



UAI Universidad
Abierta
Interamericana

TRABAJO FINAL DE GRADO

Estudiante: Asistiri Karina

Título: Contador Publico

Carrera:C8- Contador Publico

Facultad de Ciencias Económicas

Sede: Centro- Turno Noche

Fecha de entrega: Noviembre 2020

Contenido

RESUMEN	2
TITULO DEL TRABAJO	3
JUSTIFICACION	3
PLANTEO DEL PROBLEMA.....	4
OBJETIVO GENERAL	5
OBJETIVO ESPECIFICO	5
MARCO TEÓRICO.....	6
Que es el Crowdfunding	6
Clasificación del crowdfunding	8
Estructura y funcionamiento	11
Contexto.....	13
Marco regulatorio en Argentina.....	15
ABORDAJE METODOLÓGICO	17
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DEL MATERIAL RELEVADO.....	19
Acceso al crédito de las pymes	19
Crecimiento del sistema bancario	22
Crecimiento del sistema Crowdfunding.....	23
CONCLUSIONES	26
BIBLIOGRAFÍA	27

RESUMEN

Se sabe que las pequeñas y las nuevas empresas tienen dificultades para atraer financiación externa sobre todo en su etapa inicial, esto se debe en algún punto a la desconfianza, inestabilidad e irregularidades o deficiencias dentro del sistema financiero argentino. Estas deficiencias o problemáticas que presentan los principales actores del mercado de la financiación tradicional ha sido el primer factor determinante de la emergencia de modelos de financiación alternativa. Es a partir de esta situación que entran en el mercado financiero las plataformas de Crowdfunding.

En el marco de nuestra ley, y según describe la RG 717-E/2017: “Crowdfunding, se presenta a través de una “Plataforma de Financiamiento Colectivo” que será el medio por el cual se pondrá en contacto a una pluralidad de personas humanas y/o jurídicas que actúen como inversores, con otras que soliciten financiamiento en calidad de Emprendedores de un Proyecto de Financiamiento Colectivo individualizado, para la creación y o desarrollo de un bien y/o servicio”. Este trabajo amplía el marco teórico más allá de las definiciones conceptuales, describiendo el funcionamiento y clasificación de esta metodología junto con aspectos relevantes del marco legal. Por otro lado se estudia el crecimiento del sector, desde la situación actual de la falta de acceso al sistema financiero planteada como el problema central hasta el crecimiento que ha tenido tanto el sistema tradicional con la alternativa que se presenta en este trabajo.

TITULO DEL TRABAJO

Crowdfunding. Sistema de crédito financiero alternativo.

JUSTIFICACION

Elegí investigar las Crowdfunding porque considero que si se conocen ciertos aspectos y características de estas, se las podría tener en cuenta como una herramienta más de financiamiento. Es por esto que he decidido trabajar sobre las características generales de las Crowdfunding, entender su concepto y metodología de trabajo, investigar su situación actual en el país y por ultimo pretendo compararlas con el sistema bancario tradicional.

Por otro lado me parece una propuesta muy interesante, que nosotros los profesionales Contadores Público, podemos ofrecer como alternativa a nuestros clientes para sus problemas financieros, o para asesorarlos cuando deseen invertir en un sistema distinto y quizás con mayores facilidades.

PLANTEO DEL PROBLEMA

Una de las consecuencias más profundas de la negativa situación económica de los últimos años en Argentina es la retracción del crédito disponible y un difícil acceso a las fuentes de financiación. Esto hace vulnerables en términos de financiación, a diversos proyectos culturales, artísticos, de investigación científica pero, en particular a aquellas iniciativas empresariales de pequeña y mediana dimensión.

Se sabe que las pequeñas y (las) nuevas empresas tienen dificultades para atraer financiación externa sobre todo en su etapa inicial, se debe en algún punto a la desconfianza, inestabilidad e irregularidades o deficiencias dentro del sistema financiero argentino.

Entonces, es en este entorno económico, particularmente negativo, donde surge la necesidad de formas alternativas de financiación para salvar o disminuir la brecha creada por el difícil acceso al crédito. Y por sobre todo salvar los proyectos que muchas personas emprendedoras y empresas, por lo general, están destinadas a perder debido al problema planteado.

OBJETIVO GENERAL

El objetivo general de este trabajo es de proporcionar una visión global del fenómeno CROWDFUNDING.

En 2010 los autores Schwienbacher y Larralde definen que el Crowdfunding es la financiación de un proyecto o empresa por un grupo de individuos en lugar de las instituciones tradicionales (como, por ejemplo, bancos capitalistas arriesgados o inversores de negocios).

El objetivo de este modelo es levantar fondos sin la necesidad de recurrir al financiamiento tradicional, sino que busca el apoyo de una multitud para llevar un proyecto a la realidad y tiene diferentes formas de contraprestación o recompensa por los aportes realizados.

Este trabajo tiene como finalidad analizar el Crowdfunding financiero o denominado Crowdfunding de préstamos.

Posteriormente comparar con las entidades financieras tradicionales con el fin de utilizar este sistema como una herramienta más, para aquellos que requieren un crédito, del sistema financiero en general.

Por último, una conclusión y opinión personal de la importancia de este sistema

OBJETIVO ESPECIFICO

- ✓ Establecer un marco teórico que describa el Crowdfunding, sus principales características y su regulación en nuestro país.
- ✓ Mostrar sus ventajas en comparación con el sistema de crédito-bancario tradicional.
- ✓ Mostrar que hay una necesidad real para un sector de la economía (PYMES) de acceder o contar con esta alternativa.

MARCO TEÓRICO

En la actualidad no hay una definición única, clara y que sea globalmente aceptada sobre este término. Por otro lado el Crowdfunding es una palabra que de cierta forma engloba un significado abstracto. Es interesante por esto plantear las definiciones de diferentes autores que han trabajado sobre el desarrollo de su concepto y ver como estos autores, no todos contemporáneos, complementan y enriquecen el significado del Crowdfunding.

Que es el Crowdfunding

Al tratarse de un término relativamente nuevo no se ha encontrado mucha literatura académica “válida”, pero son muchos los autores que dicen que el concepto de Crowdfunding tiene su origen en el término de crowdsourcing, que a través de una convocatoria abierta que esencialmente se realiza por medio de internet, utiliza la multitud para obtener soluciones para lograr sus objetivos.

En 2010 los autores Schwienbacher y Larralde definen que el Crowdfunding es la financiación de un proyecto o empresa por un grupo de individuos en lugar de las instituciones tradicionales (como, por ejemplo, bancos capitalistas arriesgados o inversores de negocios). El objetivo de este modelo es levantar fondos sin la necesidad de recurrir al financiamiento tradicional, sino que busca el apoyo de una multitud para llevar un proyecto a la realidad y tiene diferentes formas de contraprestación o recompensa por los aportes realizados.

Por otro lado muchas personas han utilizado la siguiente definición en sus trabajos de investigación:

El Crowdfunding es un fenómeno enmarcado dentro de los nuevos movimientos colaborativos en los que un conjunto de individuos realiza pequeñas aportaciones a una causa u objetivo y pese a que la aportación individual puede ser insignificante, un gran número de participantes, el Crowd, hace que en su totalidad la contribución sea relevante (BBVA Research, 2014).

Desde La Red Europea de Crowdfunding (ECN) lo define como el esfuerzo colectivo de muchos individuos que se conectan en red y ponen en común sus recursos para apoyar los proyectos iniciados por otras personas u organizaciones. Esto se hace a través de o con la ayuda de Internet. Los proyectos y empresas individuales se financian con pequeñas contribuciones de un gran número de personas, lo que permite a los innovadores, empresarios y propietarios de empresas utilizar sus redes sociales para recaudar capital.

En el marco de nuestra ley, “Crowdfunding”, se presenta a través de una “Plataforma de Financiamiento Colectivo” que será el medio por el cual se pondrá en contacto a una pluralidad

de personas humanas y/o jurídicas que actúen como inversores, con otras que soliciten financiamiento en calidad de Emprendedores de un Proyecto de Financiamiento Colectivo individualizado, para la creación y o desarrollo de un bien y/o servicio. (RG 717-E/2017).

La Organización Internacional de Comisiones de Valores (IOSCO, por sus siglas en inglés) se refiere al Crowdfunding como “un término paraguas que describe el uso de pequeñas cantidades de dinero, obtenidas de un amplio número de personas u organizaciones, para financiar un proyecto, un negocio, un préstamo personal y otras necesidades a través de una plataforma web”. (RG 717-E/2017)

Como se puede ver hay muchas formas de definir al día de hoy el concepto, pero no todas tienen un significado idéntico y es por esta razón que diversos autores, han intentado también definir características que sirvan de denominador común. Hay tres características que son particularmente esenciales y comunes a todas las crowdfunding:

- PRIMERO CROW, la base comunitaria y en masa que permite agrupar esfuerzos, recursos e ideas. Esto hace referencia a la necesidad de una multitud, es decir el colectivo de personas que actuara como inversora.
- SEGUNDO FUNDING, el objetivo principal pero no único de obtener financiación para un proyecto bajo esquemas jurídicos y económicos muy distintos. Estos serían los proyectos y las empresas que se van a financiar para obtener capital
- TERCERO RED 2.0, es decir, el empleo de tecnología que permite la interacción e intermediación electrónicas para canalizar las funciones atribuidas a cada modalidad de Crowdfunding. Toda la operatoria del sistema se realiza a través de internet o con su ayuda

Clasificación del Crowdfunding

Hoy en día existen varios y diversos modelos de crowdfunding en los cuales se pueden identificar las características mencionadas en el párrafo anterior. De forma general se desarrollan aquellos modelos de crowdfunding de mayor relevancia a los efectos de este trabajo.

- **Recompensa**

Este modelo de negocio es el más conocido y donde surge el concepto Crowdfunding. Es utilizado por los propietarios de proyectos que quieren recoger fondos para un proyecto específico y pueden dar (a menudo pequeñas) recompensas no financieras a cambio.

Por otro lado, los usuarios que contribuyen a la financiación de un proyecto específico con aportaciones económicas de cuantía variable y mayoritariamente reducida lo hacen a cambio de lo que genéricamente se denomina una recompensa que no debe ser financiera

Estas recompensas tienen un valor simbólico y son proporcionadas por la empresa en la que se invierte. Suelen ser mucho más bajas que la cantidad de la donación, para asegurar que quede suficiente dinero para el proyecto. Sin embargo, la percepción del valor puede ser mucho mayor, por ejemplo, entradas especiales VIP como recompensa por una mayor donación.

- **Donaciones**

Este modelo lo utilizan principalmente las entidades sin fines de lucro. Consiste en el concepto tradicional de donación ya que está dirigido a facilitar la recaudación de fondos para proyectos sociales, pero con internet como base o lugar de encuentro y con difusión principal por medio de las redes sociales.

La principal diferencia con los otros modelos de Crowdfunding es que en este caso el donante no recibe nada material a cambio, simplemente la satisfacción de haber apoyado un proyecto que era de su interés, y como mucho información sobre la evolución del proyecto.

Las donaciones se recogen y se destinan a un proyecto muy específico, por lo que los que donan saben en que será utilizado su dinero y esto genera mayor disposición a realizar este tipo de donaciones

- **Prestamos**

Hablamos de este modelo cuando una persona solicita un monto de dinero, a través de una plataforma especializada en préstamos financiados por la multitud. A cada solicitud de préstamo se le hace un estudio de viabilidad del usuario y se le asigna niveles de riesgo, también se establece el interés que tendrán que pagar por el dinero cuyo valor varía de acuerdo a las condiciones de cada plataforma que ofrece este servicio.

El papel de la plataforma puede ser diverso. Algunas de las plataformas actuarán como intermediarios y también harán los reembolsos a los prestamistas, mientras que otras plataformas actúan sólo como intermediarios y el prestatario y los prestamistas estarán conectados cuando se cierre el trato.

Dentro de este modelo, más adelante, se realiza una “subcategoría” de acuerdo al tipo de préstamo que se otorga.

- **Inversiones**

Este modelo está teniendo un crecimiento muy elevado en todo el mundo.

Consiste en la financiación en masa de proyectos por lo general emprendedores, mediante la participación en el capital de la sociedad promotora. Así, la contribución recibida se trata como aportación de capital y el aportante se convierte en socio o accionista de la sociedad promotora del proyecto, con el derecho a participar, en las condiciones legales y estatutarias, en los beneficios de la compañía o a recibir, de otro modo, parte de las ganancias del proyecto.

Con este método no solo se está apoyando un modelo que nos interesa sino que se gana dinero en el futuro si el proyecto tiene éxito.

Préstamos. Fuente de financiamiento alternativa.

Volviendo al modelo de crowdfunding de préstamos, hay una subcategoría orientada al tipo de préstamo que se otorga:

- **Préstamo**

Con el Crowdfunding basado en préstamos, una empresa pedirá prestado dinero a un grupo de personas en vez de a un banco. El papel de la plataforma puede ser diverso. Algunas de las plataformas actuarán como intermediarios y también harán los reembolsos a los prestamistas, donde otras plataformas actúan sólo como intermediarios y el prestatario y los prestamistas estarán conectados cuando se cierre el trato.

- **Préstamos sociales**

Algunas plataformas dan la posibilidad de prestar a proyectos sociales sin que se ofrezca ningún interés, por ejemplo cuando las empresas en los países en desarrollo pueden recibir micro financiación sin que se pague ningún interés a la parte prestamista.

- **Préstamo entre pares**

Aunque los préstamos entre pares (P2P) no son una financiación colectiva "real" y no se basan necesariamente en la buena voluntad, es un interesante nuevo modelo de financiación de los

préstamos. Tiene algunas características de los préstamos de financiación colectiva, pero la principal diferencia es que los prestamistas y los prestatarios generalmente no se conocen.

Aquí la principal motivación del financiador es un (mayor) rendimiento financiero. Los tipos de interés en general se basan en el factor de riesgo, y este se calcula sobre la base de datos financieros y valores personales.

Este subconjunto de financiación colectiva está creciendo continuamente y es rentable en comparación con los bancos tradicionales.

- Préstamos entre empresas

De manera similar a los préstamos P2P, existen plataformas que ofrecen préstamos a pequeñas y medianas empresas.

Estructura y funcionamiento

Todas las modalidades de Crowdfunding responden a una estructura relacional común que implica la participación de tres sujetos:

- el promotor del proyecto

En primer lugar, el promotor del proyecto es la persona física o jurídica que solicita financiación para poner en marcha su iniciativa cultural, artística, científica o empresarial. Para ello emplea la plataforma de Crowdfunding como escenario de presentación de su proyecto para atraer el interés de posibles aportantes con una adecuada identificación de los riesgos y del potencial de su iniciativa.

- los aportantes al proyecto

En segundo lugar, los aportantes son los usuarios interesados en apoyar el proyecto del promotor con ideas, fondos o recursos de diverso tipo.

Desde el punto de vista de la relación subyacente, según la modalidad de Crowdfunding, los aportantes serán donantes, prestamistas, compradores o destinatarios del servicio (previamente contratado y abonado) o auténticos socios, partícipes o accionistas de la sociedad promotora del proyecto.

- el gestor de la plataforma.

En tercer lugar, la figura del gestor de la plataforma de Crowdfunding es la más compleja y multifacética. El gestor de la plataforma puede adoptar perfiles muy diversos que en sus extremos responden a dos posiciones bien alejadas.

De un lado, el gestor de la plataforma puede actuar simplemente como un prestador de servicios cuya función principal es crear un entorno cerrado de interacción electrónica y proporcionar a los usuarios registrados el acceso a los servicios y las aplicaciones básicas que precisan los promotores para publicar sus proyectos, lanzar la campaña de financiación, y hacer un seguimiento del estado de la misma, y que facilitan a los aportantes realizar sus contribuciones, interactuar con los promotores y, en su caso, utilizar cualquier otra funcionalidad prevista (emisión de opiniones, participación, toma de decisiones, seguimiento, etc.).

De otro lado, sin embargo, el gestor de la plataforma puede adoptar una posición más activa, al encargarse de la captación de los fondos, gestionar las aportaciones o tramitar los préstamos garantizando su devolución.

Con respecto al funcionamiento de las plataformas de Crowdfunding:

Una plataforma en línea suele servir de intermediario entre el propietario del proyecto (empresario o particular) y el financiador. A continuación se presenta un esquema simplificado de cómo funciona un típico esquema de financiación colectiva:

→ Las plataformas en línea reciben solicitudes de los propietarios de proyectos que tienen la intención de mostrar su idea de negocio o su causa en el sitio web de la plataforma. Algunas plataformas hacen una preselección de las ideas según sus propios criterios, mientras que otras publican automáticamente cada idea. Las plataformas que utilizan la preselección comprueban los antecedentes del propietario del proyecto y hacen un rápido examen de la viabilidad del plan de financiación colectiva.

→ Después de que una idea es aceptada por la plataforma en línea, el propietario del proyecto se encarga de crear una campaña para la financiación durante un período de tiempo (la mayoría de las veces en forma de vídeo), donde el propietario del proyecto presenta su idea a los potenciales financiadores. Los propietarios de proyectos a menudo utilizan las redes sociales para acercarse a posibles financiadores a mayor escala. Los financiadores entonces financian la campaña directamente a través de la plataforma de Crowdfunding online.

→ Durante la campaña, el propietario del proyecto mantendrá a sus financiadores actualizados sobre el proceso con actualizaciones en la plataforma online.

→ Si se alcanza la Meta de financiación dentro del plazo asignado para la recaudación de fondos, el propietario del proyecto recibe la dinero. Si no se alcanza el objetivo de financiación, la mayoría de las plataformas reembolsarán el dinero a los financiadores.

Básicamente y en la mayoría de los casos, lo descrito anteriormente es lo que sucede. En el caso de las plataformas de Crowdfunding de préstamos, la operatoria continua con la devolución del capital y los intereses generados.

Contexto

Las economías contemporáneas basan esencialmente su crecimiento y, de hecho, la viabilidad de su propio funcionamiento en la disponibilidad y el acceso al crédito en condiciones razonables. Dada esta intensa dependencia estructural, la paralización del crédito y un dramático recorte de las fuentes de financiación se perciben como efectos demoledores de las continuadas situaciones de crisis económica y, a la vez, como detonantes de un agravamiento de sus consecuencias. Junto con este estrechamiento de los canales privados de acceso al crédito, la caída en paralelo de la inversión pública ha hecho especialmente vulnerables en términos de financiación, entre otros, los proyectos culturales y artísticos, los proyectos de investigación científica¹ y, en general, aquellas iniciativas empresariales de pequeña y mediana dimensión.

Este retraimiento masivo de los principales actores del mercado de la financiación ha sido el primer factor coyuntural determinante de la emergencia de modelos de financiación alternativa. En este contexto, además, el cuestionamiento del papel de los mercados financieros y las instituciones bancarias ha acelerado una tendencia hacia la desintermediación financiera que ha dado forma a algunos de los esquemas de financiación alternativa de base “colectiva” o “comunitaria”.

En el mercado nacional las primeras plataformas de Crowdfunding aparecieron a partir de 2010, por lo que aún son incipientes y se encuentran en crecimiento.

De acuerdo a un informe publicado por Finnovista, en 2017 se encontraban establecidas en Argentina ocho empresas del tipo Crowdfunding.

Wuabi: es una plataforma de proyectos agropecuarios de cualquier tipo, ya sea de ganadería, cultivos, forestal o viticultura. El productor que desee financiarse, en principio deberá inscribirse, se le asigna un perfil crediticio de acuerdo a su historial, luego los inversores invierten de acuerdo a si son más o menos conservadores.

Nobleza Obliga: reúne a quienes necesitan fondos para llevar adelante causas solidarias con quienes quieren donar o colaborar y empresas con responsabilidad social. En su página están listadas todas las categorías con las diferentes causas con las que uno se puede sentir identificado y quiera donar, como por ejemplo, ayuda social, catástrofes, cultura, deportes inclusivos, entre otros.

Crowdium: esta plataforma te da la posibilidad de invertir en el mercado inmobiliario con montos accesibles ya sea en pesos o en dólares. La persona que desea invertir adquiere una parte de un fideicomiso propietario de inmuebles tanto en ciudades de Argentina como en el exterior..

Idea.me: esta plataforma de Crowdfunding consiste en conectar a un emprendedor que tiene una idea y busca financiamiento con un colaborador que desea invertir en la misma. Se pueden ver en

su sitio web ideas que van desde la música, arte, cine, video hasta otros tipos de emprendimientos

El objetivo de esta FinTech es democratizar el acceso al capital en América Latina.

Alistate: es una FinTech conformada por cuatro emprendedores enfocados en brindar un único servicio integral de lista de regalos de casamiento online. Genera un espacio donde los novios puedan crear sus listas de casamiento de manera online para poder compartir con sus familiares y amigos.

Grupo Konstruir: al igual que Crowdium, ofrece la posibilidad de invertir en el mercado inmobiliario

Panal de ideas: se encarga de generar un sistema de voluntariado para ayudar a impulsar cualquier tipo de proyecto.

Afluenta S.A.: Uno de los casos más consolidados es el de Afluenta, fundada en 2010 que logro expandir sus operaciones en Latinoamérica y convertirse en la única que facturo más de un millón de dólares en 2017.

En esta dirección la mayoría de las empresas creadas a partir de 2015 lograron ingresos alrededor de los 250000 dólares.

Marco regulatorio en Argentina

Actualmente la principal reguladora de Crowdfunding basado en préstamos, es la Comisión Nacional de valores.

En el marco de la regulación explicitada en la RG 2017-717, se introduce la figura de las plataformas de financiamiento colectivo (PFC) que deberán contar con una serie de requisitos para operar (estructura jurídica, objeto social y nombre, entre otros).

Cuestiones muy importantes a considerar son:

- 1) El organismo encargado de su control, reglamentación y fiscalización es la Comisión Nacional de Valores (CNV).
- 2) Las Plataformas de Financiamiento Colectivo (PFC) son personas jurídicas constituidas como sociedades anónimas.
- 3) Las PFC deben estar autorizadas para funcionar como tales e inscriptas en el registro creado por la CNV.
- 4) Los usuarios de la plataforma pueden ser personas humanas o jurídicas (usuarios: los que deciden invertir y los que toman préstamo).

Según el artículo 13 del RG 717-E/2017. Para su actuación como PFC, las mismas deberán, entre otras condiciones:

- Exponer en todas sus publicaciones de manera clara y concisa los riesgos existentes para los Emprendedores de Financiamiento Colectivo y para los Inversores respecto al ingreso y actuación dentro de la PFC.
- Mantener accesible en su página web la información de cada Proyecto de Financiamiento Colectivo mientras sus instrumentos no hayan vencido o hayan sido recomprados por el Proyecto de Financiamiento Colectivo.
- Establecer un procedimiento para inhibir el acceso a la PFC o, en su caso, cancelar un Proyecto si se tiene bases razonables para creer que es potencialmente fraudulento.
- La PFC deberá recabar información identificatoria suficiente acerca del Inversor. Deberá dar cumplimiento a las disposiciones que eventualmente emita la autoridad competente en materia de prevención del lavado de activos y financiamiento del terrorismo.
- La PFC deberá velar por la autenticidad, preservación y confidencialidad de la información aportada por los emprendedores e inversores.

Según el artículo 14 de la RG 717-E/2017, las PFC y/o el responsable de las PFC tienen prohibido, entre otros:

- Brindar asesoramiento financiero y/o recomendaciones de inversión en relación a los Proyectos de Financiamiento Colectivo promocionados por la misma PFC.

- Destacar unos Proyectos promocionados en la plataforma en detrimento de otros.
- Recibir fondos de los emprendedores a los fines de invertirlos en los proyectos que los mismos emprendedores han desarrollado.
- Gestionar las inversiones en los Proyectos de Financiamiento Colectivo; poseer, custodiar o administrar fondos suscriptos a Proyectos de Financiamiento Colectivo y/o instrumentos de Financiamiento Colectivo.
- Adjudicar fondos de un Proyecto de Financiamiento Colectivo a otro Proyecto de Financiamiento Colectivo sin la autorización expresa de los Inversores que hubieren aportado esos fondos.
- Asegurar a los Inversores el retorno de su inversión en un Proyecto de Financiamiento Colectivo en el que participen.
- Presentar Proyectos propios u ofrecer sus fondos propios a la PFC

Lo que busca la norma es principalmente proteger tanto a inversores como a emprendedores. Por un lado plantea las reglas para que las PFC puedan operar de forma clara, transparente y segura para todos los participantes. Por otro lado organizarlas y establecer de alguna forma el camino a seguir para que estas plataformas puedan establecerse y seguir creciendo dentro de un marco que lo ampare.

ABORDAJE METODOLÓGICO

Este trabajo toma la forma de una revisión bibliográfica, realizando la investigación del tipo exploratorio, debido a que el objeto de estudio es relativamente nuevo y aun no hay escuelas que hayan desarrollado grandes teorías o avances sobre este sistema financiero. En principio y en la primer parte de esta investigación, por lo tanto, se da a conocer todas las características desarrolladas hasta el momento en términos generales.

Una vez planteados los conceptos generales, la investigación toma un enfoque más descriptivo, donde se pretende comparar estructuras, para plantear desde que aspectos las Crowdfunding pretenden sustituir al sistema de crédito de la banca tradicional

Este trabajo está limitado a los conocimientos obtenidos durante los últimos diez años, periodo en el cual surgen la mayoría de autores que estudian este fenómeno.

Tanto para el marco teórico como para el análisis de las variables, se elabora el trabajo a partir de dos etapas de recolección de información de fuentes secundarias:

1º etapa: para el marco teórico la información es de tipo cualitativo, aquí se incluye:

- Libros de autor para la definición de conceptos. Ejemplo Schwienbacher y Larralde
- Revistas especializadas, investigaciones académicas
- Sitios web de información primaria: Cámara fintech

Entre los autores tenemos:

- Schwienbacher y Larralde,
- Bouncken R, Komoreck M, Kraus S.
- Agrawal, Catalini y Goldfarb
- Kleemann, Gunter y Rieder

Estos autores son los primeros y los que más han tratado de desarrollar los conceptos del Crowdfunding, cada uno desde una perspectiva distinta, ya sea la que tomamos para el trabajo que sería a los efectos de compararlo con el sistema de crédito bancario tradicional; o desde la perspectiva de los inversores, del desarrollo mismo de la plataforma, entre otros. De aquí se busca una definición propia que integre las características que pretendemos destacar.

2º etapa: para el análisis de las variables, la información es de tipo cuantitativo y cualitativo (mixta):

- Se analizan informes estadísticos:

Un ejemplo es el Informe Ecosistema Fintech argentino, en el cual se puede ver cuánto han crecido este tipo de empresas en cuanto a número y en cuanto a estructura

- Se indaga en portales web generadores de información:

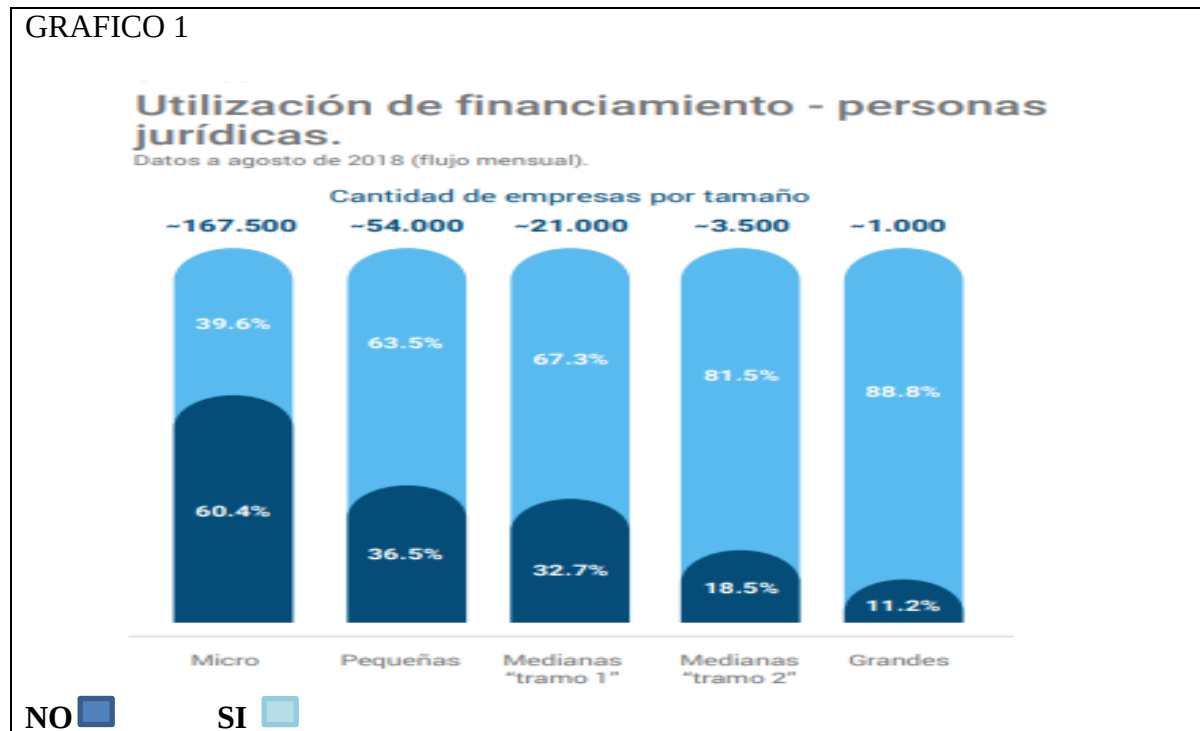
Como por ejemplo la Fundación observatorio pyme, aquí se puede ver informes y gráficos que exponen cuanto a crecido la problemática del crédito financiero (o cuanto a disminuido el acceso al crédito) tanto en el país como a nivel latinoamericano. Esta es una de las variables que se analiza para darle el horizonte propuesto al sistema de Crowdfunding.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DEL MATERIAL RELEVADO

Acceso al crédito de las pymes

Situación actual del sistema financiero argentino:

GRAFICO 1



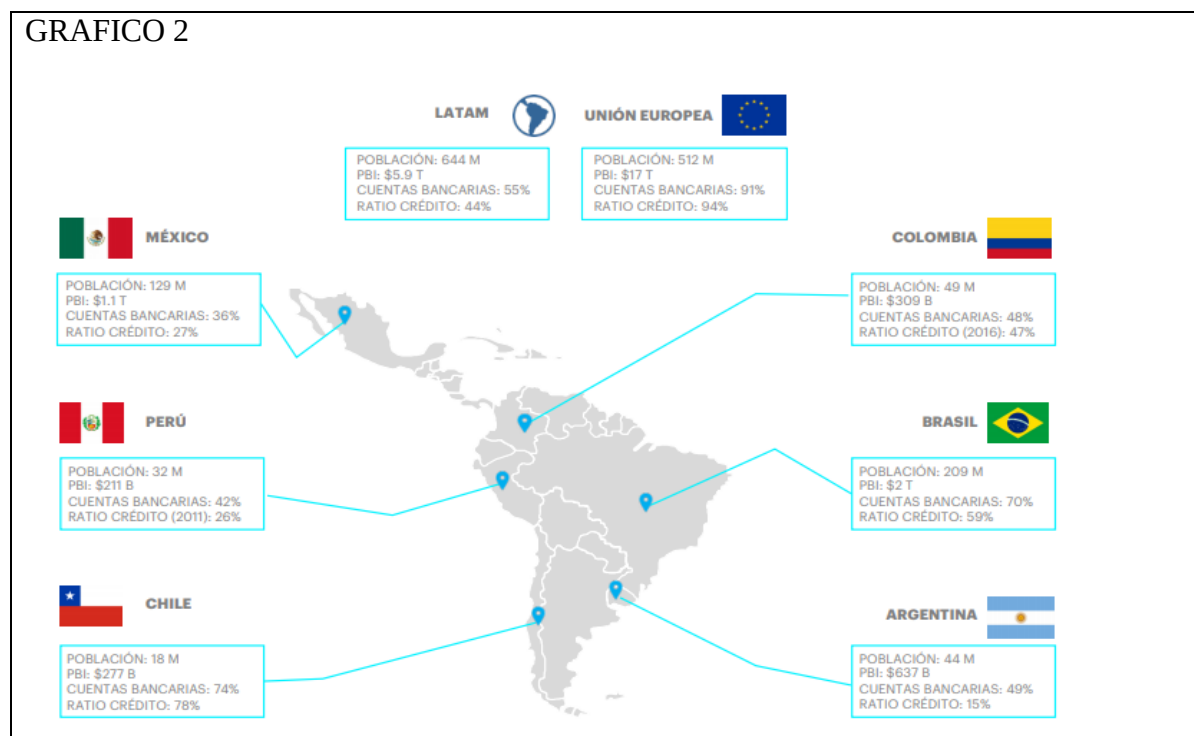
Fuente: BCRA, MP Y AFIP

Se puede observar en el gráfico 1, que hay una gran brecha o distancia en el acceso al financiamiento que afecta en forma negativa a las microempresas. Para agosto de 2018 solo un 39,6 % de las microempresas que han solicitado un crédito accedieron al financiamiento. El otro 60,4 % tuvo que buscar otras fuentes de financiamiento, desistir de su proyecto, transformarlo o tomar otras medidas. Es importante mencionar que este número sin posibilidad de financiamiento sería aún mayor si se tuviera en cuenta a las empresas que operan en la economía informal.

Mientras que lo opuesto sucede con las grandes empresas, ya que un 88,9 % de ellas han logrado obtener financiamiento, siendo por lo general, para este tipo de empresas más segura y más alta la posibilidad de acceder al crédito y quedando esto demostrado en el mismo gráfico.

Situación actual del sistema financiero argentino comparado a nivel regional:

GRAFICO 2

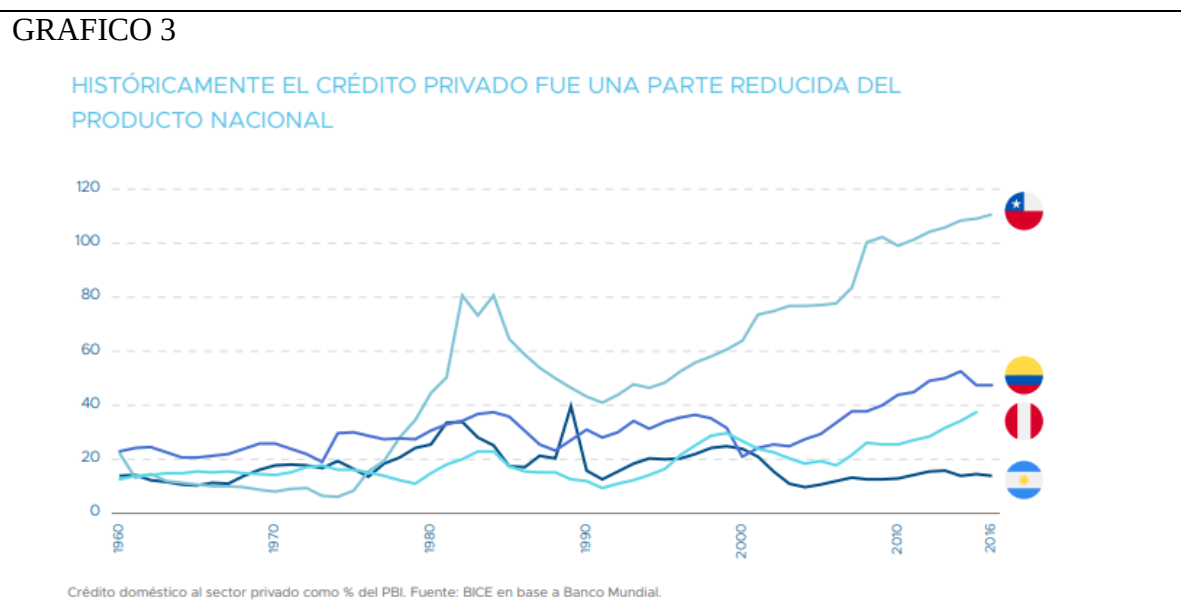


Fuente: Banco Mundial. Analisis: Acenture

El análisis realizado por Accenture para la Camara Fintech, ha indicado que el crédito interno al sector privado representa solo el 15 % del PBI. Este valor que en comparación a otras economías regionales como Brasil y Chile cuyos valores representan 59% y 78% respectivamente nos indica que realmente hay un mercado financiero con una oferta demasiado pequeña en primer lugar para cubrir las necesidades de financiamiento de las empresas y en segundo lugar para ir creciendo a la par del resto de la región

El sistema financiero argentino está entre los más pequeños de la región: esto se puede apreciar en el grafico 3.

En las últimas 7 décadas, casi todas las economías de América Latina triplicaron o cuadruplicaron su tamaño. De la mano de ese crecimiento sus sistemas financieros se expandieron y sofisticaron. En Argentina, en cambio, durante el mismo periodo el tamaño del sistema financiero respecto del resto de la economía se mantuvo estancado.



En las economías desarrolladas, el tamaño de los mercados de capitales supera el 100% del producto. En los países asiáticos en vías de desarrollo, esa cifra se encuentra cerca del 64%. En América Latina, se ubica en un 40% del PBI.

En Argentina el sistema financiero no llega a representar la mitad de ese último número

Hasta la década del 80 el tamaño del sistema financiero argentino era similar al de Perú, Chile y Colombia: el crédito doméstico al sector privado representaba el 40% del PBI.

Sin embargo, Chile a partir de los años 80, y Colombia y Perú en los 2000s fueron capaces de alcanzar y superar ese porcentaje. Chile logra acercarse a valores similares a economías avanzadas (112%).

Por el contrario, Argentina retrocedió desde un promedio de 26% en los 80s, hasta el 14% en la primera década del siglo XXI. Hoy Argentina es el país de la región con el menor crédito al sector privado.

Crecimiento del sistema bancario

Sistema financiero argentino:

TABLA 1

Estructura del sistema financiero argentino.

Datos a diciembre de 2018 | Saldos en millones de pesos.

ENTIDADES	ACTIVOS	PASIVOS	P. NETO	# ENTIDADES
BANCOS	98,4%	98,4%	98,2%	63
Públicos	39,9%	40,2%	37,2%	13
Privados	58,5%	58,2%	61,0%	50
COMPAÑÍAS FINANCIERAS	1,6%	1,6%	1,8%	14
CAJAS DE CRÉDITO	0,0%	0,0%	0,0%	1
TOTAL	\$ 5.531.805	\$ 4.921.168	\$ 610.637	78

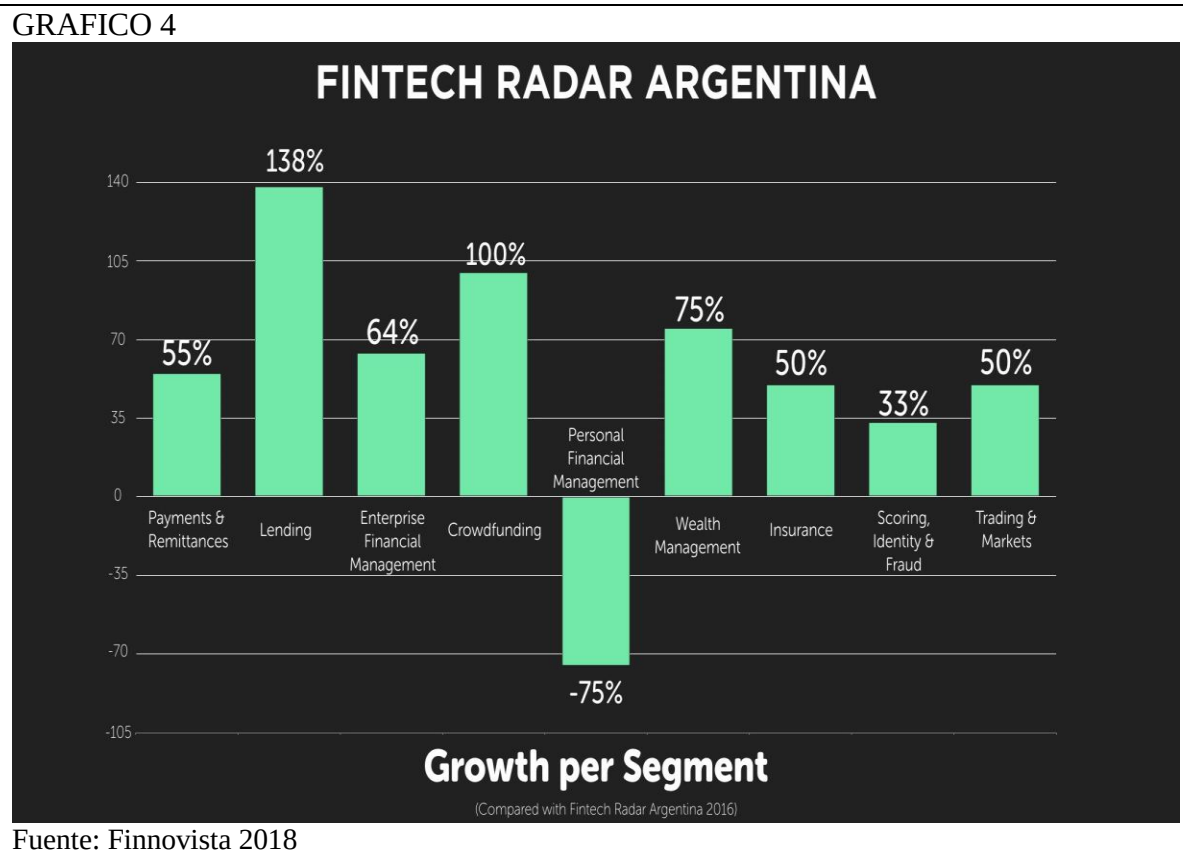
Fuente: BCRA

En la TABLA 1 vemos el sistema financiero tradicional argentino conformado por 78 entidades financieras, de las cuales 63 son bancos (públicos y privados). Se puede observar como esta cantidad de financieras representa claramente ese 15% del PBI y por ende confirma la dificultad para un grupo determinado de empresas de acceder a un financiamiento tradicional.

Esto representa un desafío muy importante para todo el sistema financiero, debido a que hay mucha demanda que queda sin satisfacer y que significa la necesidad de abrir camino a nuevos actores, como por ejemplo el Crowdfunding.

Crecimiento del sistema Crowdfunding

En el siguiente grafico se muestra el crecimiento o el aumento de la cantidad de empresas de Crowdfunding con respecto al resto de las empresas que tienen la característica de ser financieras con base tecnológica (Fintech),



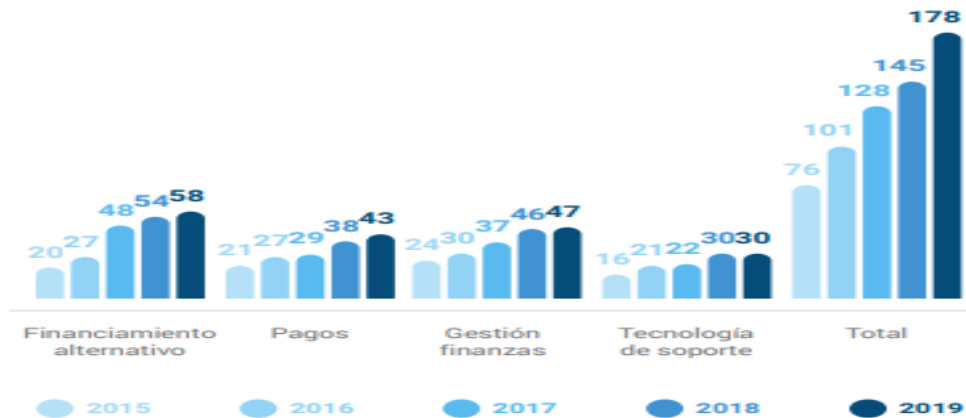
En el grafico se observa como el sector de Crowdfunding es uno de los que mayor expansión a tenido, pasando de 4 empresas a 8 nuevas empresas, lo que significa un incremento del 100% de la oferta de plataformas de Crowdfunding en 2017.

Se puede también ver como en Argentina, en general, todo el sector Fintech ha sabido aprovechar la oportunidad de mercado al proporcionar nuevas plataformas que cubren diferentes necesidades de sectores insatisfechos de la sociedad o incluso de los nuevos consumidores que se sienten más a gusto moviéndose el ámbito virtual.

GRAFICO 5

Cantidad de empresas fintech agrupadas por categorías.

Datos a marzo de cada año y diciembre de 2018.

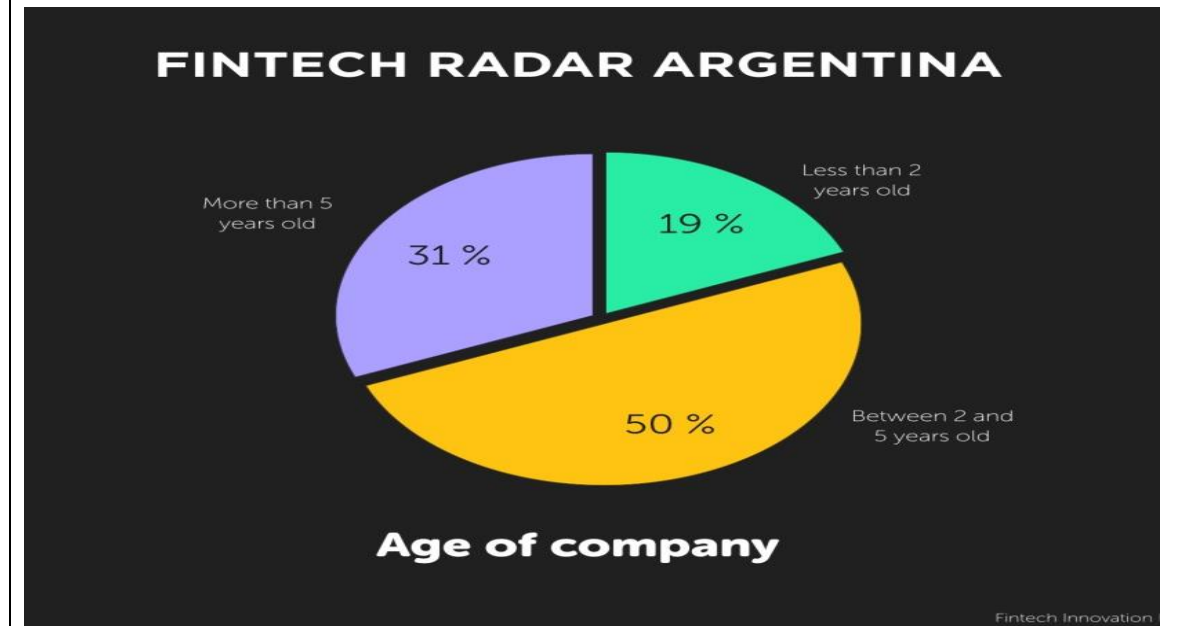


Fuente: Finnovista y BCRA

El grafico 5 nos indica que claramente año tras año va incrementando la cantidad de empresas que ofrecen financiamiento alternativo, y que en general todo el sector Fintech va ampliando su mercado.

A marzo de 2019 ya había 178 Fintech operando en el mercado y de estas el 32 % ofrece servicios de financiamiento alternativo. Coincidiendo esto con el crecimiento mencionado en el análisis del grafico 4 y demostrando que el sector crece a pasos agigantados.

GRAFICO 6



Por último Se puede observar en el grafico 6 que si bien el 50 % de estas empresas se encuentran en etapa avanzada de maduras, la mayoría de ellas son de reciente creación. Solo el 31% tiene más de 5 años de antigüedad.

Esto nos indica que el mercado aun es incipiente, pero aun así, en Argentina la proporción de empresas con más de 5 años de antigüedad es mayor que en otros ecosistemas como Colombia, donde el 23% se creó hace más de 5 años, o Chile, donde tan solo 3% de las empresas Fintech afirmaron tener más de 5 años de antigüedad

Es evidente que el ecosistema Fintech de Argentina está en plena ebullición y ambiciona a hacerse un hueco entre los principales ecosistemas de América Latina. Además de su crecimiento, es importante destacar la calidad de las empresas de este sector en este país, pues a lo largo de los últimos años hemos asistido a casos de éxito como Afluenta, la primera red de finanzas colaborativas de América Latina que ya supera los \$500 millones de dólares.

Ante este escenario, es importante contar con los mecanismos necesarios que apoyen el desarrollo del talento argentino latente. Por ejemplo la presencia de actores clave que desarrollen el ecosistema Fintech desde dentro es vital, creando iniciativas que respalden a las estas empresas y trabajen por crear un marco de trabajo más adecuado y adaptado a las nuevas innovaciones. En Argentina juega un papel clave la creación de iniciativas como la Cámara Fintech de Argentina, que se inauguró en 2017 como la primera organización de su tipo en el país, y que tiene el objetivo de transformar y expandir los servicios financieros innovadores, mejorando la inclusión y la educación financiera en Argentina.

CONCLUSIONES

Con lo que se expuso en la recolección de datos, sobre la situación actual del crédito y en particular el acceso al crédito que tienen las PYMES y emprendedores, se muestra que realmente hay una necesidad por cubrir.

- Se puede comprobar la tendencia creciente que experimenta el difícil acceso al crédito.
- Que el sistema bancario no está pudiendo abastecer a las necesidades de este sector, debido en parte a su estructura (rígida y desactualizada). Por otro lado debido a una situación que excede su micro entorno, que considero tiene que ver con políticas de Estado, que si bien las hay, no son suficientes.
- Deben las entidades financieras empezar a trabajar para de cierta forma actualizarse y formar sus productos financieros de acuerdo a las necesidades de mercado y para competir en igualdad de condiciones junto con los nuevos actores.

Se pudo ver con lo expuesto para el Crowdfunding que esta nueva forma de financiarse, si bien aún le queda mucho por crecer, ha llegado de la mano de las nuevas tecnologías y de internet, para superar los problemas planteados y cubrir las necesidades de crédito financiero de un sector que ya lo está aprovechando, este sector involucra nada menos que a las PYMES y emprendedores.

Si bien actualmente la oferta de Crowdfunding es muy pequeña, se ha podido ver que el crecimiento al 100% y las condiciones de mercado están dadas para que pueda seguir desarrollándose el sector. Aquí el hecho de que haya una ley que lo reglamente también le da una base muy fuerte al crecimiento del sector y la confianza necesaria a sus usuarios para que se sientan seguros dentro de este ámbito.

Por último no se puede pretender todavía que el Crowdfunding solucione la falta de financiación, pero si que se la empecemos a considerar como una alternativa y quizás sea una solución para muchas pymes y emprendedores en un futuro no muy lejano.

BIBLIOGRAFÍA

CROWDFUNDING: An Industrial Organization Perspective

- AU - Belleflamme, Paul; Lambert, Thomas; Schwienbacher, Armin (2010)
- file:///C:/Users/pc/Downloads/Crowdfunding_An_Industrial_Organization_Perspectiv.pdf

Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures

- AU - Schwienbacher, Armin; Larralde, Benjamin (2010/09)
- <https://www.researchgate.net/scientific-contributions/Benjamin-Larralde-80867012>

Desarrollo financiero

- <https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/desarrollo-financiero-argentino25-06.pdf>

El Crowdfunding y sus múltiples formas.

- Daniela Caccuri Melhem -Universidad Austra (Austral Comunicación - Volumen 3 número 1 (junio de 2014) ISSN 2313-9129)

Fintech radar Argentina

- <https://www.finnovista.com/radar/el-ecosistema-fintech-de-argentina-crece-por-encima-del-80-en-18-meses/>

informe ecosistema Fintech 2017

- <https://camarafintech.com.ar/wp-content/uploads/2020/01/BID-C%C3%A1mara-Argentina-de-Fintech-Accenture.pdf>
-

Informe de Inclusión Financiera 2019 | BCRA

- <https://camarafintech.com.ar/wp-content/uploads/2020/01/Banco-Central-de-la-Rep%C3%BAblica-Argentina.pdf>

INFORME ESPECIAL: Financiamiento, desempeño PyME y desarrollo productivo.

- <https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2019/06/IE-Junio-2019-Financiamiento-desempe%C3%B1o-PyME-y-desarrollo-productivo.pdf>

Pensar en derecho nro. 3 año 2

- © 2013 Eudeba - Editorial Universitaria de Buenos Aires- Sociedad de Economía Mixta - Av. Rivadavia 1571/73 (1033) Ciudad de Buenos Aires -Tel: 4383-8025 / Fax: 4383-2202 -www.eudeba.com.a

Resolucion General 717-E/2017

-

Tipos de Crowdfunding

- <https://www.universocrowdfunding.com/tipos-de-crowdfunding/>

Otras pag vistas:

<https://ikiwi.net.ar/crowdfunding/>

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/305000-309999/305469/norma.htm>

<https://www.deepl.com/translator>

<http://eurocrowd.org>: