Pymes a través del Crowdfunding en México</p>	<p>Para los emprendedores, las Pymes, y los participantes del ecosistema emprendedor, el surgimiento del fondeo colectivo representa una solución a las grandes carencias de financiamiento en México, para los inversionistas o fondeadores (bajo la normatividad de la Ley Fintech aprobada en 2018), constituye un parteaguas en cuanto a la relación riesgo-rendimiento de la oferta existente en el sistema financiero mexicano, participando en un sector de las finanzas tecnológicas con altas tasas de crecimiento en un esquema formal, transparente y confiable.</p>	<p>Dentro de las desventajas del financiado se tiene que muchas veces es difícil fondear la totalidad del proyecto en los tiempos establecidos si el monto a financiar es elevado, además del riesgo que implica hacer pública la idea de negocio, por otro lado, el financiador tiene la posibilidad de lograr resultados poco satisfactorios e incumplimiento, y en casos extremos incluso fraude por parte de los financiados. Entre otros aspectos existen riesgos que son inherentes al fondeo colectivo, los cuales se describen en la tabla 1.</p>	<p>las necesidades del cliente y del inversor. Es una forma de respuesta a la coyuntura económica que se vive en el mundo</p> <p>Con esta investigación se logró identificar las variables que impactan el éxito de financiamiento de las Pymes que participan en Crowdfunding, para lo cual, se aplicó un análisis de covarianza (Ancova) a una muestra de empresas que obtuvieron financiamiento a través de la plataforma de fondeo colectivo Pitchbull.</p>
-------------------	--	--	---	---	---

A09	<p>PINEDA, N. J.(2018) Crowdfunding: una aproximación a la estructura del impuesto sobre la renta. Revista Número 79. 19-42. <a href="http://www.revistaicdt.icdt.co/wp-content/Revista%2079/PUB_ICDT_Revista%20ICDT%2079_Bogota_18.pdf#page=19">http://www.revistaicdt.icdt.co/wp-content/Revista%2079/PUB_ICDT_Revista%20ICDT%2079_Bogota_18.pdf#page=19</a></p>	<p>Crowdfunding: una aproximación a la estructura del impuesto sobre la renta</p>	<p>El régimen del impuesto sobre la renta en la actividad del crowdfunding debería tomar ciertos aspectos de los regímenes actuales y fusionarlos con tarifas y beneficios fiscales que generen un atractivo fiscal para desarrollarla.</p>	<p>1. Los intereses pagados por el receptor o por el proyecto productivo deberían ser constitutivos de renta, pero con una baja tarifa de tributación. 2.Los intereses pagados por el receptor o por el proyecto productivo deberían poder ser deducidos por estos, para efectos de determinar su base gravable.</p>	<p>Con este artículo se obtuvo información respecto a la normativa que debería aplicarse al crowdfunding, es así que se cuestiona si debería tener un régimen tributario especial o, deberían aplicarse normas fiscales vigentes que regulan los ingresos provenientes de inversiones en instrumentos financieros como el crowdfunding</p>
-----	--	---	---	--	--

N U M E R O	REFERENCIA DE LA FUENTE	TITULO EN ESPAÑOL	HALLAZGOS - CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES	PERTINENCIA DE LA FUENTE DE INFORMACIÓN
----------------------------	-------------------------	-------------------	--------------------------	-----------------	---



A 1 0	<p>Imelda, R. T. C., Javier, G. S. F., Walter, N. B., Paúl, T. M., &amp; Denisse, V. S. (2017). CROWDFUNDING: UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES. <a href="http://142.93.18.15:8080/jspui/bitstream/123456789/73/1/FUENTES%20DE%20FINANCIAMIENTO%20PARA%20LAS%20MIPYMES%20EN%20GUAYAQUIL%20MODELO%20DE%20NEGOCIO%20PARA%20UNA%20PLATAFORMA%20CROWDFUNDING.pdf">http://142.93.18.15:8080/jspui/bitstream/123456789/73/1/FUENTES%20DE%20FINANCIAMIENTO%20PARA%20LAS%20MIPYMES%20EN%20GUAYAQUIL%20MODELO%20DE%20NEGOCIO%20PARA%20UNA%20PLATAFORMA%20CROWDFUNDING.pdf</a></p>	<p>CROWDFUNDING: UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES</p>	<p>Una vez realizado el estudio del acceso a las fuentes de financiamiento que tienen las MIPYMES, se pudo comprobar la importancia que los bancos privados tienen en estas empresas debido a que son los principales proveedores de capital productivo. En este grupo de compañías, las micro y pequeñas empresas son las que mayores dificultades enfrentan al momento de adquirir préstamos, por lo cual, el desarrollo de nuevas alternativas de financiamiento es necesario para impulsar y promover una cultura emprendedora y contribuir al desarrollo económico nacional.</p>	<p>Una vez establecido un marco jurídico en el país que regule el funcionamiento del Crowdfunding, se recomienda desarrollar alianzas estratégicas con gremios empresariales como la CCG y la CAPIG para otorgar beneficios a los socios dentro de ellas y así también dar a conocer con mayor profundidad el Crowdfunding en capacitaciones y seminarios que estas realicen.</p>	<p>La investigación que se presenta analiza los cambios económicos de Ecuador como respuesta al fenómeno de la globalización, para ello se ha estudiado la nueva matriz productiva a fin de destacar la priorización que el gobierno ha dado al sector PYMES del crowdfunding. Esta investigación de análisis descriptivo del crowdfunding, permitió recabar información sobre el financiamiento</p>
A 1 1	<p>Campos Avendaño, D., &amp; Bernal Domínguez, D. (2020). Un análisis descriptivo del crowdfunding en México. INQUIETUD EMPRESARIAL, 20(1), 25-42. Recuperado a partir de <a href="https://revistas.uptc.edu.co/index.php/inqui">https://revistas.uptc.edu.co/index.php/inqui</a></p>	<p>Un análisis descriptivo del crowdfunding en México</p>	<p>En un inicio, el crowdfunding comenzó como un mecanismo de recaudación de fondos para causas filantrópicas. No obstante, a medida que ganó popularidad, emergió como una nueva opción para financiar una diversa gama de proyectos, desde culturales hasta empresariales, entre muchos otros. Así mismo, el modelo de donación fue evolucionando a otros esquemas, llegando a otorgar préstamos empresariales sin intermediación</p>	<p>Se sugiere analizar el impacto que ha tenido la Ley Fintech, encargada de regular los modelos de naturaleza financiera, en la evolución del crowdfunding.</p>	<p>Esta investigación de análisis descriptivo del crowdfunding, permitió recabar información sobre el financiamiento</p>

etud\_empresarial/arti  
cle/view/9055/9392

bancaria, capital semilla a startups, préstamos personales para adquirir un automóvil, financiación para un cortometraje a cambio de aparecer en los créditos, entre otros ejemplos de cómo se han utilizado estas plataformas.

mediante una multitud a través de internet, en México, es así que muestra que el crowdfunding ha tenido un crecimiento promedio del 48% en cuanto a plataformas y que las innovaciones en los modelos de las plataformas han tenido lugar, principalmente, en aquellas de naturaleza financiera.

A  
1  
2

CROWDFUNDING BASADO EN PRÉSTAMOS PARA PYMES EN ESPAÑA: UN ANÁLISIS EMPÍRICO

La regulación del crowdfunding, aprobada en octubre de 2014, ha tenido en cuenta correctamente los diferentes stakeholders; en base a ello, se prevé que se traduzca en un acrecentamiento de la profesionalidad y la transparencia de las plataformas de financiación participativa resultando en una reducción de la asimetría de la información y el riesgo y, en consecuencia, en un menor coste de capital; de este modo, se estima el inicio de un ciclo virtuoso en el corto y medio plazo con un incremento de los capitales asignados al producto crowdfunding.(p.316)

Será recomendable la gestión de la cartera de inversión a través de la diversificación recomendándose una estrategia simplista. Así mismo, tanto el inversor como la empresa financiada deberán tener en cuenta la elevada influencia que tendrá sobre el resultado la plataforma

Este artículo ayudo a analizar el impacto del crowdfunding en otro país, como España,, el binomio rentabilidad-riesgo del producto y los efectos de la diversificación, así como sus ventajas y desventajas respecto a otros vehículos de inversión y financiación. Asimismo, se determinan las variables que explican el coste del capital de los préstamos mediante un modelo de regresión

Hernando, J. R., & Llobera, J. M. S. (2020). Loan-Based-Crowdfunding for SME in Spain: An Empirical Analysis. *Studies of Applied Economics*, 33(1), 301-318. - <http://dx.doi.org/10.25115/eae.v33i1.3098> . <https://www.redalyc.org/pdf/301/30133775013.pdf>

N U M E R O	REFERENCIA DE LA FUENTE	TITULO EN ESPAÑOL	HALLAZGOS - CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES	PERTINENCIA DE LA FUENTE DE INFORMACIÓN
A 1 3	Tello, A., & Romero, A. (2017). LAS CAMPAÑAS DE CROWDFUNDING Y SU IMPACTO EN EL FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS LUCRATIVOS Y NO LUCRATIVOS EN ECUADOR. Revista De Investigación Talentos, 4(2), 55-62. Recuperado a partir de <a href="https://talentos.ueb.edu.ec/index.php/talentos/article/view/19">https://talentos.ueb.edu.ec/index.php/talentos/article/view/19</a>	LAS CAMPAÑAS DE CROWDFUNDING Y SU IMPACTO EN EL FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS LUCRATIVOS Y NO LUCRATIVOS EN ECUADOR	El modelo de Crowdfunding en Ecuador no ha despegado aun, los resultados de esta investigación indican un estancamiento del modelo que concentra en su mayoría, un solo tipo de crowdfunding que es el de recompensas y no se registran plataformas de crowdfunding financiero (acciones y préstamos) que generalmente, como se ha visto en el marco teórico, son usadas para el desarrollo de emprendimientos sobre todo de PYMES, quizá a esto pueda deberse que ningún proyecto de emprendimiento o tecnología haya sido financiado. (p.62)	Se recomienda difusión online y offline. La difusión se puede iniciar enviando un correo electrónico a amigos y familiares y, posteriormente, utilizar el blog personal, la página de Facebook y la cuenta de Twitter para aumentar la difusión (Kickstarter)	El propósito de este artículo sirvió para analizar la eficacia del crowdfunding en la financiación de proyectos lucrativos y no lucrativos en Ecuador del crowdfunding
A 1 4	Romero, M. (2020). CROWDFUNDING EN ESPAÑA: ¿UNA VERDADERA ALTERNATIVA AL BANCARIO PARA LA FINANCIACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO?. - <a href="http://hdl.handle.net/11531/36978">http://hdl.handle.net/11531/36978</a>	Crowdfunding en España: ¿una verdadera alternativa al crédito bancario para la financiación del emprendimiento?	La importancia que tiene la actividad emprendedora para el desarrollo económico de un país. Por un lado, la creación de nuevos proyectos empresariales es uno de los principales impulsores del crecimiento económico, así como de las mejoras en la productividad, la innovación y la competitividad tanto en un país, como a nivel global. Por otro lado, el emprendimiento tiene además un impacto positivo en la generación de empleo, tal y como se ha explicado a lo largo del presente trabajo. Sin embargo, uno de los principales obstáculos a los que los emprendedores tienen que hacer frente es la obtención de financiación. (p.60)	Esta ley también incluye algunas prohibiciones como son las actividades reservadas para las empresas de servicios de inversión o entidades de crédito. Por ejemplo, las plataformas de crowdfunding no podrán realizar recomendaciones 33 personalizadas a los inversores sobre los proyectos de financiación participativa, ni tampoco asegurar a los	El trabajo sirvió para analizar el crowdfunding como fuente de financiamiento en la actividad emprendedora en España.

				<p>promotores la captación de fondos. Tampoco podrán proporcionar mecanismos de inversión automáticos, que permitan a los inversores acreditados automatizar su decisión de inversión.(p.32)</p> <p>Los resultados de la investigación permiten inferir que el 68% de los riesgos es tolerable para los inversionistas y está en su mayor parte asociados a la pérdida, el abandono o el hurto. Para mitigar el riesgo se recomienda diversificar la inversión en proyectos que realicen diferentes actividades y se encuentren en diferentes fases de desarrollo; así mismo, debe considerar dentro de los costos de la inversión los impuestos sobre las ganancias y las comisiones a las plataformas. En el caso del equity crowdfunding, es importante reconocer también los derechos de los accionistas como la anti dilución, el derecho de acompañamiento o el</p>	<p>Con este artículo se pudo analizar un poco más sobre los riesgos del crowdfunding como fuente de financiación para emprendedores y sus potenciales inversionistas</p>
<p><b>A</b> <b>1</b> <b>5</b></p>	<p>DELGADO, L. D., GIL, O. M., GUTIÉRREZ, M. P., &amp; CARDONA, C. P. (2019). Diseño de un sistema de clasificación de riesgos para proyectos financiados a través de plataformas digitales bajo la modalidad del crowdfunding financiero. Revista ESPACIOS, 40(11). <a href="https://www.revistaespacios.com/a19v40n11/19401115.html">https://www.revistaespacios.com/a19v40n11/19401115.html</a></p>	<p>Diseño de un sistema de clasificación de riesgos para proyectos financiados a través de plataformas digitales bajo la modalidad del crowdfunding financiero</p>	<p>Que el mercado del crowdfunding se encuentra en un auge importante, pero evidencia significativas asimetrías de la información y costos de agencia lo que limita el análisis de riesgos a los inversionistas. De otro lado, numerosos analistas creen que el LBC puede alcanzar un tamaño tal que revolucione la forma en que se financian las familias y las pymes y reducir significativamente el papel y la rentabilidad de los bancos. (Goldman Sachs, 2015) (Morgan Stanley, 2015) (McKinsey, 2015).(p.4)</p>		

NUMERO	REFERENCIA DE LA FUENTE	TITULO EN ESPAÑOL	HALLAZGOS - CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES	PERTINENCIA DE LA FUENTE DE INFORMACIÓN
A16	Rodríguez Bellón, C. (2018). Evolución y comparación del	Evolución y comparación del	El crowdfunding, que significa textualmente financiación en masa, consiste en financiar una extensa variedad de proyectos recibiendo contribuciones pequeñas de un gran número de personas a través de internet. Este mecanismo novedoso no necesita la intermediación de los agentes financieros tradicionales, dado que mediante el uso de plataformas especializadas se conectan directamente la oferta y la demanda de financiación. (p.57)	Es importante que los medios de comunicación informen a los ciudadanos de qué es el crowdfunding y las empresas mediante su uso hagan comprender a los ciudadanos de cómo funcionan las campañas. De esta forma, se extenderá el uso de crear campañas y de participar en ellas. (p.55)	En este trabajo o demuestran el potencial que tiene el crow

crow l  
dfund cr  
ing o  
como w  
fuent df  
e un  
altern di  
ativa ng  
de co  
finan m  
ciació o  
n en fu  
Espa en  
ña y te  
Estad alt  
os er  
Unid na  
os.htt tiv  
ps://r a  
eposi de  
torio. fin  
comill an  
as.ed ci  
u/jsp ac  
ui/bit ió  
strea n  
m/11 en  
531/1 Es  
8826/ pa  
1/TF ña  
G%2 y  
OCro Es  
wdfu ta  
nding do  
%20- s  
%20 U  
Cristi ni  
na%2 do  
ORod s  
rigue  
z%20  
Bello  
n.pdf

dfund  
ing  
en  
Espa  
ña

A17	<p>Durillo Alcalá, M. E. (2018). Trata miento fiscal del crowdfunding en España. - <a href="https://hdl.handle.net/11441/87435">https://hdl.handle.net/11441/87435</a></p>	<p>Tratamiento fiscal del crowdfunding en España</p>	<p>La técnica del crowdfunding nace por las necesidades contemporáneas de las empresas, como de la ciudadanía en sí. Estas operaciones dan lugar a 4 tipos de crowdfunding: donaciones, recompensas, préstamos y participación en el capital, reguladas las dos últimas por la Ley 5/2015, dejando a la modalidad de recompensas y donaciones ante una menor seguridad jurídica para aquellos que quieran intervenir. (p.43)</p>	<p>NO HAY RECOMENDACIÓN EN ESTE ARTÍCULO</p>	<p>Este artículo ayuda a definir los tipos de crowdfunding y su tributación</p>
A18	<p>Núñez-Mera, C. B., de los Ríos Sastré, S., &amp; Rojas, R. S. D. (2017). Nuevos agentes en el merc</p>	<p>Nuevos agentes en el merc</p>	<p>A pesar de la mejoría de la situación económica de los últimos años, uno de los principales obstáculos que cualquier emprendedor se encuentra para realizar su proyecto es el acceso a la financiación inicial. La propia naturaleza de un negocio naciente y su perfil de riesgo son razones inherentes a esta dificultad, puesto que no se cuenta con un historial o con unos activos que sirvan de garantía o, ni siquiera ha habido tiempo para generar ingresos suficientes que permitan confirmar la sostenibilidad del negocio. ( Núñez , de los Ríos Sastré &amp; Rojas. 2017)</p>	<p>Sigue siendo decisivo que se ofrezcan fuentes de financiación alternativas que se adapten a la demanda de recursos financieros de empresas de reciente creación. Es indudable la creciente importancia para el ecosistema de nuevos agentes de capital riesgo informal, como los business angels y las plataformas de crowdfunding de inversión.(p.277)</p>	<p>Con este artículo se pudo recabar información referente a los nuevos métodos de financiación</p>



ado	de				y
de	l				como
finan	e				trabaj
ciació	m				a
n del	pr				
empr	en				
endi	di				
mient	mi				
o: el	en				
papel	to:				
del	el				
equit	pa				
y	pe				
crow	l				
dfund	de				
ing.	l				
Revis	eq				
ta	uit				
espa	y				
ñola	cr				
de	o				
capit	w				
al	df				
riesg	un				
o,	di				
(5),	ng				
255-					
278. -					
http://					
hdl.h					
andle					
.net/1					
1531/					
2870					
9					

NUMERO	REFEREN CIA DE LA FUENTE	TITULO EN ESPAÑO L	HALLAZGOS - CONCLUSIONES	RECOMEN DACION ES	PERTINE NCIA DE LA FUENTE DE INFORMA CIÓN
--------	-----------------------------------	-----------------------------	-----------------------------	-------------------------	---

A19	<p>Belmonte Cordero, M. J. (2018). Métodos de financiación de las pymes previos y posteriores a la crisis. Nuevas alternativas: plataformas de financiación participativa. <a href="https://repositorio.comillas.edu/xmlui/handle/11531/18621">https://repositorio.comillas.edu/xmlui/handle/11531/18621</a></p>	<p>Métodos de financiación de las pymes previos y posteriores a la crisis. Nuevas alternativas: plataformas de financiación participativa.</p>	<p>Belmonte Cordero, (2018). Están surgiendo nuevos negocios que se adaptan a estas necesidades. Haciendo uso de las nuevas tecnologías, y de la necesidad de suplir la carencia del sistema financiero, aparecen las Fintech. Surgen a raíz de la necesidad de ofrecer fuentes de financiación alternativas, a la vez que hacen uso de las nuevas tecnologías, con el objetivo de suplir una necesidad de capital accesible para todos. (p.51)</p>	<p>NO HAY RECOMENDACIÓN EN ESTE ARTÍCULO</p>	<p>Este artículo presenta las plataformas de financiamiento en las pymes</p>
A20	<p>Marín Villarán, L., &amp; Cruz Kamiche, J. (2019). Algunas reflexiones sobre la regulación del financiamiento participativo o crowdfunding. Forseti. Revista</p>	<p>CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS PEQUEÑAS Y MICRO</p>	<p>A modo de conclusión, es necesario incidir en la importancia que está adquiriendo este sector en España. Como hemos podido comprobar, una de las principales razones de su auge se debe a la reciente crisis, y a la fuerte restricción del acceso al crédito que sufrieron las PYMES españolas. Sin embargo, y a pesar de que estas plataformas comenzaron su trayectoria supliendo una carencia del sistema financiero, poco a poco han ido adaptando sus servicios a las necesidades reales de la población, creando</p>	<p>NO HAY RECOMENDACIÓN EN ESTE ARTÍCULO</p>	<p>El propósito de este artículo sirvió para analizar las características del financiamiento y la rentabilidad en las pymes</p>

	<p>De Derecho, (9), 7 - 21. <a href="https://doi.org/https://doi.org/10.21678/forseti.v0i9.1055">https://doi.org/https://doi.org/10.21678/forseti.v0i9.1055</a></p>	<p>así la posibilidad de posicionarse como una fuente de financiación alternativa confiable.</p>	
<p>A21</p>	<p>Ibrahim, P. (2018). Innovations in financing SMEs: A study on the growth of crowdfunding in india. Wealth, 7(3), 66-75. <a href="https://www.proquest.com/scholarly-journals/innovations-financing-smes-study-on-growth/doctypeview/2174168817/s-e-2?accountid=37408">https://www.proquest.com/scholarly-journals/innovations-financing-smes-study-on-growth/doctypeview/2174168817/s-e-2?accountid=37408</a></p>	<p>Cuando las fuentes financieras tradicionales no satisfacen las necesidades crediticias de las PYME y continúan surgiendo oportunidades empresariales, la innovación en la financiación de las industrias, especialmente en las PYME, es una medida aceptable. El crowdfunding surgió como una forma de nivelar el campo de juego y brindar a los inversionistas individuales la oportunidad de juntar cantidades relativamente pequeñas de dinero para cumplir con los requisitos de financiamiento de las pymes nuevas o en expansión. Actúa como una escalera mecánica financiera y empuja a las pymes y comienza a partir de las brechas financieras y empuja para explorar las oportunidades emergentes. A pesar de que el concepto de crowdfunding nació en países avanzados; pero su cuna y crecimiento está en las naciones en desarrollo. Un</p>	<p>Crowdfunding platform can be provided by only SEBI registered entities, while companies can raise up to Rs.10 crore in a year with maximum 200 individual investors.</p> <p>En este artículo expone el análisis del crecimiento del crowdfunding en la india y el medio por el cual trabajan para obtener este financiamiento</p>

sistema de financiación colectiva creíble requiere más que empresarios e inversores dispuestos. También necesitan un ecosistema de apoyo y factores habilitadores, incluidas regulaciones con visión de futuro, soluciones tecnológicas efectivas y culturas que puedan adaptarse a este nuevo vehículo de inversión.(p.8)

NUMERO	REFERENCIA DE LA FUENTE	TITULO EN ESPAÑOL	HALLAZGOS - CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES	PERTINENCIA DE LA FUENTE DE INFORMACIÓN
A22	<p>Leela, V. (2016). Crowdfunding: A study of risk factors*. South Asian Journal of Management, 23(3), 170-192. <a href="https://www.proquest.com/scholarly-journals/crowdfunding-study-risk-">https://www.proquest.com/scholarly-journals/crowdfunding-study-risk-</a></p>	<p>Crowdfunding: un estudio de factores de riesgo</p>	<p>En este estudio de investigación, se examinaron los factores que afectan la conciencia de los prestamistas sobre los riesgos del crowdfunding. Este estudio ofrece información para asociar los riesgos entre los prestamistas de fondos y comprender su determinación de los intereses de inversión. Es posible que los factores determinantes de los prestamistas de fondos difieran de una persona a otra en función de sus elecciones, intereses, ingresos, gustos y preferencias. Este estudio ayudaría a comprender los riesgos del crowdfunding y la</p>	<p>NO HAY RECOMENDACIÓN EN ESTE ARTÍCULO</p>	<p>Con este artículo se obtuvo el análisis de una de las categorías de la variable principal, en este caso riesgo de crowdfunding, que ayudo a analizar la poca regulación financiera para este</p>

factors/docv iew/184577 5941/se- 2?accountid =37408	falta de conciencia entre los prestamistas de fondos puede generar una gran insatisfacción.	tipo de financiamiento.			
A23	Hendratmi, A., Muhamad Nafik, H. R., & Puji, S. S. (2019). Developing islamic crowdfundin g website platform for startup companies in indonesia. Journal of Islamic Marketing, 11(5), 1041- 1053. <a href="http://dx.doi.org/10.1108/8/JIMA-02-2019-0022">http://dx.do i.org/10.110 8/JIMA-02- 2019-0022</a>	Desarrollo de una plataforma de sitio web de crowdfundi ng islámico para empresas emergente s en Indonesia	Una empresa de nueva creación puede demostrar un mejor rendimiento financiero después de obtener la financiación necesaria a través de la plataforma de financiación colectiva islámica. El desempeño de las empresas de nueva creación en términos de liquidez también puede mejorarse tras el aumento de los activos de la empresa a través de un esquema de compra de activos. El crowdfunding islámico permitió que el potencial inversor a través de la geografía con el salto tecnológico hubiera proporcionado los medios para crear una financiación viable mediante la reducción del costo de las transacciones aprovechando los aspectos en línea, la plataforma del proveedor de servicios actúa como intermediarios en la gestión de los datos y la cantidad transferida. Las plataformas, que son la comunidad en línea que vincula a los posibles inversores para poner en marcha ese interés, utilizan el crowdfunding islámico a nivel mundial.	El concepto de crowdfunding islámico se recomienda como una solución de financiación para pequeñas y medianas empresas y empresas de nueva creación. Por lo tanto, se consideró crucial para este estudio desarrollar un modelo de crowdfunding islámico basado en una plataforma de sitio web como una forma de aceleración innovadora para proporcionar financiación alternativa para una empresa de nueva creación, que posteriormente se expande a un negocio en crecimiento y sostenible. Además, el uso de una plataforma de sitio web para el funcionamiento de un	El propósito de este artículo sivio para analizar la plataforma del sitio web del crowdfundi ng como solucion financiera a las pequeñas empresas

<p><b>A24</b></p>	<p>Jaziri, R., &amp; Miralam, M. (2019). Modelling the crowdfunding technology adoption among novice entrepreneurs: An extended TAM model. Entrepreneurship and Sustainability Issues, 7(1), 353-374. <a href="http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2019.7.1(26)">http://dx.doi.org/10.9770/jesi.2019.7.1(26)</a></p>	<p>Modelando la adopción de tecnología de crowdfunding entre emprendedores novatos: un modelo TAM extendido</p>	<p>Este estudio hace muchas contribuciones a la literatura sobre la adopción de tecnología de crowdfunding entre los principiantes. empresarios. Primero, si bien la adopción de tecnología es un tema de investigación muy interesante y ha sido ampliamente estudiado, el tema no se ha investigado a fondo en el contexto del crowdfunding.(p.368)</p>	<p>mecanismo de financiación colectiva se considera un medio eficaz para vincular a los inversores geográficos con los propietarios de empresas emergentes en Indonesia, específicamente Java Oriental.</p> <p>NO HAY RECOMENDACIÓN EN ESTE ARTÍCULO</p>	<p>Esta investigación analiza la tecnología empleada en el crowdfunding, como trabaja las plataformas digitales.</p>
-------------------	---	---	---	--	--

NUMERO	REFERENCIA DE LA FUENTE	TITULO EN ESPAÑOL	HALLAZGOS - CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES	PERTINENCIA DE LA FUENTE DE INFORMACIÓN
A25	<p>Bellón, C., &amp; Ruiz-Verdú, P. (2018). EL CROWDFUNDING Y LA FINANCIACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO *. Papeles De Economía Española, (157), 128-150. Retrieved from <a href="https://www.proquest.com/scholarly-journals/el-crowdfundin-g-y-la-financiación-del/docview/2133762777/se-2?accountid=37408">https://www.proquest.com/scholarly-journals/el-crowdfundin-g-y-la-financiación-del/docview/2133762777/se-2?accountid=37408</a></p>	<p>EL CROWDFUNDING Y LA FINANCIACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO</p>	<p>En la sección segunda se ha descrito el rápido crecimiento experimentado por el CF y cómo se ha convertido, en algunos países, en una significativa fuente de financiación para proyectos empresariales de tamaño reducido en sus fases iniciales. No obstante, dada la corta historia del CF, aún no es posible evaluar hasta qué punto ha cumplido satisfactoriamente las funciones de selección de proyectos y de generación de incentivos adecuados para que los emprendedores actúen en interés de los financiadores.(p.146)</p>	<p>NO HAY RECOMENDACIÓN EN ESTE ARTÍCULO</p>	<p>El crowdfunding llega a establecer una oportunidad de incrementar el capital del emprendedor con el fin de no endeudarse demasiado</p>

A26

Melton, A.,  
Damron, T.,  
McCarthy, V.,  
& Rupp, W.  
(2020).  
Leveraging  
technology  
through  
crowdfundin  
g to ease  
barriers of  
entry into the  
marketplace.  
International  
Journal of  
Applied  
Management  
and  
Technology,  
19(1)  
Retrieved  
from  
[https://www.  
proquest.co  
m/scholarly-  
journals/leve  
raging-  
technology-  
through-  
crowdfundin  
g-  
ease/docview  
/2453794166  
/se-  
2?accountid=  
37408](https://www.proquest.com/scholarly-journals/leveraging-technology-through-crowdfundin-g-to-ease/docview/2453794166/se-2?accountid=37408)

Aprovechar  
la  
tecnología  
a través del  
crowdfundi  
ng para  
facilitar las  
barreras de  
entrada al  
mercado

Las barreras de entrada para las pequeñas empresas emergentes pueden ser un impedimento para el espíritu empresarial y las pequeñas empresas. Para minorías, mujeres y empresarios de países menos desarrollados, estas barreras pueden ser aún más difícil de superar. Herramientas como el crowdfunding pueden aliviar la barrera de acceso al capital. El crowdfunding es un alternativa viable a las fuentes tradicionales de financiación. (p.82)

Para  
futuras  
investigacio  
nes se  
debe  
probar la  
validez de  
este  
modelo y la  
exploración  
del impacto  
del  
crowdfundi  
ng en tres  
de las otras  
barreras:  
economías  
de escala,  
el acceso a  
la  
distribución  
y las  
ventajas de  
la  
incumbenci  
a  
(desventaja  
s de costos  
independie  
ntes de la  
escala).  
(p.82)

Comprende  
r qué  
factores  
influyen en  
el uso del  
crowdfundi  
ng puede  
ayudar a  
los  
emprended  
ores a  
obtener  
acceso al  
capital a  
través de  
este  
mercado y  
aliviar las  
barreras de  
entrada.  
(p.82)



<b>A27</b>	<p>Ullah, S., &amp; Zhou, Y. (2020). Gender, anonymity and team: What determines crowdfunding success on kickstarter. Journal of Risk and Financial Management, 13(4), 80. doi: <a href="http://dx.doi.org/10.3390/jrfm13040080">http://dx.doi.org/10.3390/jrfm13040080</a></p>	<p>Género, anonimato y equipo: lo que determina el éxito del crowdfunding en Kickstarter</p>	<p>Los hallazgos de este artículo puede dar un método más empírico a los nuevos emprendedores que desean buscar financiamiento en línea recaudación de fondos. Un objetivo de financiación realista es importante para el éxito de los proyectos. Un objetivo de alta financiación conducirá para reducir las probabilidades de éxito de un proyecto. Una descripción clara y breve del proyecto, actualizaciones frecuentes, las interacciones con los donantes y el apoyo de más patrocinadores mejorarán el potencial de éxito de un proyecto.(p.23)</p>
------------	---	--	---

NUMERO	REFERENCIA DE LA FUENTE	TITULO EN ESPAÑOL	HALLAZGOS - CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES	PERTINENCIA DE LA FUENTE DE INFORMACIÓN
--------	-------------------------	-------------------	--------------------------	-----------------	---

<p><b>A28</b></p>	<p>Prananingtyas, P., &amp; Irawati, I. (2021). ADOPTION OF FINANCIAL TECHNOLOGY IN CROWDFUNDING AS BUSINESS FINANCING IN INDONESIA. Journal of Legal, Ethical and Regulatory Issues, 24(6), 1-11. Retrieved from <a href="https://www.proquest.com/scholarly-journals/adoption-financial-technology-crowdfunding-as/docview/2562944310/se-2?accountid=37408">https://www.proquest.com/scholarly-journals/adoption-financial-technology-crowdfunding-as/docview/2562944310/se-2?accountid=37408</a></p>	<p>Adopció n de tecnolog ía financier a en crowdfu nding como financia miento empres arial en Indonesi a</p>
-------------------	---	--

<p><b>A29</b></p>	<p>Zetzsche, D., &amp; Preiner, C. (2018). Cross-border crowdfunding: Towards a single crowdfunding and crowdinvesting market for europe. European Business Organization Law Review, 19(2), 217-251. doi: <a href="http://dx.doi.org/10.1007/s40804-018-0110-x">http://dx.doi.org/10.1007/s40804-018-0110-x</a></p>	<p>Crowdfunding transfronterizo: hacia un mercado o único de crowdfunding y crowdinvesting para Europa</p>	<p>Descartamos la idea de que los riesgos del crowdfunding<sup>173</sup> se mitigan debido al tamaño relativamente bajo de las contribuciones por inversor. La regulación de una plataforma de crowdfunding es necesaria ya que las partes que buscan capital son pequeñas empresas emergentes, que tienen pocas opciones con respecto a la financiación y son menos capaces de soportar los costos regulatorios, mientras que muchos financiadores son inversores privados poco sofisticados que necesitan protección de los inversores. (p.246)</p>	
<p><b>A30</b></p>	<p>Hornuf, L., &amp; Schwienbacher, A. (2017). Should securities regulation promote equity crowdfunding? Small Business Economics, 49(3), 579-593. doi: <a href="http://dx.doi.org/10.1007/s11187-017-9839-9">http://dx.doi.org/10.1007/s11187-017-9839-9</a></p>	<p>¿Debería la regulación de valores promover el crowdfunding de acciones?</p>	<p>la regulación que maximiza la protección de los inversores perjudica a las pequeñas empresas y es probable que las que dependen del crowdfunding de acciones sean empresas más pequeñas que buscan capital inicial o inicial. Esto se debe a que estas empresas son demasiado pequeñas para obtener financiación de inversores profesionales y, por tanto, pueden carecer de fuentes alternativas de capital social.(p. 591)</p>	<p>En primer lugar, una mayor protección de los inversores conduce a menos campañas de financiación colectiva de acciones, ya que la mayor parte (si no todas) de estas campañas se llevan a cabo bajo exenciones de la regulación de valores. Esto eventualmente puede crear un mercado de crowdfunding de capital más pequeño, porque muchas empresas no encontrarán económicamente rentable buscar la aprobación del prospecto por parte del regulador nacional.(p.590)</p>

NUMERO	REFERENCIA DE LA FUENTE	TITULO EN ESPAÑOL	HALLAZGOS - CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES	PERTINENCIA DE LA FUENTE DE INFORMACIÓN
A31	<p>Rosa M. Garcia-Teruel, A legal approach to real estate crowdfunding platforms, Computer Law &amp; Security Review, Volume 35, Issue 3, 2019, Pages 281-294, ISSN 0267-3649, <a href="https://doi.org/10.1016/j.clsr.2019.02.003">https://doi.org/10.1016/j.clsr.2019.02.003</a>. (<a href="https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0267364918303704">https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0267364918303704</a>)</p>	<p>Un enfoque legal para las plataformas de crowdfunding inmobiliario,</p>	<p>El crowdfunding inmobiliario es un fenómeno relativamente nuevo que comenzó en 2012 en Estados Unidos. Sin embargo, a medida que pasa el tiempo, cada vez son más las plataformas que ofrecen la posibilidad de invertir en inmuebles a través de este mecanismo y sin necesidad de tener una cantidad considerable de ahorro.(p.292)</p>	<p>Finalmente, se deben dar incentivos positivos a las plataformas o proyectos de crowdfunding inmobiliario que tengan como objetivo construir o renovar propiedades, y no solo especular con su valor. Este objetivo les permitiría realizar una aportación positiva real en aquellos mercados inmobiliarios que carecen de viviendas disponibles o que tienen un parque</p>	<p>El artículo o sirvió para darle importancia a los incentivos positivos, así los presta mistas pueden ver el producto de mejor manera e invertir en los proyectos nuevos.</p>

	<p>Vega-Pascual, Manuela, Pietro, D., Filippo, Alfalla-Luque, &amp; Rafaela. (2017). Entrepreneurship, finance entrepreneurs and job creation: Evidence from panel data. Working Papers on Operations Management, 8(2), 44-65. doi:http://dx.doi.org/10.4995/wpom.v8i2.9011</p>	<p>Emprendimiento, emprendedores financieros y creación de empleo : evidencia de datos de panel</p>	<p>Esta investigación evidencia empíricamente una relación en el mismo sentido (positivo o negativo) entre apoyo financiero, deuda total empresarial y creación de empleo. Es decir, una mayor facilidad de acceso a la financiación favorece el endeudamiento y permite la creación de empleo. Por el contrario, las restricciones en el acceso a los recursos financieros implican empresas menos endeudadas, lo que origina destrucción de empleo.(P.59)</p>	<p>de viviendas que no se encuentra en buen estado.(p.293)</p> <p>el apoyo financiero a la iniciativa emprendedora, por parte de las instituciones tanto públicas como privadas, es una herramienta que favorece la creación de empleo. Por tanto, es una línea estratégica de política económica a desarrollar para mejorar los niveles de empleo y propiciar el crecimiento económico tan necesario en</p>	<p>El artículo de esta investigación evidencia que el empíricamente una relación en el mismo sentido (positivo o negativo) entre apoyo financiero, deuda total empresarial y</p>
--	---	---	---	--	--

A32

la actual  
situación  
económica  
nacional y  
regional.  
(p.59)

creaci  
ón de  
emple  
o. Es  
decir,  
una  
mayor  
facilid  
ad de  
acces  
o a la  
financi  
ación  
favore  
ce el  
endeu  
damie  
nto y  
permit  
e la  
creaci  
ón de  
emple  
o. Por  
el  
contra  
rio, las  
restric  
ciones  
en el  
acces  
o a los  
recurs  
os  
financi  
eros  
implic  
an  
empre  
sas  
meno  
s  
endeu  
dadas  
, lo  
que

	<p>A33</p> <p>Amedomar, A., &amp; Spers, R. G. (2018). REWARD-BASED CROWDFUNDING: A STUDY OF THE ENTREPRENEURS' MOTIVATIONS WHEN CHOOSING THE MODEL AS A VENTURE CAPITAL ALTERNATIVE IN BRAZIL. <i>International Journal of Innovation</i>, 6(2), 147-163. doi: <a href="http://dx.doi.org/10.5585/iii.v6i2.283">http://dx.doi.org/10.5585/iii.v6i2.283</a></p>	<p>CROWDFUNDING BASADO EN RECOMPENSAS: UN ESTUDIO DE LAS MOTIVACIONES DE LOS EMPRESARIOS ENDESALEGIRES COMO ALTERNATIVA DE CAPITAL DE EMPRENDEDIMIENTO</p> <p>En conclusión, la respuesta a la pregunta de investigación es: los TBC eligen el crowdfunding basado en recompensas como modelo de financiación por ser empresas <b>en una etapa inicial de desarrollo</b> (con poca o ninguna circulación de fondos) y buscan fondos para financiar proyectos específicos. (p.160)</p>	<p>existe evidencia de que también buscan productos que vayan más allá de los resultados financieros, tales como: agilidad para recibir los fondos (efecto tiempo), capacidad para probar las estrategias de comunicación de la marca con su público objetivo (efecto marketing), posibilidad de recibir retroalimentación de potenciales</p>	<p>origina destrucción de empleo. (p.59)</p> <p>El artículo permite entender el dimensión de las recompensas en relación al financiamiento.</p>
--	---	---	---	---

NUMERO	REFERENCIA DE LA FUENTE	TITULO EN ESPAÑOL	HALLAZGOS - CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES	PERTINENCIA DE LA FUENTE DE INFORMACIÓN
A34	<p>Fernando Oliveira Tavares, Luís Pacheco, Emanuel Ferreira Almeida, Financiamento das pequenas e médias empresas: análise das empresas do distrito do Porto em Portugal, Revista de Administração, Volume 50, Issue 2, 2015,</p>	<p>Financiación de pequeñas y medianas empresas: análisis de</p>	<p>que consideran a las pymes menos probabilidades de generar altos beneficios y, por lo tanto, menos propenso a utilizar el beneficio del impuesto a la deuda. /a mayoría de las pymes que respondieron a la encuesta busca financiar sus inversiones con deuda, cuyo vencimiento es similar a los activos que financiará /La expresiva mayoría de empresas tiene dificultades para</p>	<p>La agravación y limitaciones de las condiciones de el financiamiento tradicional podría ser una forma indirecta</p>	<p>El artículo permite el entendimiento de las recomendaciones en</p>

EN  
BRASIL

consumidores para validar el concepto del producto (efecto de retroalimentación), capacidad para probar la demanda potencial del producto (efecto de apalancamiento), independencia en la gestión del negocio (efecto de independencia) (p.161)



	<p>Pages 254-267, ISSN 0080-2107, <a href="https://doi.org/10.5700/rausp1198">https://doi.org/10.5700/rausp1198</a> ( <a href="https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0080210716303922">https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0080210716303922</a> )</p> <p>Cho H, Park JY, Sung CS. El estudio sobre la diferencia en el desempeño empresarial y los resultados laborales según los resultados de la inversión en crowdfunding basado en acciones. Revista de innovación abierta: tecnología, mercado y complejidad . 2019; 5 (4): 83. <a href="https://doi.org/10.3390/joitmc5040083">https://doi.org/10.3390/joitmc5040083</a></p>	<p>empresas en el distrito de Oporto en Portugal</p> <p>El estudio sobre la diferencia en el desempeño empresarial y los resultados laborales según los resultados de la inversión en crowdfunding basado en acciones</p>	<p>acceso a crédito bancario; los costos del préstamo, es decir, el comisiones y gastos cobrados y las tasas de interés cobradas, son el factor que más contribuye a tal situación. Este resultado podría significar que las empresas tendrían más probabilidades de uso de formas alternativas de financiación. (p.265)</p> <p>Este estudio proporciona las siguientes implicaciones. En este estudio, mostramos que el crowdfunding basado en acciones tiene un impacto positivo en el crecimiento del empleo de las empresas, lo que respalda la validez de las políticas que fomentan el crowdfunding basado en acciones.(p.15)</p>	<p>fomentar el uso de formas alternativas de financiamiento,</p> <p>Recomendamos una expansión de los roles de los facilitadores de la plataforma de crowdfunding y la participación de las instituciones de evaluación de la empresa o Instituciones emergentes profesionales con autoridad y capacidad en el mercado del crowdfunding. (P. 16)</p>	<p>relacion al financiamiento.</p> <p>El artículo permite el entendimiento de las recomendaciones en relación al financiamiento.</p>
--	--	---	---	--	--

A35

<p style="text-align: center;"><b>A36</b></p>	<p>Eldridge, D., Nisar, T. M., &amp; Torchia, M. (2019). What impact does equity crowdfunding have on SME innovation and growth? an empirical study. <i>Small Business Economics</i>, , 1-16. doi:<a href="http://dx.doi.org/10.1007/s11187-019-00210-4">http://dx.doi.org/10.1007/s11187-019-00210-4</a></p>	<p>¿Qué impacto tiene el crowdfunding de capital en la innovación y el crecimiento de las pymes? Un estudio Empírico</p>	<p>Estudios previos realizados por Paschen ( 2017 ) y Stanko y Henard ( 2016) llegó a la conclusión de que la financiación participativa ofrece una propuesta de valor a las PYME, al mejorar una base organizativa valiosa y también a través de beneficios no monetarios, como aprender de la retroalimentación externa, que conduce a la innovación; sin embargo, los resultados producidos en este estudio no corroboran este argumento. Por otro lado, encontramos apoyo para el argumento de que, con GO utilizado como un proxy para el crecimiento de la empresa, el uso del crowdfunding conduce a un aumento en el crecimiento de la empresa, a través de una reducción en el costo de financiamiento y la provisión de conocimiento desde el exterior.</p>	<p>Los resultados de la regresión del desempeño brindan mayor respaldo al impacto positivo del crowdfunding en el desempeño de las PYMES. Además, utilizamos metodología s de emparejamiento de puntajes de propensión y de emparejamiento de firmas controladas para eliminar cualquier factor no observado que pueda determinar simultáneamente el crowdfunding y el desempeño de las PYME.</p>	<p>El artículo o permitio el entendimiento de las recomendaciones en relación al financiamiento.</p>
---	---	--	---	---	--



<p>A3 8</p>	<p>A ami PRZE ent DSIEŃ o BIOR del CZOŚ em Cl. pre Studi ndi a mie Praw nto no- Ekon omicz ne, (108), 217- 235. doi:htt p://dx. doi.or g/10.2 6485/ SPE/ 2018/ 108/1 2</p> <p>Herc iu, M. (201 7). Fina ncia mie nto de peq ueña s emp</p>	<p>Fin anc iam ient o de pe qu eñ as em pre sas : des de Ve ntu re cap ital</p> <p>El presente estudio examina las oportunidades de financiación para startups o pymes</p> <p>Al describir el ciclo del capital riesgo, la relación entre empresarios y inversores y la accesibilidad de las plataformas de crowdfunding. La realidad muestra que no todas las ideas / proyectos se convierten en negocios exitosos y no todos los negocios exitosos convertirse en unicornios o tener una gran salida mediante OPI o M&amp;A. Hay algunos muy conocidos startups que se vuelven exitosas como Google, Facebook, WhatsApp o Uber, pero la mayoría no logran sobrevivir. (p. 68)</p>	<p>Hoy en día, un gran desafío es conectar emprendedores con buenas ideas (pero sin dinero) con inversores que tienen dinero pero buscan buenas ideas (Kaplan y Lerner, 2010). Para hacer realidad la idea, los emprendedores deben presentarla al inversores potenciales, antes que el capitalista de riesgo o el capital privado. Considerando el tecnología de la información, se han desarrollado muchas plataformas que interconectan emprendedores con inversores. (p. 66)</p>	<p>Co mp ren der qu é fact ore s infl uye n en el uso del cro wdf un din g</p>
-----------------	--	---	--	--

resa para  
s: a  
desd nci  
e ar  
Vent mul  
ure titu  
capit des  
al .  
para  
fina  
nciar  
mult  
itud  
es.  
Estu  
dios  
en  
Econ  
omía  
y  
Emp  
resa,  
12  
(2),  
63-  
69.  
Recu  
pera  
do  
de  
http

pu  
ed  
e  
ayu  
dar  
a  
los  
em  
pre  
nd  
ed  
ore  
s a  
obt  
en  
er  
acc  
eso  
al  
cap  
ital  
a  
tra  
vés  
de  
est  
e  
me  
rca  
do  
y  
aliv  
iar  
las  
bar  
rer  
as  
de  
ent  
rad  
a.  
(p.  
82)

A3  
9

s://s  
cien  
do.c  
om/  
pdf/  
10.1  
515/  
sbe-  
2017  
-  
0022  
Mál  
aga,  
R.,  
Ma  
mon  
ov,  
S., y  
Rose  
nblu  
m, J.  
(201  
8).  
Difer  
enci  
a de  
géne  
ro  
en el  
crow  
dfun

Dif  
ere  
nci  
a  
de  
gé  
ner  
o  
en  
el  
cro  
wdf  
un  
din  
g  
de  
eq  
uid  
ad:  
un  
an  
ális  
is  
exp  
lor  
ato  
rio.

ste estudio es el primero en examinar el rol del género en el éxito de las campañas de crowdfunding de equidad en los EE. UU. Proporciona evidencia empírica de que el crowdfunding ha tenido un impacto limitado en la democratización del acceso al capital para las nuevas empresas y las pequeñas empresas propiedad de mujeres. Los datos revelan que las empresas propiedad de mujeres están subrepresentadas en el crowdfunding de acciones del Título II en mayor medida que en las inversiones de capital ángel y de riesgo (VC). Los resultados de este estudio también destacan la importancia de examinar el papel del género en el crowdfunding de equidad en diferentes países.

Los autores encuentran que las empresas propiedad de mujeres constituyen sólo el 15,2 por ciento de las empresas que buscan financiación en este conjunto de datos; sin embargo, el género no tuvo ningún efecto sobre la probabilidad de una recaudación de fondos exitosa bajo el Título II.

ding  
de  
equi  
dad:  
un  
análi  
sis  
expl  
orat  
orio.  
Revi  
sta  
Inter  
naci  
onal  
de  
Gén  
ero  
y  
Emp  
rend  
imie  
nto,  
10(4  
)  
332-  
343.  
Recu  
pera  
do  
de

http  
 s://  
 ww  
 w.e  
 mer  
 ald.c  
 om/i  
 nsig  
 ht/c  
 onte  
 nt/d  
 oi/1  
 0.11  
 08/IJ  
 GE-  
 03-  
 2018  
 -  
 0020  
 /full  
 /ht  
 ml

NUMERO	REFERENCIA DE LA FUENTE	TITULO EN ESPAÑOL	HALLAZGOS - CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES	PERTINENCIA DE LA FUENTE DE INFORMACIÓN
--------	-------------------------	-------------------	--------------------------	-----------------	---



A40	<p>Díaz, M., y García, J. (2019). Crowdfunding en la industria editorial española. <i>Publishing research quarterly</i>, 35, 187-200. Recuperado de <a href="https://link.springer.com/article/10.1007/s12109-019-09643-x">https://link.springer.com/article/10.1007/s12109-019-09643-x</a></p>	<p>Crowdfunding en la industria editorial española.</p>	<p>El análisis concluye que: (a) el crowdfunding es utilizado por aquellas editoriales que enfrentan proyectos que exceden su capacidad para obtener los recursos necesarios a través de los canales tradicionales; (b) la forma más utilizada es la modalidad de recompensas; (c) el impacto del crowdfunding no se limita al financiamiento, sino que también tiene efectos globales a lo largo de la cadena de valor, modificando las relaciones entre las partes interesadas de la industria; (d) el crowdfunding en el sector editorial aparece como una alternativa intermedia entre la publicación tradicional en el ámbito editorial y la autoedición; (e) con el uso del crowdfunding, los editores y autores asumen menores riesgos económicos, y es posible una mejor estimación de las tiradas en base al número de mecenas que obtiene una campaña, y los autores pueden comunicarse con sus lectores de manera directa y continua;</p>	<p>En este artículo o expon e el analisis del crecimiento del crowdfunding en la industria y el medio por el cual trabajan para obtener este financiamiento</p>
A41	<p>Trautman, L. (2017). Finanzas iniciales: El Rugido de la Multitud. (Estudio de situación). Universidad las Américas; MBA, El George Washington.</p>	<p>Finanzas iniciales: El Rugido de la Multitud.</p>	<p>Este artículo se suma a la importante conversación sobre el capital empresarial formación mediante: presentación de una historia de crowdfunding; ilustrando el éxito del crowdfunding en cine, música, tecnología y videojuegos; analiza KickStarter, Indiegogo y otros plataformas; explora las leyes de valores de EE. UU., la intención del Congreso y lo que debe cambiar para permitir que el crowdfunding de equidad logre y optimice su propósito previsto. (p. 23)</p>	<p>Algunas de estas disposiciones son extremadamente costosas para las pequeñas empresas. buscando capital entre la multitud. Para una startup que tiene poco capital pero un idea prometedor el tipo de negocio para el que se utilizó el crowdfunding diseñado teniendo que pagar decenas de miles de dólares en costos de</p>

A42

Recuperado de  
[https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3049955](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3049955)

Douglas  
Cumming, D.,  
Meoli, M., y  
Vismara, S.  
(2021).

Democratiza el  
crowdfunding  
de capital las  
finanzas  
empresariales.  
*Economía de la  
pequeña  
empresa*, 56,  
533-552.

Recuperado de  
<https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-019-00188-z>

Democratiza el crowdfunding de capital las finanzas empresariales.

La expectativa es que el crowdfunding "democrático" las finanzas empresariales, aumentando así la posibilidad de categorías subrepresentadas para obtener financiación. El género, la edad, la etnia y la geografía son entre los aspectos más importantes que inciden en la capacidad de acceder al capital externo. (p. 23)

cumplimiento para acceder al capital es un factor decisivo inmediato. (p.22)

En segundo lugar, reemplazamos nuestra variable ficticia del área metropolitana con variables que miden características específicas del área local, como el PIB per cápita y la tasa de desempleo. Por último, nuestro Los hallazgos con respecto a la geografía podrían depender de algunas especificidades del Reino Unido. (p. 21)

NUMERO	REFERENCIA DE LA FUENTE	TITULO EN ESPAÑOL	HALLAZGOS - CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES	PERTINENCIA DE LA FUENTE DE INFORMACIÓN
A43	<p>Segura, F. (2021).            .            Crowdfunding para el rescate de microempresas.            Factores y percepciones de inversionistas potenciales en México.            Retos Revista de Cienci</p>	<p>Crowdfunding para el rescate de microempresas.            Factores y percepciones de inversionistas potenciales en México</p>	<p>Es importante destacar que, en concordancia con lo advertido por autores como Belleflame et al. (2012), pese a que en el escenario de confinamiento se redujeron los ingresos de la mayor parte de la población, casi una cuarta parte de las personas económicamente activas cuenta aún con excedentes económicos que los convierten en inversionistas potenciales. (p. 89)</p>	<p>Llama la atención cómo la presencia en internet, las referencias positivas y negativas sobre el negocio y la posibilidad de acceder a información sobre el uso de los recursos, son clave para que un inversionista potencial considere que un proyecto de emprendimiento es confiable, lo que nos lleva a concluir que la digitalización es un requisito imprescindible no solo para activar las ventas, sino para acceder al financiamiento a través de CF. (p. 88)</p>	<p>El propósito de este artículo sirvió para analizar la eficacia del crowdfunding en la financiación de proyectos</p>

A44	<p>as de la Administración y Economía, 11(21), 71-91. Recuperado de <a href="https://retos.ups.edu.ec/index.php/retos/article/view/21.2021.05">https://retos.ups.edu.ec/index.php/retos/article/view/21.2021.05</a></p> <p>Jimenez, J., Rojas, F., Ramirez, D. (2017). Situación del Crowdfunding como mecanismo para la financiación de PyMEs en Colombia</p>	<p>Este trabajo investigativo pudo establecer que el Crowdfunding en Colombia no funciona en todas sus modalidades y que de acuerdo con la normatividad vigente en Colombia, de manera general, no es lícito desarrollar la actividad de Crowdfunding financiero, se hace urgente modificar el marco normativo, en la actualidad la figura de Crowdfunding se involucra en la conducta penal de captación masiva y habitual de dinero y en Colombia la oferta pública de valores está regulada. (p. 13)</p>	<p>Colombia debe facilitar financiamiento rápido y de bajo costo a la pyme, para todas las modalidades que ofrece el Crowdfunding, se debe avanzar rápidamente ya que solo se tiene la modalidad de donación y recompensa, se requiere se desarrolle del Crowdfunding financiero, modalidades de préstamo P2P o la de Inversión con participación accionaria, gran importancia merece la modalidad P2P (Préstamo persona a persona) el cual es el de mayor crecimiento en el mundo, la modalidad exija el pago de un interés y funciona por fuera del sistema bancario, Observar la Figura N.º 3 Estadísticas del Crowdfunding. (p. 10)</p>	<p>os lucrativos y no lucrativos en Ecuador del crowdfunding</p> <p>En este artículo expone el análisis del crecimiento del crowdfunding en la India y el</p>
-----	--	---	---	---

ding  
como  
meca  
nism  
o  
para  
la  
finan  
ciaci  
ón  
de  
PyM  
Es en  
Colo  
mbia.  
Revis  
ta  
Espa  
cio,  
38  
(43),  
24.  
Recu  
pera  
do  
de  
[https://w  
ww.r  
evist  
aesp](https://www.revistaespacio.com)

me  
dio  
por  
el  
cual  
trab  
ajan  
par  
a  
obt  
ene  
r  
este  
fina  
ncia  
mie  
nto

<p>A45</p>	<p>acios .com /a17 v38n 43/a 17v3 8n43 p24. pdf Marí n., L y Cruz. , J. (201 8). Algu nas refle xione s sobre la regul ación del finan ciam iento parti cipati</p>	<p>Algunas reflexiones sobre la regulación del financiamiento participativo o crowdfunding.</p>	<p>el crowdfunding tiene un largo camino por recorrer aún en nuestro país, sin embargo si consideramos que la tendencia actual en el mundo es regular dichas actividades debe realizarse un análisis de impacto regulatorio que justifique en nuestro ordenamiento jurídico su implementación y que en consecuencia profundice nuestro sistema financiero. (p. 21)</p>	<p>Propone extender su ámbito de aplicación únicamente para dos tipos de crowdfunding o como lo denomina "financiamiento participativo" tales como: (i) crowdfunding de inversión o "Equity-based" y (ii) crowdfunding de préstamo o "Lending-based".(p. 18)</p>	<p>En este artículo expono el análisis del crecimiento del crowdfunding undi ng en la indi ca y el me dio por el cual trabajan para</p>
------------	--	---	--	--	---

vo o  
crow  
dfun  
ding.  
Revis  
ta de  
derec  
ho  
forse  
ti.  
(9),  
7-21.  
Recu  
pera  
do  
de  
https  
://re  
vistas  
.up.e  
du.p  
e/ind  
ex.ph  
p/for  
seti/  
articl  
e/vie  
w/10  
55

obt  
ene  
r  
este  
fina  
ncia  
mie  
nto

N U M E R O	REFERENCIA DE LA FUENTE	TITULO EN ESPAÑOL	HALLAZGOS - CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES	PERTINENCIA DE LA FUENTE DE INFORMACIÓN
A 4 6	Camacho, S. (2016). El Crowdfunding: Régimen Jurídico De La Financiación Participativa En La Ley 5/2015 De Fomento De La Financiación Empresarial. Revista CESCO de Derecho de Consumo. 17(), 85-115. Recuperado <a href="https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5530508">https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5530508</a>	El Crowdfunding: Régimen en Jurídico De La Financiación Participativa En La Ley 5/2015 De Fomento De La Financiación Empresarial	El crowdfunder debe registrarse en la plataforma para poder participar mediante una aportación dineraria en aquellos proyectos que seleccione y a cambio obtendrá una participación en el capital de la sociedad promotora. Aunque los modelos de funcionamiento pueden variar, de las fuentes consultadas se concluye que la modalidad de financiación que siguen estas plataformas no es estrictamente de todo o nada sino que se considera óptimo el cierre de la campaña cuando se consigue, en el plazo de tiempo fijado (de 90 días por lo general), un mínimo del 90 % del objetivo propuesto, con posibilidad de conseguir hasta un 125 % respecto a su objetivo inicial. (p. 95)	La financiación obtenida debe destinarse exclusivamente a un proyecto concreto del promotor, de tipo empresarial, formativo o de consumo. La ley al admitir que el destino sea no sólo empresarial sino también de financiación de un producto de consumo (compraventa de un automóvil por ejemplo), acepta el crowdfunding como una posible vía de acceso al crédito al consumo. (p. 102)	En este artículo se expone el análisis del crecimiento o del crowdfunding en la industria y el medio por el cual se trabaja para obtener este financiamiento



A 4 7	<p>López, N., Hernández, E., y Briones, A. (2019). Crowdfunding Social. La alternativa a la financiación tradicional de proyectos de organizaciones de participación. Revista de Estudios Cooperativos. (136), 1-17. Recuperado de <a href="https://revistas.ucm.es/index.php/REVE/article/view/71851">https://revistas.ucm.es/index.php/REVE/article/view/71851</a></p>	<p>Crowdfunding Social. La alternativa a la financiación tradicional de proyectos de organizaciones de participación.</p>	<p>La utilización de esta fuente de financiación otorga una serie de ventajas a los promotores de un determinado proyecto, que identificaremos como el emprendedor:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– El promotor tiene el control sobre la totalidad de los aspectos inherentes de su proyecto (visión creativa, estrategias a aplicar, costes etc.).</li> <li>– El promotor determina el tipo de relación que establecerá con sus clientes potenciales.</li> <li>– El promotor, cuando publica su proyecto en una plataforma, es consciente de que debe aplicar estrategias captación de nuevos inversores, así como, técnicas de marketing para hacer su proyecto más atractivo de cara a sus inversores, ya que estos pueden convertirse en clientes potenciales.(p. 10)</li> </ul>	<p>El crowdfunding social permite al promotor de un proyecto acceder a una mayor diversidad de inversores. Esta afirmación , coincide con lo expuesto por Sullivan (2006), Howe (2008), Belleflamme (2012), así como, Steinberg y DeMaria (2012), que definen el crowdfunding como la captación de fondos mediante el empleo de multitud, conformada tanto por una gran variedad de inversores, pudiendo estos ser personas físicas y empresas. (p. 13)</p>	<p>En este artículo lo expone el análisis del crecimiento o del crowdfunding en la industria y el medio por el cual trabajan para obtener este financiamiento</p>
-------------	--	---	--	---	---