



**UNCUYO**  
UNIVERSIDAD  
NACIONAL DE CUYO

**FCE**  
FACULTAD DE  
CIENCIAS ECONÓMICAS

**LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

# **HERRAMIENTAS DE FINANCIACIÓN E INVERSIÓN. CROWDFUNDING**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**

Autor:

Teófilo Eduardo Bianchi

Registro: 23.681.

teofilo.bianchi@fce.uncu.edu.ar

Profesor tutor:

Cr. Juan Pott Godoy

Mendoza - 2025



## INTRODUCCION:

### RESUMEN TECNICO:

La presente investigación describirá herramientas tanto para canalizar la inversión como para la financiación de empresas, algunas mutuamente complementarias entre sí, es decir, siendo las mismas tanto para un medio como para el otro. Además de ello, intentará introducir al lector en el conocimiento de una de las tecnologías más disruptivas de los últimos tiempos, la cual apunta ni más ni menos que a generar un cambio permanente en el sistema de financiamiento de inversiones vigente, modificando el paradigma actual sobre lo que consideramos crédito, instrumentado mediante el financiamiento colectivo.

Se aspira con el presente trabajo hacer un análisis comparativo de las ventajas y desventajas de las distintas herramientas de financiación e inversión que han surgido en los últimos tiempos, evaluando la conveniencia de una u otra para determinadas situaciones, tanto para inversores (oferentes) y demandantes de financiación, con el objeto de disminuirles el spread bancario, aumentando la rentabilidad de los primeros y reduciendo el costo de financiarse de los segundos. Básicamente, eliminando la intermediación. La mas importante alternativa y novedosa que se pretende presentar en esta investigación es el crowdfunding.

Uno de los efectos más visibles y de consecuencias más profundas de la negativa coyuntura económica de los últimos años ha sido la retracción del crédito disponible, producto de la absorción de recursos por parte del sector público del privado, y un dramático recorte de las fuentes de financiación. Junto al 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 científica y, en general, aquellas iniciativas empresariales de pequeña y mediana dimensión.

Los resultados indican que el micromecenazgo, también conocido como crowdfunding, es una forma de financiamiento colectivo en la que un grupo grande de personas, a menudo a través de plataformas en línea, contribuye con pequeñas cantidades de dinero para respaldar un proyecto, idea, producto o causa. En lugar de depender de una única fuente de financiamiento, como un inversor o un banco, el micromecenazgo se basa en la participación de muchas personas que están interesadas en apoyar la iniciativa. Y, además, sobre todo, siendo también uno de los principales objetivos, excluir al Estado como demandante de financiación, lo que proporciona, consecuentemente, una mayor disponibilidad de recursos y equidad al equilibrio entre la oferta y demanda de fondos líquidos a una mejor tasa para el mercado.

**Palabras clave:** inversión, financiación, tecnología disruptiva, spread de tasas de interés, costo, rentabilidad, intermediación, crowdfunding, fideicomiso, obligaciones negociables, sociedad por acciones simplificadas. Sociedad anónima.



INDICE:

CAPÍTULO I: OBJETIVO DE LA INVESTIGACION.....	3
1- Motivaciones para la búsqueda de inversión o financiamiento.....	3
2- Como crear valor con decisiones de inversión o financiamiento.....	4
CAPÍTULO II: INSTRUMENTOS NOVEDOSOS DE FINANCIACIÓN E INVERSIÓN..	11
A- Fideicomiso.....	11
B- Obligaciones negociables.....	16
C- Sociedad por Acciones Simplificada (SAS).....	18
D- Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL).....	20
E- Sociedad Anónima (SA).....	22
F- Introducción al Crowdfunding.....	25
CAPÍTULO III: CROWDFUNDING.....	31
1- Definición del crowdfunding.....	31
2- Historia del crowdfunding.....	31
3- Objetivos de la investigación.....	31
4- Tipos de crowdfunding.....	32
5- Definición y conceptos clave relacionados con el crowdfunding.....	32
6- Ventajas, Desventajas y Riesgos del crowdfunding.....	35
7- Descripción de las principales plataformas de crowdfunding.....	43
8- Pasos a seguir para financiarse con crowdfunding.....	50
CAPÍTULO IV: CASOS DE ÉXITO:.....	52
1- Estadísticas de crecimiento.....	52
2- Estudio de casos de éxito.....	53
3- Tendencias del crowdfunding.....	57
4- Punto de vista personal sobre la aplicabilidad local del crowdfunding.....	58
CONCLUSIONES FINALES.....	59
BIBLIOGRAFIA.....	60



## OBJETIVO DE LA INVESTIGACION:

### **1- Motivaciones en la búsqueda de inversión o financiamiento.**

Cuando disponen de ahorros los individuos o requieren financiamiento las empresas, estas necesidades insatisfechas generan oferta y demanda de dinero para esos fines que necesitan de alguna manera confluir, juntarse en un acuerdo transaccional. La manera óptima que tiene el mercado para concretarlo es mediante el pago de una remuneración por su capital a los inversores o un costo que deben abonar quienes necesitan financiamiento, esto en economía se denomina tasa de interés.

#### **Algunas motivaciones de los demandantes de fondos:**

Los principales motivos por los que las personas y empresas solicitan préstamos o financiación son:

##### **1- Solventar deudas:**

Hay personas que piden un préstamo personal a mejor tasa de interés, para hacer frente al pago de otras deudas y evitar que sigan creciendo los intereses. También es común para pagar multas o impuestos.

##### **2- Comprar bienes:**

Muchos préstamos se solicitan para la compra de vehículos, especialmente para trabajos que requieren tener uno propio. Las reformas en el hogar y la financiación de estudios universitarios o de posgrado son otros motivos frecuentes.

##### **3- Financiar proyectos empresariales:**

Las empresas buscan financiación para afrontar pagos corrientes, hacer inversiones, impulsar su crecimiento o expandirse a nuevos mercados. Necesitan liquidez para pagar gastos como suministros, nóminas, proveedores, etc. cuando hay desfasaje entre cobros y pagos.

##### **4- Métodos de financiación alternativos:**

Cada vez más, tanto particulares como empresas optan por alternativas a la financiación bancaria tradicional, buscando agilidad en los trámites, mayor flexibilidad, diversidad de opciones y, sobre todo, menores costos. Es parte de lo que desarrollaré mas adelante como plataformas de crowdfunding o préstamos P2P (“peer to peer”, o préstamos entre pares).

#### **Algunas motivaciones de los oferentes de fondos:**

Los inversores, por su parte, buscan obtener una rentabilidad a su dinero. Algunos ejemplos:

##### **1- Fondos de inversión:**

Invierten el dinero de los partícipes en diferentes activos financieros buscando obtener una rentabilidad. Ofrecen diversificación y gestión profesional.

##### **2- Fondos de capital riesgo:**

Invierten en empresas pequeñas con alto potencial de crecimiento, buscando elevados retornos a cambio de asumir más riesgo. Son, por lo general, los principales inversores de las start-ups. Buscan retornos de 10 años en 3.

##### **3- Otros inversores particulares:**

Desde pequeños ahorristas hasta grandes patrimonios, buscan rentabilidad sobre su dinero a través de depósitos, renta fija, acciones, o las herramientas más novedosas que se presentarán aquí a continuación. Según su perfil de riesgo y objetivos.

En resumen, demandantes y oferentes de fondos tienen motivaciones complementarias: unos buscan financiación para proyectos y otros rentabilidad para sus ahorros, canalizando así el flujo de capitales en la economía.



## 2- Como crear valor con decisiones de inversión o financiamiento.

Crear valor con decisiones de inversión o financiamiento es fundamental para cualquier empresa que busca maximizar su riqueza a largo plazo<sup>1</sup>. Es también la clave para seducir inversionistas y lograr los niveles de financiamiento adecuado o pretendido.

Principios y estrategias que pueden ayudar a lograr este objetivo de maximización:

### Decisiones de Inversión:

- **Diversificación:** Invertir en diferentes tipos de activos o proyectos para reducir el riesgo total del portafolio.
- **Innovación y Tecnologías:** Invertir en tecnología e innovación para mejorar la eficiencia y crear ventajas competitivas a largo plazo.
- **Valor Actual Neto (VAN):** Es el elemento de análisis más importante para analizar el valor presente de una inversión. Calcula el valor actual de los flujos de caja futuros descontados a la **tasa de costo de capital** restando a dicho valor la inversión del momento cero. El **costo de capital**, como se ahondará mas adelante, es la rentabilidad mínima exigida a una inversión dado el riesgo de los flujos de fondos que generará la inversión. En otras palabras, es el rendimiento que los inversionistas esperan recibir por aportar capital a la empresa, ya sea en forma de deuda o de capital propio.

### **Fórmula para calcular el VAN con el costo de capital:**

El **VAN** es el valor presente de los flujos de caja futuros de una inversión descontados a la tasa de costo de capital (o tasa de descuento adecuada), menos la inversión inicial. La fórmula es:

$$VAN = \sum F_t / (1+r)^t - I_0$$

Donde:

F<sub>t</sub> son los flujos de caja futuros en el año t.

r es la **tasa de costo de capital** o tasa de descuento (refleja el costo de los recursos utilizados para financiar el proyecto, ya sea deuda o capital propio).

t es el período de tiempo.

I<sub>0</sub> es la inversión inicial.

### **¿Cómo tomar decisiones de inversión basadas en el VAN con el costo de capital?**

---

<sup>1</sup> -Valoración de empresas: ¿cómo medir y gestionar la creación de valor en las instituciones de intermediación financiera? Autores: Natalia Paulina García Reino, Verónica Leonor Peñaloza López, Lenyn Geovanny Váscquez Acuña.

-Creación de valor: La mirada financiera. Fuente: [escueladeadministracion.uc](http://escueladeadministracion.uc)

-Decisiones de financiamiento y la hipótesis de los mercados eficientes. Fuente: [practicalmoneyskills](http://practicalmoneyskills).

-¿Cuáles son los tres tipos de decisiones de gestión financiera? Fuente: [Finhabits](http://Finhabits).

-Lo que hay que saber antes de tomar decisiones de inversión. Fuente: [Concur.com](http://Concur.com)



**VAN positivo (VAN > 0):**

**Decisión: Aceptar la inversión.**

Si el VAN es positivo, significa que los flujos de caja futuros, descontados a la tasa de costo de capital, generarán más valor que la inversión inicial. En otras palabras, el proyecto está ofreciendo un retorno superior al costo de capital, lo que indicaría que es rentable y creará valor para los accionistas.

Ejemplo: Si un proyecto tiene un VAN de 50,000, significa que, descontando los flujos futuros a la tasa de costo de capital, se crearía un valor adicional de 50,000 unidades monetarias.

**VAN negativo (VAN < 0):**

**Decisión: Rechazar la inversión.**

Si el VAN es negativo, significa que los flujos de caja futuros, descontados al costo de capital, no son suficientes para cubrir la inversión inicial. Esto indica que el proyecto no es rentable, destruiría valor para la empresa y no generaría el retorno requerido por los inversores.

Ejemplo: Si el VAN es -20,000, significa que el proyecto no generaría suficiente retorno para cubrir el costo de la inversión y, por lo tanto, no se debería aceptar.

**VAN igual a cero (VAN = 0):**

**Decisión: Indiferente.**

Si el VAN es igual a cero, el proyecto generará justo el retorno necesario para cubrir la inversión inicial y el costo de capital. No creará ni destruirá valor. Aunque el proyecto no es una pérdida, generalmente se prefiere un VAN positivo, ya que la empresa podría buscar otras alternativas de inversión que generen un valor adicional.

Un VAN de cero implica que el proyecto es neutro en términos de creación de valor.

Ejemplo de VAN y costo de capital:

Supongamos que tenés un proyecto que requiere una inversión inicial de 500,000 unidades monetarias, y se espera que genere los siguientes flujos de caja durante los próximos 5 años:

Año 1: 100,000

Año 2: 120,000

Año 3: 140,000

Año 4: 160,000

Año 5: 180,000

La tasa de costo de capital es del 10% (0.10).

**Calcular el VAN:**

$$\text{VAN} = 100,000 / (1 + 0.10)^1 + 120,000 / (1 + 0.10)^2 + 140,000 / (1 + 0.10)^3 + 160,000 / (1 + 0.10)^4 + 180,000 / (1 + 0.10)^5 - 500,000$$

$$\text{VAN} = 100,000 / 1.10 + 120,000 / 1.21 + 140,000 / 1.331 + 160,000 / 1.4641 + 180,000 / 1.61051 - 500,000$$

$$\text{VAN} = 90,909 + 99,174 + 105,207 + 109,226 + 111,508 - 500,000$$

$$\text{VAN} = 515,024 - 500,000 = 15,024$$

**Decisión:**

El **VAN** es positivo (**15,024**), por lo que **aceptaríamos** el proyecto, ya que generará valor para la empresa y cubrirá el costo de capital exigido.



### Conclusión:

Para tomar decisiones de inversión basadas en el **VAN** descontado a la **tasa de costo de capital**, debes asegurarte de que los flujos de caja futuros sean razonables, usar la tasa de costo de capital adecuada, y evaluar si el proyecto generará valor neto. Un **VAN positivo** indica que el proyecto es rentable, mientras que un **VAN negativo** sugiere que la inversión no es viable.

### ¿Qué es el costo total de capital y cómo afecta al VAN?

El **costo de capital** es la tasa mínima de retorno (rentabilidad) que un proyecto debe generar para ser considerado aceptable desde el punto de vista financiero, para mantener el valor de mercado de sus acciones y satisfacer a sus inversionistas. El costo de capital generalmente se calcula utilizando el **Modelo de Valoración de Activos Financieros (CAPM)** para el **costo del capital propio** y el costo de la deuda ajustado por impuestos para el **costo de la deuda**. El costo total de capital (también conocido como **WACC**, por sus siglas en inglés "Weighted Average Cost of Capital") es la tasa de descuento que se utiliza para calcular el VAN cuando se descuenta un free cash flow y se obtiene como un promedio ponderado de estos costos. En cambio, para calcular el Equity Cash flow la tasa de descuento que corresponde utilizar es la  $R_e$  (costo de capital propio usualmente calculado con CAPM).

La fórmula del **WACC** es la siguiente:

$$WACC = (E/V \times R_e) + (D/V \times R_d \times (1 - T_c))$$

$$WACC = (E/V \times R_e) + (D/V \times R_d \times (1 - T_c))$$

Donde:

E es el valor de mercado del capital propio.

D es el valor de mercado de la deuda.

$V = E + D$  es el valor total de la empresa (capital + deuda).

$R_e$  es el costo del capital propio (tasa de retorno exigida por los accionistas).

$R_d$  es el costo de la deuda.

$T_c$  es la tasa impositiva corporativa.

### Factores a considerar al tomar decisiones de inversión usando VAN y costo de capital:

#### Tasa de costo de capital adecuada:

La tasa de descuento utilizada para calcular el VAN debe reflejar el riesgo del proyecto y el costo del financiamiento, que como ya dije, esta es la tasa de costo de capital. Si el proyecto es más riesgoso, la tasa de costo de capital será mayor.

Por ejemplo, los proyectos con alto riesgo o aquellos en mercados volátiles deben tener una tasa de descuento más alta que los proyectos estables y menos riesgosos.

#### Precisión de los flujos de caja futuros:

Los flujos de caja futuros deben estimarse de manera realista. Una sobreestimación de los ingresos o subestimación de los costos dá lugar a un VAN incorrecto, llevando a decisiones equivocadas.

#### Alternativas de inversión:

Si hay varias alternativas de inversión, se deben comparar los VAN de los diferentes proyectos, salvo que se trate de proyectos repetibles con distinta duración, en cuyo caso debe repetirse la sucesión de proyectos hasta igualar la duración de las distintas alternativas o trabajar con el



valor periódico equivalente. El proyecto con el **mayor VAN positivo** será la mejor opción, ya que generará más valor.

### Riesgo e incertidumbre:

Si hay incertidumbre en cuanto a los flujos de caja futuros, es posible realizar un análisis de **sensibilidad** o **escenarios** para ver cómo cambia el VAN si varían ciertas suposiciones (por ejemplo, un aumento o disminución de las ventas o de los costos).

El **análisis de sensibilidad** y el **análisis de escenarios** son herramientas para evaluar cómo varía el **Valor Actual Neto (VAN)** cuando cambian ciertos supuestos del proyecto, como los costos, ingresos o la tasa de descuento.

#### 1. Análisis de sensibilidad

Consiste en modificar **una variable a la vez** para ver cómo afecta al VAN. Se analizan los factores clave, como:

- Ingresos esperados
- Costos operativos
- Inversión inicial
- Tasa de descuento

Por ejemplo, si el precio de venta de un producto baja un 10%, ¿cómo cambia el VAN? Se mantiene todo lo demás constante y se observa el impacto.

**Resultado:** Identifica los factores más sensibles para la rentabilidad del proyecto.

#### 2. Análisis de escenarios

Aquí se evalúan **combinaciones de cambios en múltiples variables**. Se suelen analizar tres escenarios:

**Pesimista:** Costos altos, ingresos bajos, tasas de descuento elevadas.

**Base:** Valores esperados sin cambios.

**Optimista:** Costos reducidos, ingresos altos, condiciones favorables.

**Resultado:** Se obtiene una visión más realista de los posibles riesgos y oportunidades.

Ambos análisis ayudan a tomar mejores decisiones y a reducir la incertidumbre en la evaluación de proyectos.

**Decisiones de Financiamiento:** son aquellas que toman las empresas o individuos para obtener los recursos necesarios para sus operaciones, inversiones o crecimiento. Estas decisiones determinan cómo se estructurará el capital de una organización y de dónde provendrán los fondos.

### Principales Tipos de Decisiones de Financiamiento:

1. **Financiamiento con deuda:** Consiste en obtener dinero mediante préstamos o emisión de bonos.

Ventajas:

- Permite acceder a capital sin perder el control de la empresa.
- Los intereses son deducibles de impuestos.



Desventajas:

- Genera obligaciones de pago.
- Puede aumentar el riesgo financiero si el nivel de deuda es alto.

2. **Financiamiento con capital propio:** Se obtiene dinero mediante la emisión de acciones o aportes de los dueños.

Ventajas:

- No genera deudas ni pagos de intereses.
- Reduce el riesgo financiero.

Desventajas:

- Se diluye la propiedad y el control de la empresa.
- Puede ser más costoso si se generan altas expectativas de rentabilidad para los inversionistas.

3. **Financiamiento interno:** Se utilizan recursos generados por la empresa, como reinversión de utilidades.

Ventajas:

- No genera deudas ni cede control.
- Es una opción sostenible a largo plazo.

Desventajas:

- Puede limitar el crecimiento si las utilidades no son suficientes.
- Factores a considerar al tomar decisiones de financiamiento

**Costo del financiamiento** → Tasas de interés, dividendos, costos administrativos.

**Riesgo financiero** → Niveles de deuda y capacidad de pago.

**Impacto en la rentabilidad** → Cómo afecta el financiamiento a las ganancias.

**Flexibilidad** → Capacidad de ajustar la estructura financiera según necesidades futuras.

En resumen, las decisiones de financiamiento buscan equilibrar el costo, el riesgo y el crecimiento de la empresa para maximizar su valor a largo plazo. Un análisis más detallado aborda:

El teorema de Modigliani y Miller (MM) se refiere a cómo la estructura de capital de una empresa, es decir, la mezcla entre deuda y capital propio, afecta al valor de la empresa en un mercado perfecto. Según este teorema, en ausencia de impuestos y costos de quiebra, **la estructura de capital no influye en el valor total de la empresa**. En otras palabras, el valor de una empresa es independiente de su financiación, ya sea financiada con deuda o con capital propio.

Sin embargo, cuando se incorporan factores como los **impuestos** o los **costos de quiebra**, las decisiones de financiación pueden crear valor de diferentes maneras:

### **1. Teorema de Modigliani-Miller (sin impuestos ni costos de quiebra)**

En su forma más básica, el teorema de M&M establece que:

**Proposición I:** El valor de una empresa no depende de su estructura de capital. Esto significa que el valor de una empresa con deuda es igual al valor de una empresa sin deuda, asumiendo que no hay impuestos, costos de quiebra ni mercados imperfectos.



**Proposición II:** El costo del capital propio aumenta con el apalancamiento, compensando exactamente el beneficio de usar deuda más barata.

En este escenario, **no se puede crear valor** simplemente cambiando la estructura de capital, ya que los inversores pueden replicar cualquier estructura de capital en sus propias carteras.

## **2. Modigliani-Miller con impuestos (creación de valor a través del escudo fiscal)**

Cuando se introducen los impuestos corporativos, el teorema de M&M se modifica:

**Proposición I (con impuestos):** El valor de una empresa aumenta con el uso de deuda debido al **escudo fiscal**. Los intereses de la deuda son deducibles de impuestos, lo que reduce la base imponible de la empresa y aumenta el flujo de caja disponible para los accionistas.

$$VL = VU + TC \cdot D \quad VL = VU + TC \cdot D$$

Donde:

$VL$ : Valor de la empresa apalancada.

$VU$ : Valor de la empresa no apalancada.

$TC$ : Tasa impositiva corporativa.

$D$ : Valor de la deuda.

**Proposición II (con impuestos):** El costo del capital propio sigue aumentando con el apalancamiento, pero el costo promedio ponderado de capital (WACC) disminuye debido al beneficio fiscal de la deuda.

### **Cómo crear valor:**

Aprovechar el escudo fiscal incrementando la deuda en la estructura de capital.

Sin embargo, hay un límite, ya que un exceso de deuda puede aumentar el riesgo financiero.

## **3. Modigliani-Miller con costos de quiebra (trade-off entre deuda y riesgo)**

En la realidad, el exceso de deuda no solo trae beneficios fiscales, sino también **costos de quiebra** (costos de dificultades financieras, como pérdida de reputación, ventas forzadas de activos, etc.). Esto lleva a un **trade-off** entre el beneficio fiscal de la deuda y los costos de quiebra.

### **Cómo crear valor:**

Encontrar un nivel óptimo de deuda que maximice el valor de la empresa, equilibrando el escudo fiscal y los costos de quiebra.

Evitar un apalancamiento excesivo que ponga en riesgo la solvencia de la empresa.

## **4. Consideraciones adicionales en el mundo real**

En la práctica, existen otros factores que pueden influir en cómo las decisiones de financiación crean valor:

**Asimetrías de información:** Los gerentes pueden tener mejor información que los inversores, lo que puede afectar las decisiones de financiación.

**Costos de agencia:** Los conflictos entre accionistas y acreedores pueden generar costos adicionales.

**Señalización:** Emitir deuda puede ser una señal de confianza en la solidez de la empresa, mientras que emitir capital propio puede interpretarse como una señal de sobrevaluación.

**Flexibilidad financiera:** Mantener un nivel moderado de deuda permite a la empresa aprovechar oportunidades de inversión en el futuro.



### **Conclusión**

Según Modigliani-Miller, en un mundo sin impuestos ni costos de quiebra, las decisiones de financiación no afectan al valor de la empresa. Sin embargo, en el mundo real, las **empresas pueden crear valor**:

Aprovechando el **escudo fiscal** de la deuda.

Encontrando un **nivel óptimo de deuda** que equilibre los beneficios fiscales y los costos de quiebra.

Considerando factores adicionales como la señalización, la flexibilidad financiera y los costos de agencia.

En resumen, las decisiones de financiación sí pueden crear valor, pero deben tomarse con cuidado y considerando el contexto específico de la empresa y el mercado.

1. **Estructura de Capital Óptima:**

- Encuentra el equilibrio adecuado entre deuda y capital propio para minimizar el costo de capital y maximizar el valor de la empresa.

2. **Costo de Capital:**

- Minimiza el costo de capital mediante la obtención de financiamiento a las tasas de interés más bajas posibles y en las condiciones más favorables.

3. **Flexibilidad Financiera:**

- Mantener una estructura de capital flexible que permita a la empresa aprovechar oportunidades de inversión atractivas y gestionar tiempos de incertidumbre económica.

4. **Plazo del Financiamiento:**

- Alinea el plazo del financiamiento con el horizonte temporal de las inversiones. Por ejemplo, usa deuda a largo plazo para financiar proyectos a largo plazo.

5. **Gestión del Flujo de Caja:**

- Administra eficientemente el flujo de caja para asegurar que la empresa tenga suficiente liquidez para operar y cumplir con sus obligaciones financieras.

### **Estrategias Combinadas:**

1. **Planificación Estratégica:**

- Integra las decisiones de inversión y financiamiento en la planificación estratégica de la empresa para asegurar la coherencia y alineación con los objetivos a largo plazo.

2. **Análisis de Valor Económico Agregado (EVA):**

- Utiliza el EVA para medir el desempeño financiero y la creación de valor real en comparación con el costo de capital.

3. **Relación con Inversionistas y Stakeholders:**

- Mantener una comunicación transparente y efectiva con los inversionistas y otros stakeholders para asegurar su apoyo y confianza.

4. **Reinversión de Utilidades:**

- Evalúa cuidadosamente cuándo es más beneficioso reinvertir las utilidades en lugar de distribuir dividendos, considerando las oportunidades de crecimiento y las necesidades de financiamiento interno.

5. **Mercado de Capitales:**

- Aprovecha las condiciones favorables del mercado de capitales para emitir acciones o bonos cuando sea ventajoso para la empresa.

Implementando estos principios y estrategias, las empresas pueden tomar decisiones de inversión y financiamiento que no solo maximicen el valor para los accionistas, sino que también aseguren un crecimiento sostenible y una mayor resiliencia frente a los desafíos económicos.



## CAPÍTULO II: INSTRUMENTOS NOVEDOSOS DE FINANCIACIÓN E INVERSIÓN:

En un entorno económico dinámico y competitivo, las empresas y los emprendedores requieren acceder a herramientas financieras innovadoras que les permitan optimizar recursos, diversificar riesgos y captar capital de manera eficiente. Este capítulo explora los instrumentos novedosos de financiación e inversión que han ganado relevancia en los últimos años, ofreciendo alternativas flexibles y adaptadas a las necesidades del mercado.

Se analizará el fideicomiso como mecanismo de administración y transferencia de activos con fines específicos, brindando seguridad y eficiencia en operaciones complejas. Asimismo, se abordarán las obligaciones negociables, un instrumento de deuda utilizado por empresas para financiarse directamente en el mercado de capitales, atrayendo inversores institucionales y minoristas.

Además, se examinarán dos importantes estructuras societarias como la moderna Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), diseñada para emprendimientos de rápida constitución y gestión flexible, se la comparará brevemente con la Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL), para dar paso al análisis de la tradicional Sociedad Anónima (SA), que sigue siendo un pilar para grandes proyectos con necesidades de capitalización amplia.

Asimismo, se abordará una introducción al crowdfunding, una alternativa disruptiva que ha democratizado la inversión y el financiamiento a través de plataformas digitales, conectando directamente a proyectos con potencial inversores. En conjunto, estos instrumentos representan una evolución significativa en la manera en que se generan y canalizan recursos financieros, ofreciendo nuevas oportunidades y desafíos para el ecosistema económico actual.

### A- FIDEICOMISO:

Un **fideicomiso** es un contrato en el cual una o más personas (fiduciante o fideicomitente) transmiten bienes, cantidades de dinero o derechos, presentes o futuros, de su propiedad a otra persona (fiduciaria) para que esta administre o los invierta en beneficio propio o de un tercero, llamado beneficiario, o para ser entregados en un futuro a un fideicomisario, que es quien recibe los bienes o derechos al finalizar el fideicomiso, una vez que se ha cumplido la condición o plazo establecido. La propiedad de los bienes objeto del fideicomiso se transmite hasta el cumplimiento de un plazo o condición al administrador del fideicomiso (fiduciario), para que al término del mismo este se los entregue al beneficiario. Esta figura se utiliza comúnmente para la gestión y protección de bienes, planificación patrimonial, administración de fondos y otros propósitos legales y financieros.<sup>2 3 4 5</sup>

#### Sujetos del Fideicomiso

- **Fiduciante:** Persona que transmite los bienes.
- **Fiduciario:** Persona que recibe los bienes con la obligación de administrarlos en beneficio del beneficiario.
- **Beneficiario:** Persona que recibe los beneficios del fideicomiso (rentas, uso de bienes, dividendos, etc.), durante su vigencia. Es quién tiene el derecho de disfrutar lo bienes pero no es el dueño legal de ellos.

---

<sup>2</sup> Fideicomiso. Wikipedia.

<sup>3</sup> Normativa Argentina.gob.ar

<sup>4</sup> conceptosjuridicos

<sup>5</sup> ley 24.441 servicios.infoleg. - saij.gob



- **Fideicomisario:** Es la persona que recibe los bienes del fideicomiso al final, cuando este se extingue o se cumple una condición. Se convierte en propietario definitivo de los bienes.

**Ejemplo: Fideicomiso** donde un padre transfiere un lote a un fideicomiso para desarrollar un edificio y beneficiar a sus hijos:

#### **Ejemplo de Fideicomiso Inmobiliario Familiar**

##### **Partes involucradas:**

- **Fiduciante (constituyente):** Don Jorge Pérez, titular registral del lote sito en Calle Las Acacias 1500, Ciudad de Mendoza.
- **Fiduciario:** Fiduciar S.A., sociedad fiduciaria debidamente registrada, que recibirá la propiedad fiduciaria del lote y administrará el fideicomiso conforme a sus fines.
- **Fideicomisarios (beneficiarios finales):** Ana Pérez, Luis Pérez y Sofía Pérez, hijos del fideicomitente, quienes recibirán al finalizar el fideicomiso un departamento cada uno.
- **Beneficiario (durante la vigencia del fideicomiso):** El propio fiduciante, Don Jorge Pérez, quien mantiene ciertos derechos económicos o de supervisión durante la ejecución del proyecto (por ejemplo, derecho a informes, seguimiento de avances, etc.), pero **no** recibirá ningún bien al final.
- **Desarrollador:** Constructora Moderna S.A., contratada por el fiduciario para la ejecución del proyecto edilicio.

**2. Objeto del fideicomiso:** La finalidad del fideicomiso es desarrollar un edificio de viviendas multifamiliares en el lote aportado por el fideicomitente. Al finalizar la construcción y una vez cumplidos los requisitos legales, el fiduciario transferirá la propiedad de tres departamentos (uno a cada hijo de Don Jorge Pérez), en partes iguales.

**3. Bien fideicomitado:** El inmueble ubicado en Calle Las Acacias 1500, propiedad de Don Jorge Pérez, que será transferido al fiduciario para constituir el patrimonio fideicomitado. Dicha transferencia implica la pérdida de dominio por parte del fideicomitente, aunque no la pérdida de los derechos previstos contractualmente.

##### **4. Funciones de cada figura:**

- **Fiduciante** (Don Jorge Pérez): Transfiere el bien al fiduciario. Puede establecer condiciones y supervisión durante la ejecución. No recibe bienes al final, salvo que también figure como fideicomisario.
- **Fiduciario** (Fiduciar S.A.): Administra el patrimonio fideicomitado. Contrata al desarrollador. Se asegura de que al finalizar se transfiera un departamento a cada fideicomisario.
- **Beneficiario** (durante la vigencia): Don Jorge Pérez puede ser designado como beneficiario económico o controlante temporal, si así se estipula, con derechos como recibir informes o rendiciones de cuentas. No es quien recibe bienes al final, sino quien tiene derechos durante el desarrollo.
- **Fideicomisarios** (Ana, Luis y Sofía Pérez): Son los **destinatarios finales** del fideicomiso.

Recibirán en propiedad un departamento cada uno, una vez cumplida la condición (terminación de obra y habilitación registral).

No tienen derechos operativos durante la ejecución (a menos que el contrato lo contemple).



**5. Plazo del fideicomiso:** El plazo es de 36 meses contados desde la firma del contrato o hasta la entrega de las unidades a los fideicomisarios, lo que ocurra primero.

**6. Extinción y adjudicación:** Una vez finalizada la obra y cumplidas todas las condiciones del fideicomiso, el fiduciario adjudicará en propiedad un departamento a cada fideicomisario. Cualquier remanente de bienes o ingresos será administrado según lo dispuesto por el contrato.

**Resumen final de roles:**

<b>Rol</b>	<b>Persona(s)</b>	<b>Derechos / Función principal</b>
Fiduciante	Don Jorge Pérez	Aporta el lote, define condiciones
Fiduciario	Fiduciar S.A.	Administra el fideicomiso
Beneficiario	Don Jorge Pérez (temporalmente)	Acceso a informes, seguimiento durante la obra
Fideicomisarios	Ana, Luis y Sofía Pérez	Reciben un departamento al final del fideicomiso

¿En un fideicomiso, fiduciante y fiduciario pueden ser la misma persona?

En un fideicomiso, el fiduciante y el fiduciario no pueden ser la misma persona. Esta prohibición se establece para evitar conflictos de interés y asegurar que las funciones de cada parte estén claramente diferenciadas.

**Justificación de la Prohibición**

**Conflicto de intereses:** Si una misma persona actúa como fiduciante (quien transfiere los bienes) y fiduciario (quien administra esos bienes), se genera una situación donde los intereses pueden chocar, lo que podría comprometer la integridad del fideicomiso.

Por lo tanto, en la estructura de un fideicomiso, es fundamental que el fiduciante y el fiduciario sean personas distintas para garantizar la correcta administración y el cumplimiento de las obligaciones del fideicomiso.

El **propósito** principal de un fideicomiso, también conocido como "trust" en inglés, es proporcionar un **mecanismo legal** para gestionar y proteger activos en beneficio de una persona o entidad específica, conocida como el beneficiario, de acuerdo con los términos y condiciones establecidos en el documento del fideicomiso. Se utilizan para una variedad de propósitos legales y financieros, que pueden incluir:

- 1- **Planificación Patrimonial y Sucesoria:** Uno de los usos más comunes de los fideicomisos es la planificación patrimonial y sucesoria. Los individuos pueden establecer fideicomisos para asegurarse de que sus activos se gestionen y se distribuyan según sus deseos después de su fallecimiento. Esto puede incluir asegurarse de que los activos pasen a sus herederos, beneficiarios específicos o caridades en lugar de pasar por el proceso de sucesión o herencia.
- 2- **Protección de Bienes:** Los fideicomisos también se utilizan para proteger los activos de ciertos riesgos legales, como demandas, deudas o responsabilidad fiscal. Un fideicomiso puede separar legalmente la propiedad de los activos, lo que puede ayudar a protegerlos de los reclamos de acreedores.
- 3- **Planificación Fiscal:** Los fideicomisos pueden tener beneficios fiscales, lo que significa que pueden utilizarse para reducir la carga fiscal asociada con la transferencia de activos, la inversión y otros aspectos financieros.



- 4- **Administración de Bienes para Beneficiarios Incapacitados:** En algunos casos, se establecen fideicomisos para administrar y proteger los activos en beneficio de personas que no pueden hacerlo por sí mismas debido a discapacidades físicas o mentales. Estos fideicomisos a menudo se conocen como "fideicomisos de cuidado especial".
- 5- **Gestión de Activos Comerciales:** Las empresas pueden utilizar fideicomisos para gestionar y distribuir los beneficios de la empresa entre los accionistas o para garantizar la continuidad de la empresa en caso de que ocurran eventos inesperados.
- 6- **Caridad:** Los fideicomisos benéficos se utilizan para mantener y distribuir activos en beneficio de organizaciones benéficas o causas filantrópicas. Estos fideicomisos a menudo se utilizan en estrategias de donación y filantropía.

En resumen, el propósito principal de un fideicomiso es proporcionar una estructura legal para la gestión y protección de activos en favor de un beneficiario durante la vigencia o de un fideicomisario al finalizar el mismo. Los fideicomisos son instrumentos legales flexibles y versátiles que pueden adaptarse a una variedad de necesidades legales y financieras, y son administrados por un fiduciario designado en el documento del fideicomiso.

#### **Tipos de Fideicomisos**

**Fideicomisos en Garantía:** Se constituyen como garantía del cumplimiento de obligaciones del fiduciante o de una tercera persona. Por ejemplo, un bien inmueble puede ser transferido a un patrimonio fideicomitado para garantizar el pago de un préstamo. En caso de incumplimiento, el fiduciario puede vender el bien para cubrir la deuda.

**Fideicomisos de Titulización:** Se utilizan para la emisión de títulos de deuda y participaciones, permitiendo la inversión en activos de manera más eficiente.

#### **Terminación del Fideicomiso**

El fideicomiso se considera realizado al vencimiento del plazo o al cumplirse la condición según el contrato. La disolución del fideicomiso puede implicar la transferencia de los bienes al beneficiario o al fideicomisario, según lo establecido en el contrato.

#### **Normativa en Argentina**

En Argentina, la Ley 24.441 establece el marco legal para los fideicomisos financieros, estructuras legales utilizadas para la securitización de activos y la obtención de financiamiento a través de la emisión de valores negociables respaldados por esos activos; y además aclara que no se pueden realizar nuevos fideicomisos unilaterales, en los que las figuras de fiduciante y fiduciario coincidan. También, se establecen restricciones para que los fiduciarios no adquieran activos de propiedad del fiduciario o de personas relacionadas con él.

**Regulaciones específicas:** La Comisión Nacional de Valores (CNV) en varios de sus documentos ha reafirmado que es esencial que las posiciones del fiduciante y del fiduciario sean distintas y claramente definidas. Esto se aplica especialmente a los fideicomisos financieros, donde la normativa prohíbe la coincidencia de estas partes en un mismo individuo.

A continuación, proporciono una visión general de los aspectos más importantes de esta ley en relación con los fideicomisos **financieros**:

- 1- **Definición de Fideicomiso Financiero:** La Ley 24,441 define el fideicomiso financiero como una figura legal en la cual un fiduciante (generalmente una entidad financiera o una empresa) transfiere ciertos activos a un fiduciario (una entidad independiente) con el propósito de emitir valores negociables respaldados por esos activos.
- 2- **Emisión de Valores Negociables:** Uno de los objetivos principales de los fideicomisos financieros es la emisión de valores negociables respaldados por los activos del



fideicomiso. Estos valores pueden ser bonos, certificados u otros instrumentos financieros y se emiten en el mercado de capitales para obtener financiamiento.

- 3- **Administración y Protección de los Activos:** El fiduciario tiene la responsabilidad de administrar y proteger los activos del fideicomiso en beneficio de los inversores. Esto incluye la recaudación de ingresos y la distribución de pagos a los tenedores de los valores emitidos.
- 4- **Transparencia y Divulgación:** La ley establece requisitos de transparencia y divulgación para los fideicomisos financieros. Los fiduciarios deben proporcionar información detallada sobre los activos subyacentes, los flujos de efectivo y los riesgos asociados a los inversores y al público en general.
- 5- **Regulación y Supervisión:** Los fideicomisos financieros están sujetos a regulación y supervisión por parte de la Comisión Nacional de Valores (CNV) y el Banco Central de la República Argentina (BCRA), entre otros organismos reguladores.
- 6- **Clasificación de Riesgo:** Las agencias de calificación crediticia a menudo evalúan la calidad crediticia de los valores emitidos por los fideicomisos financieros y asignan calificaciones crediticias para ayudar a los inversores a evaluar el riesgo.
- 7- **Beneficios Fiscales:** La ley proporciona ciertos beneficios fiscales a los fideicomisos financieros y a los inversores, lo que puede hacer que estos instrumentos sean atractivos desde el punto de vista tributario.
- 8- **Disolución del Fideicomiso:** La ley también regula la disolución de los fideicomisos financieros y la distribución de los activos restantes a los inversores en caso de terminación del fideicomiso.

La mencionada ley es fundamental para el funcionamiento de los mercados de capitales y financiamiento en Argentina, ya que brinda un marco legal para la estructuración y gestión de fideicomisos financieros. Como con cualquier tema legal o financiero, es importante consultar a un profesional o abogado especializado para obtener asesoramiento específico sobre las implicaciones de esta ley y cómo se aplica en situaciones concretas.

Como conclusión, se presentan las principales ventajas y desventajas de utilizar un fideicomiso:

#### Ventajas del Fideicomiso en Argentina:

- 1- **Flexibilidad:** Los fideicomisos son muy flexibles y se pueden adaptar para cumplir una amplia gama de objetivos y necesidades. Se utilizan en la gestión de activos, inversiones, planificación patrimonial, proyectos inmobiliarios, y más.
- 2- **Protección de Activos:** Un fideicomiso puede ser una herramienta eficaz para proteger activos de situaciones legales o financieras adversas. Los activos se colocan en el fideicomiso y están separados del patrimonio personal del fideicomitente.
- 3- **Planificación Patrimonial:** Los fideicomisos son comunes en la planificación patrimonial, permitiendo la transmisión ordenada de activos a herederos, beneficiarios o fideicomisarios designados, a menudo con beneficios fiscales.
- 4- **Gestión Profesional:** Los fideicomisos permiten la designación de un fiduciario o administrador profesional que administra los activos de acuerdo con los términos del fideicomiso, lo que puede ser beneficioso en la gestión de inversiones.
- 5- **Confidencialidad:** Dependiendo de la estructura y las leyes aplicables, los fideicomisos pueden proporcionar cierto grado de confidencialidad en comparación con otras formas de propiedad y gestión de activos.

#### Desventajas del Fideicomiso en Argentina:



- 1- **Costos Iniciales y Administrativos:** La creación y administración de un fideicomiso puede ser costosa debido a los honorarios legales y de fiduciarios involucrados.
- 2- **Regulaciones Cambiantes:** Las regulaciones que rigen los fideicomisos pueden cambiar con el tiempo, lo que puede afectar la eficacia de la estructura o los beneficios fiscales.
- 3- **Complejidad:** La creación y administración de un fideicomiso puede ser compleja, y es importante que se realice con asesoramiento legal y financiero adecuado.
- 4- **Limitaciones Fiscales:** Los beneficios fiscales de un fideicomiso pueden variar según la estructura y el propósito del fideicomiso, y es importante considerar las implicaciones fiscales antes de establecer uno.
- 5- **Requisitos de Información:** En algunos casos, los fideicomisos pueden requerir ciertos niveles de divulgación de información, lo que puede afectar la privacidad.

En resumen, los fideicomisos en Argentina ofrecen ventajas significativas en términos de flexibilidad, protección de activos, planificación patrimonial y gestión profesional. Sin embargo, también conllevan costos y complejidades y es esencial comprender completamente las implicaciones legales y fiscales antes de utilizar un fideicomiso para un propósito específico.

## **B- OBLIGACIONES NEGOCIABLES**

Las Obligaciones Negociables son instrumentos financieros, o bonos privados, emitidos por empresas o entidades para obtener financiamiento en los mercados de capitales. Están regulados en Argentina por la ley 23.576. Representan una deuda de la entidad emisora con los inversores y pueden ser negociados en el mercado secundario.

Algunos puntos clave de las Obligaciones Negociables incluyen:

- 1- **Emisión y registro:** Las empresas pueden emitir Obligaciones Negociables, pero deben registrar la emisión ante la Comisión Nacional de Valores (CNV), que es la entidad reguladora de los mercados de capitales en Argentina.
- 2- **Información a los inversores:** La ley establece que la empresa emisora debe proporcionar información completa y precisa sobre su situación financiera, operaciones y otros aspectos relevantes a los inversores. Esta información es esencial para que los inversores tomen decisiones informadas.
- 3- **Rating crediticio:** En general, las Obligaciones Negociables suelen tener un rating crediticio que indica la calidad crediticia de la empresa emisora. Esto ayuda a los inversores a evaluar el riesgo asociado a estos instrumentos.
- 4- **Términos y condiciones:** La empresa emisora especifica los términos y condiciones de las Obligaciones Negociables, incluyendo la tasa de interés, plazos, moneda de emisión y otras condiciones relevantes.
- 5- **Negociabilidad:** Como su nombre indica, las Obligaciones Negociables son instrumentos que pueden ser negociados en el mercado secundario antes de su vencimiento. Los inversores pueden comprar y vender estas obligaciones en bolsas de valores u otros mercados secundarios.
- 6- **Riesgo de mercado:** Las Obligaciones Negociables están sujetas a los riesgos del mercado, lo que significa que su valor puede fluctuar en función de factores como las tasas de interés y la percepción de riesgo de los inversores.
- 7- **Vencimiento y pago de intereses y principal:** La empresa emisora debe cumplir con los plazos de pago de intereses y devolución del principal según lo acordado en los términos y condiciones de las Obligaciones Negociables.



- 8- **Amortización anticipada:** Algunas Obligaciones Negociables pueden permitir la amortización anticipada, lo que significa que la empresa emisora puede optar por pagarlas antes de la fecha de vencimiento.
- 9- **Fiscalidad:** Los ingresos generados por las Obligaciones Negociables pueden estar sujetos a impuestos en Argentina, y las tasas pueden variar según la legislación vigente en el momento de la inversión.

#### Ventajas de las Obligaciones Negociables.

- **Retornos Atractivos:** Ofrecen tasas de interés competitivas, que pueden variar entre el 6% y el 10% anual en dólares, lo que las convierte en una opción atractiva para los inversores que buscan rentabilidad.
- **Estabilidad y Previsibilidad:** Las ON tienen un cronograma de pagos predefinido, lo que permite a los inversores conocer con anticipación cuándo recibirán sus intereses y el capital invertido.
- **Diversificación de Inversiones:** Invertir en obligaciones negociables permite a los ahorristas diversificar su cartera, reduciendo el riesgo asociado a la inversión en acciones o activos más volátiles.
- **Liquidez:** Estas obligaciones pueden comprarse y venderse en el mercado secundario, lo que brinda a los inversores la posibilidad de recuperar su capital antes del vencimiento si es necesario.
- **Acceso a Dólares:** Permiten a los inversores dolarizar sus ahorros, lo que puede ser especialmente atractivo en economías con alta inflación.

#### Desventajas de las Obligaciones Negociables.

- **Riesgo de Incumplimiento:** Existe la posibilidad de que la empresa emisora no pueda cumplir con sus obligaciones de pago, lo que puede resultar en pérdidas para los inversores.
- **Sensibilidad a las Tasas de Interés:** El valor de mercado de las ON puede verse afectado por cambios en las tasas de interés. Cuando estas suben, el valor de las obligaciones existentes tiende a disminuir, lo que puede impactar negativamente a los inversores que necesiten vender antes del vencimiento.
- **Menor Potencial de Ganancia:** Aunque ofrecen retornos estables, las ON generalmente tienen un menor potencial de ganancia en comparación con las inversiones en acciones, que pueden ofrecer mayores rendimientos a largo plazo.

Es importante tener en cuenta que las Obligaciones Negociables son instrumentos financieros complejos y que los inversores deben comprender completamente los términos y condiciones antes de invertir en ellos. Además, la regulación financiera puede cambiar con el tiempo, por lo que es fundamental consultar fuentes legales actualizadas y asesorarse adecuadamente antes de realizar inversiones en este tipo de instrumentos en Argentina.

#### **TIPOS DE SOCIEDADES COMERCIALES:**

La Ley de Sociedades Comerciales de Argentina establece las reglas y regulaciones para la creación, operación y disolución de diferentes tipos de sociedades comerciales, como sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada, sociedades por acciones simplificadas, entre otras. Define los derechos y responsabilidades de los socios, la estructura



de la gestión, la distribución de beneficios y pérdidas, y otros aspectos fundamentales de las empresas.

Algunas características comunes de la Ley de Sociedades Comerciales de Argentina incluyen:

- 1- **Tipos de Sociedades:** La ley establece varios tipos de sociedades, incluyendo la Sociedad Anónima (SA), la Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL), la Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), entre otras.
- 2- **Capital Social:** Regula cómo se debe constituir y administrar el capital social de una sociedad, así como las reglas para aumentar o reducir el capital.
- 3- **Órganos de Gobierno:** Establece la estructura de gestión de las sociedades, incluyendo las asambleas de accionistas o socios, los directores, síndicos y otros órganos de gobierno.
- 4- **Distribución de Beneficios:** Regula cómo se deben distribuir los beneficios y las pérdidas entre los socios o accionistas.
- 5- **Responsabilidad de los Socios:** Define la responsabilidad de los socios o accionistas en caso de insolvencia o liquidación de la sociedad.
- 6- **Libros y Registros:** Establece los registros y libros contables que deben llevar las sociedades para cumplir con los requisitos legales.
- 7- **Disolución y Liquidación:** Regula los procedimientos para disolver y liquidar una sociedad.
- 8- **Registro Público:** Exige que las sociedades comerciales se inscriban en el Registro Público de Comercio.

### **C- SOCIEDADES POR ACCIONES SIMPLIFICADAS (SAS).**

La Ley 27.349, también conocida como "Ley de Sociedades por Acciones Simplificadas (SAS) y de Apoyo al Capital Emprendedor", busca promover la creación y el desarrollo de empresas y emprendimientos, simplificando los procesos de constitución y operación de sociedades, y proporcionando incentivos fiscales y financieros para fomentar la inversión en startups y empresas emergentes. La **Sociedades por Acciones Simplificada** (S.A.S.) tienen como **propósito** principal brindar una estructura legal y financiera flexible y moderna para la creación y operación de empresas. Fue introducida para simplificar el proceso de formación de empresas y promover la inversión y el emprendimiento en el país

Es la estructura más eficiente y simple para inversores. He aquí sus resumidas características:

- Puede ser un solo accionista.
- No necesitan capital mínimo.
- Apertura rápida.
- Se puede transformar en S.A.

A continuación, se destacan los aspectos más relevantes de este tipo:

#### **Sociedades por Acciones Simplificadas (SAS):**

- 1- **Facilitar la Creación de Empresas:** La S.A.S. simplifica significativamente el proceso de constitución de una empresa al eliminar varios de los trámites burocráticos requeridos para otras formas legales de empresas, como la sociedad anónima o la sociedad de responsabilidad limitada.
- 2- **Simplificación de Constitución:** La Ley de SAS simplifica significativamente el proceso de constitución de empresas, permitiendo la creación de una SAS en un plazo corto y con requisitos reducidos en comparación con otros tipos de sociedades.
- 3- **Acceso a Capital:** Facilita el acceso a capital para las empresas, lo que incluye la posibilidad de emitir acciones y la opción de tener un único accionista (unipersonalidad), lo que facilita el financiamiento y el crecimiento de la empresa.



- 4- **Flexibilidad en la Gestión de Activos:** Las S.A.S. permiten la administración eficiente de los activos y las operaciones de la empresa, y son adecuadas para una variedad de industrias y tamaños de negocio.
- 5- **Promoción del Emprendimiento:** La S.A.S. se promueve como una opción especialmente adecuada para emprendedores y startups que desean establecer y operar empresas de manera ágil y con costos reducidos.
- 6- **Responsabilidad Limitada:** Los socios de una SAS tienen responsabilidad limitada, lo que significa que su responsabilidad está limitada al capital aportado.
- 7- **Continuidad Empresarial:** Al igual que otras formas legales, la S.A.S. permite una mayor continuidad empresarial, lo que significa que la empresa puede continuar operando incluso si hay cambios en la propiedad o la gestión debido a la entrada o salida de socios.

La Ley 27.349 de **Fomento al Capital Emprendedor**, contempla:

- 1- **Incentivos Fiscales:** Son una serie de incentivos fiscales para fomentar la inversión en empresas emergentes, incluyendo deducciones fiscales para inversores que aporten capital a emprendimientos.
- 2- **Fondos de Capital Emprendedor:** La ley promueve la creación de fondos de capital emprendedor y fomenta la inversión en empresas en etapas tempranas de desarrollo.
- 3- **Régimen Simplificado de Acceso al Mercado de Capitales:** Facilita el acceso de empresas emergentes al mercado de capitales a través de un régimen simplificado.
- 4- **Fomento de la Innovación:** La ley busca promover la innovación y la inversión en sectores tecnológicos y de base científica.

Es la forma societaria ideal para el comienzo de una "start-up", que es una empresa recién creada que se caracteriza por su enfoque en la innovación y el crecimiento rápido. Estas suelen ser fundadas por emprendedores que tienen una idea única o un concepto innovador para un producto, servicio o tecnología que buscan llevar al mercado.

La SAS deberá llevar los siguientes registros:

- a) Libro de actas;
- b) Libro de registro de acciones;
- c) Libro diario;
- d) Libro de inventario y balances.

También presenta **Desventajas** entre las que se destacan:

- 1- **Limitación en el Número de Socios:** Las S.A.S. tienen un límite en el número de socios, que en Argentina es de hasta 5 socios. Esto puede limitar la capacidad de atraer inversores externos o expandir la empresa con un mayor número de socios.
- 2- **Sin acceso a los Mercados de Capitales:** A diferencia de una sociedad anónima, una S.A.S. no puede cotizar en bolsa ni emitir acciones públicas para atraer capital de inversionistas externos.
- 3- **Menos Formalidad en la Toma de Decisiones:** Si bien la flexibilidad en la gestión es una ventaja, puede llevar a la falta de formalidad en la toma de decisiones y la administración de la empresa, lo que podría generar conflictos entre los socios.
- 4- **Requisitos de Divulgación:** Aunque los requisitos de divulgación de una S.A.S. son menos onerosos que los de otras estructuras legales, todavía se requiere cierta divulgación de información, lo que puede generar incertidumbre y desconfianza.



- 5- **Menos Adecuada para Empresas de Gran Tamaño:** Debido a las limitaciones en el número de socios y en la emisión de acciones, una S.A.S. podría no ser la estructura más adecuada para empresas que buscan un crecimiento a gran escala o internacional.

En resumen, una Sociedad por Acciones Simplificada en Argentina ofrece ventajas importantes en términos de simplificación en la creación y gestión de empresas, flexibilidad en la estructura y costos iniciales bajos. Sin embargo, también presenta limitaciones en cuanto al número de socios, acceso a los mercados de capitales y expansión a gran escala. La elección de una S.A.S. como forma legal de organización empresarial dependerá de los objetivos y necesidades específicas de los fundadores y socios de la empresa.

#### D- SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (S.R.L.):

El objetivo principal de una **Sociedad de Responsabilidad Limitada** (S.R.L.) en Argentina es proporcionar una estructura legal y financiera que combine la flexibilidad de una empresa pequeña o mediana con la limitación de la responsabilidad de sus socios. Las S.R.L. son una de las formas más comunes de organización empresarial en Argentina y se utilizan para una amplia variedad de propósitos, incluyendo:

- 1- **Facilitar la Inversión Empresarial:** Las S.R.L. permiten a los emprendedores y empresarios reunir capital al tener la capacidad de tener varios socios que contribuyan con fondos para el negocio.
- 2- **Limitar la Responsabilidad de los Socios:** La principal ventaja es que los socios tienen una responsabilidad limitada, lo que significa que generalmente solo son responsables hasta el monto de su inversión en la empresa. Sus activos personales están protegidos en caso de deudas o problemas legales de la empresa.
- 1- **Gestión Flexible:** En una S.R.L., los socios pueden establecer acuerdos de gestión personalizados en muchos aspectos de la empresa en el contrato social y distribuir roles y responsabilidades según sus necesidades. Ofrecen una gran flexibilidad en cuanto a la estructura de propiedad, la toma de decisiones, la operación y la gestión de la empresa.
- 3- **Continuidad Empresarial:** La estructura de una S.R.L. permite una mayor continuidad empresarial, ya que la empresa puede seguir funcionando incluso si hay cambios en la propiedad o la gestión debido a la entrada o salida de socios.
- 4- **Facilitar Negocios Familiares:** Las S.R.L. son una opción popular para empresas familiares debido a su capacidad para adaptarse a la gestión y propiedad de múltiples miembros de la familia.
- 5- **Cumplir con Requisitos Regulatorios y Legales:** Las S.R.L. están sujetas a regulaciones específicas en Argentina, lo que facilita el cumplimiento de las obligaciones fiscales y legales.
- 6- **Menos Requisitos de Divulgación:** Las S.R.L. a menudo están sujetas a menos requisitos de divulgación pública en comparación con otras estructuras empresariales, lo que puede ayudar a mantener la privacidad de los negocios.
- 7- **Costos Iniciales Más Bajos:** Establecer y mantener una S.R.L. suele involucrar costos iniciales más bajos, como honorarios legales y de registro, en comparación con otras estructuras empresariales más complejas.
- 8- **Establecer Empresas Pequeñas y Medianas:** Las S.R.L. son adecuadas para empresas pequeñas y medianas que desean una estructura más simple y una administración más ágil en comparación con otras formas legales, como las sociedades anónimas.

En resumen, el propósito principal de una Sociedad de Responsabilidad Limitada en Argentina es proporcionar una estructura legal que permita a los empresarios y emprendedores reunir



capital, limitar la responsabilidad de los socios, gestionar de manera flexible la empresa y cumplir con las regulaciones legales y fiscales del país. Esta forma de organización empresarial es particularmente adecuada para empresas de menor envergadura (P.yM.E.) y negocios familiares que buscan un equilibrio entre responsabilidad limitada y estructura flexible.

Una Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.) también presenta desventajas:

**Desventajas de una Sociedad de Responsabilidad Limitada en Argentina:**

- 1- **Límites en el Número de Socios:** Las S.R.L. están limitadas en cuanto al número de socios que pueden tener. En Argentina, generalmente se permite un máximo de 50.
- 2- **Menor Acceso a Capital:** A menudo, las S.R.L. tienen un acceso más limitado a fuentes de financiamiento externo en comparación con una sociedad anónima, ya que no pueden emitir acciones públicas.
- 3- **Menos Formalidad:** Si bien la flexibilidad en la gestión es una ventaja, puede llevar a la falta de formalidad en la toma de decisiones y la administración de la empresa, lo que podría generar conflictos entre los socios.
- 4- **Menor Continuidad Empresarial:** La estructura de una S.R.L. puede ser menos adecuada para empresas que buscan una mayor continuidad empresarial a largo plazo, ya que puede ser más complicado transferir participaciones y cambiar la propiedad.
- 5- **Limitaciones en el Crecimiento Internacional:** Si una empresa tiene planes de crecimiento internacional, una S.R.L. podría no ser la estructura más adecuada, ya que a menudo es menos versátil en este sentido que una sociedad anónima.

En resumen, una Sociedad de Responsabilidad Limitada en Argentina ofrece ventajas importantes en términos de responsabilidad limitada, flexibilidad en la gestión y costos iniciales más bajos. Sin embargo, también presenta limitaciones en cuanto al número de socios, acceso a capital externo y continuidad empresarial a largo plazo. La elección de una S.R.L. como forma legal de organización empresarial dependerá de los objetivos y necesidades específicas de los fundadores y socios de la empresa.

La elección entre una SRL y una SAS dependerá de la estructura deseada, la cantidad de socios, la flexibilidad requerida y otros factores específicos de la empresa. Ambas formas ofrecen ventajas en términos de responsabilidad limitada, pero presentan diferencias clave en su regulación, estructura y funcionamiento, las principales en cuanto a cada tipo societario son:

Característica	SAS	SRL
<b>Responsabilidad de los socios</b>	Limitada al capital aportado. Los socios no responden con su patrimonio personal por las deudas sociales.	También limitada al capital aportado. Los socios no responden personalmente por las deudas de la sociedad.
<b>Número de socios</b>	Puede ser unipersonal o tener varios socios.	Mínimo 2 y máximo 50 socios. No puede ser unipersonal.
<b>Responsabilidad por gestión</b>	En caso de administración fraudulenta o actos dolosos, los administradores pueden ser responsables personalmente.	Lo mismo: los administradores pueden ser responsables si hay dolo, abuso de facultades o incumplimiento de deberes.
<b>Régimen legal</b>	Menos regulada, con mayor flexibilidad contractual. Eso puede generar dudas en terceros sobre garantías. Ley 27.349 (Emprendedores)	Más regulada por la Ley General de Sociedades (Ley 19.550), genera mayor seguridad jurídica para terceros.
<b>Aspecto</b>	SAS (Sociedad por Acciones	SRL (Sociedad de



<b>Característica</b>	<b>SAS</b>	<b>SRL</b>
	Simplificada)	Responsabilidad Limitada)
<b>Capital mínimo</b>	No hay capital mínimo legal; puede ser simbólico (ej. \$1)	No hay capital mínimo, pero debe ser "adecuado al objeto social"
<b>Aportes</b>	En dinero, en especie, incluso en servicios (a definir en estatuto)	En dinero o especie; no se aceptan aportes de servicios
<b>Duración</b>	Libre, según lo pactado	Libre, según lo pactado
<b>Constitución</b>	100% digital (en CABA) – de 24 a 72 hs	Presencial o con firma digital – más lenta
<b>Instrumento constitutivo</b>	Estatuto flexible, redactado por los socios	Contrato social con requisitos legales más formales
<b>Inscripción</b>	Vía TAD (Trámites a Distancia)	En IGJ o registros provinciales
<b>Órganos de administración</b>	Puede ser administrada por una o más personas, incluso socios	Administrada por uno o varios gerentes
<b>Fiscalización obligatoria</b>	No, salvo si supera ciertos montos de capital/empleados	No, salvo si se supera cierto umbral patrimonial
<b>Transferencia de cuotas/acciones</b>	Libre, salvo que el estatuto limite	Más restringida; puede requerir aprobación de otros socios
<b>Libros contables y societarios</b>	Digitales	Físicos o digitales (con autorización)
<b>Impuestos y cargas sociales</b>	Mismo tratamiento impositivo que la SRL (IG, IVA, etc.)	Igual que la SAS
<b>Reputación frente a terceros</b>	Puede generar desconfianza por su flexibilidad y facilidad de uso (riesgo de abuso)	Mayor reputación institucional; Usada PyME tradicionales

En resumen:

**Ambas limitan la responsabilidad de los socios**, salvo que haya fraude, mala administración o abuso.

La **SAS ofrece más flexibilidad**, pero al ser una figura más nueva y menos controlada, puede generar más riesgos percibidos para inversores o acreedores.

La **SRL es más tradicional y robusta** en términos legales, lo que puede ofrecer más confianza externa, especialmente en relaciones comerciales más formales.

¿Cuál conviene?

**SAS:** Ideal para emprendimientos, startups, y proyectos unipersonales que buscan agilidad y bajo costo.

**SRL:** Recomendable para empresas más estructuradas, con varios socios y relaciones comerciales más tradicionales o complejas.

### **E- SOCIEDAD ANÓNIMA (S.A.):**

El **propósito** principal de una **sociedad anónima** (S.A.) en Argentina, al igual que en la mayoría de los países, es proporcionar una estructura legal y financiera para llevar a cabo actividades



comerciales y empresariales. Las sociedades anónimas se utilizan para impulsar negocios y proyectos de envergadura, y ofrecen ciertas ventajas y características específicas que las hacen atractivas para diversas empresas y emprendimientos. Los propósitos principales de una sociedad anónima en Argentina son los siguientes:

- 1- **Facilitar la Inversión y el acceso al capital:** Las sociedades anónimas permiten atraer inversores y recaudar capital externo de manera efectiva al emitir acciones y en algunos casos ofrecerlas en oferta pública en la Bolsa de Comercio para que luego coticen. Esto facilita la financiación y el crecimiento del negocio.
- 2- **Limitar la Responsabilidad de los Accionistas:** Los accionistas de una sociedad anónima tienen una responsabilidad limitada, lo que significa que generalmente solo son responsables hasta el monto de su inversión en acciones. Sus activos personales están separados de los activos de la empresa, lo que ayuda a proteger su patrimonio personal en caso de deudas o problemas legales de la empresa.
- 3- **Favorecer la Continuidad Empresarial:** La estructura de una sociedad anónima permite una mayor continuidad empresarial, ya que la empresa puede seguir operando incluso si se producen cambios en la propiedad o la gestión debido a la transferencia de acciones.
- 4- **Acceso a Mercados de Capitales:** Las sociedades anónimas pueden cotizar en bolsa, lo que les permite acceder a los mercados de capitales y a la financiación adicional a través de la emisión pública de acciones.
- 5- **Facilitar la Gestión Empresarial y profesional:** La estructura de una sociedad anónima permite una gestión más eficiente y flexible a través de la elección de un directorio y un síndico, que son responsables de la toma de decisiones y la supervisión de la empresa, lo que puede atraer inversores y contribuir a una mejor toma de decisiones.
- 6- **Cumplir con Requisitos Regulatorios y Legales:** Las sociedades anónimas están sujetas a regulaciones específicas en Argentina, lo que facilita el cumplimiento de las obligaciones fiscales y legales.
- 7- **Transparencia Financiera:** Las S.A. suelen estar sujetas a regulaciones de divulgación financiera que promueven la transparencia y la confianza entre los inversores y el público.

En resumen, el propósito principal de una sociedad anónima en Argentina es proporcionar una estructura legal y financiera que permita a las empresas acceder a capital, limitar la responsabilidad de los accionistas, facilitar la inversión y la gestión empresarial, y cumplir con las regulaciones legales y fiscales del país. Estas características, que a la vez son ventajas, hacen que las sociedades anónimas sean una opción atractiva para empresas que buscan crecimiento y financiamiento a gran escala.

Las principales **Desventajas** de una Sociedad Anónima en Argentina:

- 1- **Requisitos Legales y Regulatorios:** Las S.A. están sujetas a una serie de requisitos legales y regulaciones que pueden resultar en una mayor complejidad y costos administrativos en comparación con otras formas de organización empresarial.
- 2- **Mayor Divulgación Pública:** Como parte de las regulaciones, las S.A. a menudo deben divulgar información financiera y operativa de manera pública, lo que puede exponer detalles comerciales sensibles.
- 3- **Mayor Rigidez en la Toma de Decisiones:** La gestión de una S.A. puede ser más rígida y estar sujeta a reglas y procedimientos más establecidos, lo que puede limitar la agilidad en la toma de decisiones.



- 4- **Costos Iniciales:** Establecer y mantener una S.A. puede involucrar costos iniciales más altos, como honorarios legales y de registro, en comparación con otras estructuras empresariales más simples.
- 5- **Mayor Supervisión y Control:** Las S.A. pueden estar sujetas a una mayor supervisión y control por parte de organismos reguladores y del gobierno.

En conclusión, una Sociedad Anónima en Argentina ofrece ventajas importantes en términos de responsabilidad limitada, acceso a capital y continuidad empresarial. Sin embargo, también conlleva desventajas relacionadas con requisitos legales y regulatorios más estrictos, mayor divulgación pública y posiblemente una mayor rigidez en la toma de decisiones. La elección de una S.A. como forma legal de organización empresarial dependerá de los objetivos y las necesidades específicas de los fundadores y accionistas de la empresa.

#### DIFERENCIAS ENTRE UN FIDEICOMISO Y UNA SOCIEDAD COMERCIAL:

Las diferencias clave entre un fideicomiso y una sociedad se relacionan con su estructura legal, sus objetivos, su funcionamiento y las obligaciones de las partes involucradas. Aquí presento algunas de las diferencias más destacadas:

##### 1- **Estructura legal:**

- **Fideicomiso:** Un fideicomiso es una estructura legal en la que una persona o entidad (fiduciario) posee y administra ciertos activos en beneficio de otras personas o entidades (beneficiarios), de acuerdo con los términos y condiciones establecidos en el contrato de fideicomiso. El fiduciante es quien transfiere los activos al fideicomiso.
- **Sociedad:** Una sociedad es una entidad legal formada por dos o más personas (socios) que se unen con el propósito de llevar a cabo un negocio en común con fines de lucro. Las sociedades pueden adoptar diversas formas legales, como sociedades de responsabilidad limitada (SRL), sociedades anónimas (SA), entre otras.

##### 2- **Propiedad de activos:**

- **Fideicomiso:** Los activos del fideicomiso no pertenecen al fiduciario, sino que son propiedad del fideicomiso. El fiduciario administra estos activos en beneficio de los beneficiarios y no tiene un interés de propiedad en ellos.
- **Sociedad:** En una sociedad, los socios pueden tener una participación de propiedad en la entidad y en sus activos. La propiedad y la gestión de la sociedad están compartidas entre los socios de acuerdo con los términos del acuerdo de sociedad.

##### 3- **Fines y objetivos:**

- **Fideicomiso:** Los fideicomisos se utilizan para diversos fines, como la planificación patrimonial, la inversión, la gestión de activos, la caridad, entre otros. El objetivo principal es administrar y distribuir los activos de acuerdo con los intereses de los beneficiarios.
- **Sociedad:** Las sociedades se crean con el objetivo principal de llevar a cabo actividades comerciales con fines de lucro. Su objetivo es generar ganancias y dividir las entre los socios según lo acordado.

##### 4- **Gestión y responsabilidad:**

- **Fideicomiso:** El fiduciario es responsable de administrar los activos del fideicomiso de acuerdo con las instrucciones y obligaciones establecidas en el contrato de



fideicomiso. Los beneficiarios no tienen una responsabilidad directa en la gestión de los activos.

- **Sociedad:** En una sociedad, los socios suelen participar en la toma de decisiones y la gestión de la entidad, y pueden tener responsabilidad limitada o ilimitada según la estructura legal de la sociedad.

**5- Duración:**

- **Fideicomiso:** Los fideicomisos pueden tener una duración determinada o ser irrevocables y existir durante un período indefinido, según los términos del contrato de fideicomiso.
- **Sociedad:** Las sociedades pueden disolverse o cerrarse por varios motivos, como la finalización de un proyecto, la retirada de un socio o la decisión de los socios.

Un fideicomiso y una sociedad son estructuras legales diferentes con propósitos y características distintas. Los fideicomisos se utilizan principalmente para administrar activos en beneficio de terceros, mientras que las sociedades se crean para llevar a cabo actividades comerciales con fines de lucro en colaboración entre socios. La elección entre una u otra dependerá de los objetivos y las necesidades específicas de quienes las establecen.

**F- INTRODUCCIÓN AL CROWDFUNDING:**

El **crowdfunding** es un mecanismo colaborativo de financiamiento apoyado en plataformas tecnológicas que se convierte en una alternativa de inversión inclusiva que ofrece herramientas de capitalización sin intermediarios a una **nueva generación de inversores**. Este modelo implica poner en contacto el capital disponible con quien lo necesita.

Es la modalidad que permite a emprendedores y pequeñas empresas obtener fondos directamente del público.

El **crowdfunding o financiación colectiva, es un mecanismo mediante el cual un proyecto o empresa recauda fondos a través de pequeñas contribuciones de un gran número de personas**, generalmente utilizando plataformas en línea. Es el proceso de recaudación de capital para un proyecto, empresa o causa solidaria con contribuciones relativamente austeras por parte de un gran caudal de personas. También conocido como micromecenazgo, es un método de financiación colectiva en el que se reúnen pequeñas cantidades de dinero de un gran número de personas para financiar un proyecto, causa o iniciativa; generalmente a través de una plataforma en línea.

Entre sus tipos se destacan la financiación colectiva basada en recompensas, acciones, donaciones o préstamos.

**Principales diferencias entre Crowdfunding y Fideicomiso Financiero:**

<b>Aspecto</b>	<b>Crowdfunding</b>	<b>Fideicomiso Financiero</b>
<b>Definición</b>	Financiamiento colectivo en el que muchas personas aportan dinero para un proyecto.	Estructura legal por la cual un originante transfiere activos a un fiduciario para que los administre y emita valores.
<b>Marco legal</b>	Regulado por leyes de mercado de capitales y plataformas autorizadas (ej. CNV en Argentina).	Regulado por leyes específicas de fideicomisos financieros (ej. Ley 24.441 en Argentina).



Aspecto	Crowdfunding	Fideicomiso Financiero
<b>Instrumento emitido</b>	Puede no emitir títulos valores (depende del modelo: donación, préstamo, inversión, etc.).	Emite <b>valores fiduciarios</b> (de deuda y/o de participación), negociables en el mercado.
<b>Partes involucradas</b>	Promotor del proyecto, plataforma de crowdfunding, inversores.	Fiduciante (originante), fiduciario, fideicomisarios/inversores.
<b>Rol del intermediario</b>	Plataforma que conecta a los inversores con los proyectos.	Fiduciario que administra el fideicomiso y emite valores al mercado.
<b>Tipo de participación</b>	Puede ser participativa (equity), de préstamo (lending) o de donación.	Los inversores adquieren participación económica en los flujos del activo fideicomitado.
<b>Garantía del inversor</b>	Depende del proyecto y plataforma; muchas veces sin garantía real.	Los activos fideicomitados constituyen <b>garantía autónoma</b> del fideicomiso.
<b>Supervisión regulatoria</b>	Generalmente supervisado por un ente regulador (en algunos países es liviana).	Supervisado por el ente regulador del mercado de capitales (como CNV en Argentina).
<b>Transparencia y riesgos</b>	Alto riesgo si no hay control institucional; depende mucho del promotor.	Mayor transparencia y estructura legal sólida, aunque también conlleva riesgos.

**Resumen clave:**

**Crowdfunding** es más informal y ágil, pero menos estructurado. Se basa en la **confianza y el volumen** de pequeños aportes.

**Fideicomiso financiero** es una herramienta **jurídicamente robusta** y estructurada, usada comúnmente en el **mercado de capitales** para securitizar activos o financiar proyectos complejos.

**Guía sugerida para elegir entre fideicomiso y crowdfunding:**

La elección entre un fideicomiso y el crowdfunding depende de los objetivos, la naturaleza del proyecto o activo y las necesidades financieras específicas. Aquí tienes una guía general sobre cuándo podría ser conveniente utilizar cada uno:

**1- Fideicomiso:**

- **Administración de activos y bienes:** Los fideicomisos son ideales cuando se trata de administrar activos o bienes específicos, como propiedades inmobiliarias, inversiones financieras, o propiedades intelectuales. Si deseas mantener y gestionar un activo para el beneficio de ciertas partes interesadas a lo largo del tiempo, un fideicomiso puede ser una opción adecuada.
- **Planificación patrimonial:** Los fideicomisos se utilizan comúnmente para la planificación patrimonial y sucesoria. Pueden ayudar a proteger y transferir activos de manera eficiente a generaciones futuras mientras se cumplen con las disposiciones legales y fiscales.
- **Inversiones colectivas:** En el ámbito financiero, los fondos de inversión y los fideicomisos pueden ser utilizados para permitir que múltiples inversores participen en



una cartera diversificada de activos. Esto puede ser beneficioso para la gestión de inversiones colectivas.

## 2- Crowdfunding:

- **Financiamiento de proyectos específicos:** El crowdfunding es adecuado cuando se necesita recaudar fondos para un proyecto o una iniciativa específica, como el lanzamiento de una nueva empresa, el lanzamiento de un producto, la realización de un proyecto artístico o la ayuda a una causa social.
- **Acceso a una amplia base de inversores/donantes:** El crowdfunding te permite acceder a una amplia audiencia de inversores o donantes potenciales a través de plataformas en línea. Esto puede ser beneficioso si estás buscando financiamiento de un grupo diverso de personas.
- **Flexibilidad de recompensas o participación:** Dependiendo del tipo de crowdfunding (recompensa, donación, equidad, deuda, etc.), puedes ofrecer a los participantes recompensas, participación en ganancias o equity en tu empresa, lo que puede ser atractivo para inversores o donantes.
- **Validación y marketing:** El crowdfunding también puede servir como una herramienta de validación para tu proyecto. Si obtienes un fuerte respaldo de la comunidad, esto puede ayudar a generar interés y credibilidad en tu proyecto.

En última instancia, la elección entre un fideicomiso y el crowdfunding dependerá de la naturaleza y los objetivos de tu proyecto o necesidades financieras.

### Como combinar herramientas jurídicas y financieras para desarrollar un proyecto (o varios) con más fuerza, transparencia y alcance.

Pueden **sinergizarse** el **crowdfunding**, los **fideicomisos** y los distintos tipos de **sociedades (SAS, SRL, SA)** de la siguiente forma sugerida:

#### A. Primero, el enfoque general:

Se puede utilizar el **crowdfunding** como la **fuentes de capital inicial o recurrente**, el **fideicomiso** como vehículo de **protección, administración o distribución de fondos**, y las **sociedades** como estructuras operativas para desarrollar el negocio.

#### 1. Crowdfunding + Sociedades (SAS / SRL / SA).

**Crowdfunding** puede canalizar fondos hacia una sociedad ya constituida (SAS, SRL o SA).

Se podría ofrecer participación en utilidades, productos o incluso participación accionaria si haces **equity crowdfunding** (donde legalmente se permita).

Ejemplo:

Crear una SAS con un proyecto de energía renovable → lanzar un crowdfunding para financiar paneles solares → ofrecer retornos a los aportantes según utilidades futuras o beneficios en especie.

#### ¿Qué tipo de sociedad usar?

**SAS:** flexibles, menos carga formal, ideales para startups.

**SRL:** ideal si los socios ya están definidos y hay menos rotación de capital.

**SA:** buena para proyectos grandes o cuando se proyecta levantar mucho capital (y cotizar eventualmente).

#### 2. Fideicomiso + Crowdfunding:



Se podría usar un **fideicomiso como receptor de los fondos del crowdfunding**, para garantizar que serán usados según lo prometido.

Otorga **más transparencia y confianza** a los inversionistas.

El fiduciario (administrador) puede ser una entidad neutral o incluso la sociedad operativa.

Ejemplo:

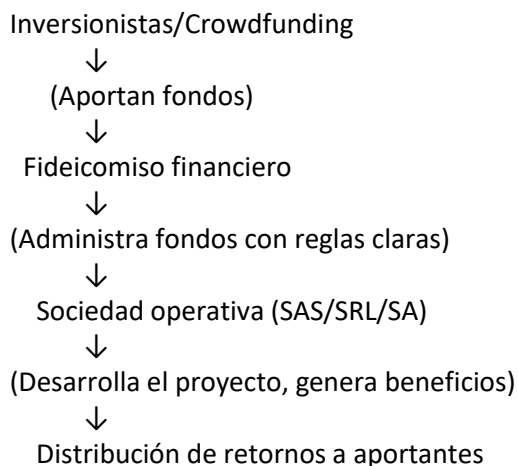
Hacer crowdfunding para construir un edificio → los fondos van a un fideicomiso → se paga a constructores, arquitectos, etc. según cronograma → las utilidades finales se reparten a los aportantes según su inversión.

### 3. Sociedad + Fideicomiso:

Una **sociedad puede ser beneficiaria del fideicomiso**, o incluso el **fiduciante (quien pone los bienes)**.

Por ejemplo, la sociedad podría transferir un terreno al fideicomiso para desarrollar un proyecto inmobiliario financiado vía crowdfunding.

### 4. Estructura de sinergia sugerida:



#### Ventajas de esta sinergia:

- **Legalidad y estructura formal** para manejar dinero ajeno.
- **Transparencia** al usar fideicomisos.
- **Facilidad para escalar** al usar SAS o SA para buscar más inversionistas.
- **Reducción de riesgos legales**, especialmente en proyectos con muchos aportantes o largo plazo.

**Ejemplo aplicado a la realidad:** Proyecto Inmobiliario con Crowdfunding, Fideicomiso y SAS.

**Objetivo:** Desarrollar un edificio de departamentos para venta o alquiler, financiado parcialmente por pequeños inversionistas vía crowdfunding.

#### Estructura recomendada:

##### 1. Creación de la Sociedad Operativa (SAS)

Se crea una **SAS llamada "Edifica Verde SAS"**.

Objeto: desarrollo de proyectos inmobiliarios sostenibles.



Accionistas fundadores: los promotores del proyecto.

La SAS se encargará de:

Contratar arquitectos, constructores, etc.

Vender o alquilar los departamentos.

Administrar el proyecto general.

## 2. Constitución de un Fideicomiso:

Se crea un **fideicomiso** con una entidad fiduciaria (puede ser un banco o una entidad especializada).

**Fiduciante:** "Edifica Verde SAS".

**Fideicomisario:** inversionistas del crowdfunding.

**Objeto del fideicomiso:**

Recibir fondos de los inversionistas.

Administrar pagos para la construcción.

Garantizar que los recursos se usen según plan.

Entregar beneficios o retornos a los aportantes.

## 3. Lanzamiento del Crowdfunding

Se lanza una campaña de crowdfunding (puede ser en una plataforma legalmente habilitada o propia).

Se ofrecen diferentes niveles de inversión:

Desde \$500 USD.

Algunos niveles pueden recibir:

Rentabilidad estimada.

Unidades en preventa.

Beneficios como alquiler garantizado por 2 años.

## 4. Funcionamiento del sistema

[Inversionistas del crowdfunding]

↓ Aportan dinero

[Plataforma de crowdfunding]

↓ Transfiere fondos

[Fideicomiso financiero]

↓ Financia pagos a constructores

[Edifica Verde SAS]

↓ Ejecuta el proyecto

↓ Vende/alquila los departamentos

[Utilidades]

↓

[Se distribuyen a inversionistas según reglas del fideicomiso]

**Beneficios de esta sinergia**

Elemento	Función	Beneficio
<b>Crowdfunding</b>	Levanta capital de muchos pequeños inversores	Permite acceso a financiamiento alternativo
<b>Fideicomiso</b>	Administra y protege los fondos	Transparencia, confianza y seguridad jurídica



<b>Elemento</b>	<b>Función</b>	<b>Beneficio</b>
<b>SAS</b>	Ejecuta y gestiona el proyecto	Agilidad operativa y bajo costo legal
<b>Inversionistas</b>	Aportan desde montos bajos	Participan en un sector tradicionalmente inaccesible

**Consideraciones legales y regulatorias**

- Verificar que el crowdfunding esté regulado (en muchos países ya hay marcos legales).
- Registrar adecuadamente el fideicomiso y definir claramente sus términos.
- Informar a los inversionistas sobre los riesgos.
- La SAS debe tener un gobierno corporativo claro para evitar conflictos de interés.



## CAPÍTULO III - CROWDFUNDING:

### ¿Qué es el crowdfunding?

El crowdfunding, deriva de la unión de dos palabras de la lengua inglesa que significa *crowd*=*multitud* y *funding* = *financiación*, también es conocido como micromecenazgo en el idioma español, que es un método de financiación colectiva en el que se reúnen pequeñas cantidades de dinero de un gran número de personas para financiar un proyecto, causa o iniciativa; generalmente a través de una plataforma en línea.

Entre sus tipos se destacan la financiación colectiva basada en recompensas, acciones, donaciones o préstamos.

### Historia del crowdfunding:

Frente a la necesidad de financiación de proyectos o emprendimientos por un lado y la carencia de alternativas de inversión por el otro; al problema histórico que tiene Argentina con la disponibilidad del crédito bancario para estos destinos, sumado al contexto actual inflacionario en el que las tasas de interés, para ser positivas en términos reales, se le agrega el adicional porcentual que marca el aumento del nivel general de precios, a lo que se suman, en algunas situaciones, ciertos impuestos distorsivos que elevan el Costo Financiero Total. Es por esta situación contextual que me atrae el desafío de encontrar alternativas de financiación que mediante acuerdo con pequeños inversores se pueda pactar u ofrecer una tasa de rendimiento más atractiva para ambas partes en condiciones de equidad para los dos actores, demandante y oferente de fondos, eliminando sobre todo la intermediación.

Uno de los primeros conceptos de unión de partes sin intermediarios financieros comenzó a desarrollarse con el nueva modalidad de "peer-to-peer", comúnmente abreviado como "P2P", que es un término que se utiliza para describir una red o un sistema en el cual dos o más **dispositivos o usuarios** se conectan y comparten recursos o información directamente entre sí, **sin la necesidad de un servidor centralizado o una autoridad intermediaria**. La palabra "peer" significa "par" o "igual", y en el contexto de las redes P2P, se refiere a que todos los dispositivos o usuarios conectados tienen un estatus igual y pueden actuar tanto como proveedores como consumidores de recursos o información. En otras palabras, todos los participantes en la red son iguales en términos de capacidad para compartir y acceder a datos o recursos.

### Objetivos de la Investigación:

#### Objetivo General:

Evaluar la viabilidad del crowdfunding como herramienta de financiación para proyectos específicos, mencionando algunos factores que influyen en el éxito de las campañas de crowdfunding y exponiendo las ventajas y desventajas del crowdfunding frente a otras herramientas diferentes de financiación e inversión. Teniendo en cuenta, las características de los proyectos de crowdfunding más exitosos.

#### Objetivos específicos:

- Comparar la viabilidad del crowdfunding con otras fuentes de financiación.
- Identificar los tipos de proyectos que son más propensos a tener éxito en crowdfunding.



- Mencionar la distribución geográfica de los inversores en crowdfunding.
- Mencionar las características socioeconómicas de los inversores en crowdfunding.
- Explorar las motivaciones de los inversores para participar en campañas de crowdfunding.
- Analizar los riesgos asociados con la inversión en crowdfunding.
- Desarrollar recomendaciones para mejorar la efectividad del crowdfunding.

### ¿Cuáles son los tipos de crowdfunding?

Existen cinco categorías principales de crowdfunding:

- **Donación:** Las personas hacen donaciones sin esperar una recompensa financiera a cambio. Este tipo de crowdfunding es común para causas benéficas, obras artísticas, organizaciones sin fines de lucro o proyectos comunitarios. Los donantes no esperan recibir nada a cambio, excepto la satisfacción de contribuir a una buena causa. Ej: cuando compañía de ayuda humanitaria solicita donaciones sin ofrecer recompensas o participación en beneficios financieros o cuando las personas utilizan el crowdfunding para recaudar fondos para gastos médicos, educación o necesidades personales inmediatas.
- **Recompensa:** Los contribuyentes reciben una recompensa en forma de producto, servicio o experiencia en función del monto que donen. Esto es común en proyectos creativos, como música, películas, libros y videojuegos. Ej: si va subiendo de niveles en un videojuego, se le van bonificando porcentajes de descuento en los próximos a lanzarse.
- **Préstamo:** Los participantes prestan dinero a la iniciativa y se les reembolsa con intereses en un período determinado. Es una forma de financiamiento similar a un préstamo tradicional, pero la plataforma facilita la conexión entre prestatarios y prestamistas. También llamados crowdlending o peer to peer lending.
- **Inversión:** En este tipo, los inversores compran acciones o participaciones en un proyecto o empresa a cambio de un retorno financiero futuro.
- **Royalties:** En lugar de dar una recompensa fija, los mecenas reciben un porcentaje de los ingresos generados por el proyecto financiado. Ej: un cineasta que busca financiamiento para su próxima película ofrece recompensas basadas en los royalties a sus inversiones, que podrían materializarse como porcentaje de ventas en taquilla, en plataformas de streaming, derechos futuros, etc...

### Definición y conceptos clave relacionados con el crowdfunding:

Las redes “peer to peer” (P2P), que significa “colega a colega”, permiten a los usuarios de internet conectarse entre sí y compartir archivos que están en sus ordenadores. También llamado **Financiamiento de igual a igual (P2P Lending)**, es un modelo que implica que las empresas pueden obtener financiamiento de inversionistas individuales en lugar de recurrir a bancos tradicionales a cambio de intereses. Son además, conocidas por su descentralización y su capacidad para distribuir la carga de trabajo de manera equitativa entre los nodos de la red. Algunos ejemplos populares de aplicaciones y sistemas P2P incluyen:

- 1- **Compartir archivos:** Programas como BitTorrent permiten a los usuarios compartir archivos directamente entre sí sin depender de un servidor central. Cada usuario que descarga un archivo también puede contribuir a su distribución al compartir partes del archivo con otros usuarios.
- 2- **Redes de intercambio de criptomonedas:** En las criptomonedas como Bitcoin, las transacciones son validadas por una red de nodos iguales que trabajan en conjunto



para mantener la integridad de la cadena de bloques. No hay una autoridad central que controle las transacciones.

- 3- **Mensajería instantánea:** Algunas aplicaciones de mensajería, como WhatsApp y Signal, utilizan tecnologías P2P para permitir que los usuarios se comuniquen de manera directa y segura.
- 4- **Streaming de contenido:** Plataformas como Popcorn Time han utilizado redes P2P para transmitir películas y programas de televisión de manera descentralizada.
- 5- **Finanzas P2P:** Las finanzas peer-to-peer permiten a las personas prestar y pedir prestado dinero directamente entre sí a través de plataformas en línea, sin la intervención de un banco u otra institución financiera.

La idea principal detrás de las redes P2P es la descentralización y la capacidad de los pares (usuarios o dispositivos) para cooperar directamente, lo que por lo general resulta en una mayor eficiencia, resistencia y, en algunos casos, una mayor privacidad en comparación con los sistemas centralizados.

Más en detalle, las finanzas peer-to-peer (P2P) se refieren a la práctica de prestar dinero o financiar proyectos directamente entre individuos o empresas a través de plataformas en línea que conectan a prestatarios y prestamistas. Este enfoque elimina la intermediación de instituciones financieras tradicionales, como bancos, y permite que las transacciones se realicen directamente entre pares.

A continuación presento una descripción más detallada de cómo funcionan las finanzas P2P:

- 1- **Plataformas P2P:** Existen varias plataformas en línea que facilitan el préstamo P2P. Estas plataformas actúan como intermediarios y proporcionan un espacio donde las personas que desean prestar dinero (inversionistas) pueden conectarse con aquellas que necesitan financiamiento (prestatarios). Ejemplos populares de plataformas P2P incluyen LendingClub, Prosper y Funding Circle.
- 2- **Registro y Evaluación de Solicitudes:** Los prestatarios interesados se registran en la plataforma P2P y presentan sus solicitudes de préstamo. En las mismas, describen la cantidad de dinero que necesitan, el propósito del préstamo y su capacidad de pago. Las plataformas P2P suelen evaluar la solvencia crediticia de los prestatarios a través de análisis de riesgo crediticio.
- 3- **Inversionistas y Selección de Préstamos:** Los inversionistas revisan las solicitudes de préstamo disponibles en la plataforma y seleccionan aquellas en las que desean invertir. Pueden diversificar su inversión prestando pequeñas cantidades a múltiples prestatarios para reducir el riesgo.
- 4- **Fijación de Tasas de Interés:** En muchos casos, las tasas de interés en préstamos P2P son determinadas por el mercado. Los prestatarios compiten por obtener préstamos ofreciendo tasas de interés más bajas, y los inversionistas eligen las solicitudes con tasas que consideren aceptables.
- 5- **Reembolso de Préstamos:** Una vez que se otorgan los préstamos, los prestatarios hacen pagos regulares a la plataforma P2P, que luego distribuye esos pagos a los inversionistas. Los plazos de reembolso y los términos varían según la plataforma y el acuerdo entre las partes involucradas.
- 6- **Riesgos y Beneficios:** Las finanzas P2P ofrecen beneficios tanto a los prestatarios como a los inversionistas. Los prestatarios pueden obtener préstamos a tasas de interés competitivas, a menudo más bajas que las ofrecidas por los bancos tradicionales. Para los inversionistas, puede representar una oportunidad de inversión con tasas de rendimiento potencialmente más altas en comparación con inversiones más tradicionales. Sin embargo, también existen riesgos, como la posibilidad de que los prestatarios incumplan con los pagos.



Es importante tener en cuenta que las regulaciones y la disponibilidad de plataformas P2P pueden variar según el país y la región. Además, el grado de riesgo asociado con las finanzas P2P puede depender de factores como la solvencia crediticia de los prestatarios y la diversificación de la cartera de inversiones de los prestamistas. Por lo tanto, es esencial investigar y comprender completamente cómo funcionan estas plataformas antes de participar en ellas.

En P2P, generalmente hay dos partes involucradas: el prestamista y el prestatario. Los prestamistas proporcionan fondos directamente a los prestatarios, y los prestatarios están obligados a reembolsar los fondos con intereses. Las transacciones involucran préstamos directos o transacciones financieras entre individuos o empresas. Por ejemplo, en las plataformas P2P de préstamos, las personas pueden prestar dinero directamente a otras personas o empresas a cambio de intereses. No hay una expectativa de que los prestamistas se conviertan en propietarios o tengan un interés en el proyecto o empresa que recibe el préstamo. Por lo que, los prestamistas esperan recibir un retorno financiero a través de los intereses generados por los préstamos que otorgan. El objetivo principal es el beneficio financiero. Es una relación deudor-prestamista con un acuerdo de reembolso y tasas de interés definidas.

Definido lo anterior, me propongo profundizar en el modelo de negocio objeto de esta investigación. Algo que ha ganado una amplia significación social es un fenómeno que, sin ser nuevo, por el impulso de la tecnología adquiere un perfil propio en la sociedad contemporánea: el *crowdfunding*. Que en efecto es, sobre todo, una manifestación más de los movimientos sociales de implicación comunitaria y acción colectiva. El término *crowdfunding* se ha generalizado en muchos idiomas para aglutinar fenómenos muy diversos que comparten esencialmente tres características. Primero, la base comunitaria y en masa que permite agrupar esfuerzos, recursos e ideas. Segundo, el objetivo principal pero no único de obtener financiación para un proyecto bajo esquemas jurídicos y económicos muy distintos. Tercero, el empleo de tecnología que permite la interacción e intermediación electrónicas para canalizar las funciones atribuidas a cada modalidad de *crowdfunding*. Por tanto, el término *crowdfunding*, frecuentemente traducido como “financiación en masa o colectiva”, describe un amplio y variado fenómeno consistente en la creación de un entorno (electrónico) para la agrupación de un colectivo, la aportación de ideas, recursos y fondos y la interacción en red dirigidas a apoyar conjuntamente proyectos, esfuerzos e iniciativas de individuos, organizaciones o empresas.

A diferencia del P2P, el crowdfunding o micromecenazgo involucra a un grupo de personas, a menudo numerosos contribuyentes que financian un proyecto en particular. Los proyectos de crowdfunding pueden variar desde iniciativas creativas y artísticas hasta startups comerciales y causas benéficas. Los contribuyentes no están necesariamente relacionados con los creadores del proyecto de manera financiera. El crowdfunding implica la recaudación de fondos para un proyecto, idea o causa específica al permitir que un grupo más amplio de personas contribuya con dinero. Los contribuyentes generalmente no esperan un retorno financiero directo. En su lugar, pueden recibir recompensas no financieras, productos, servicios o, en algunos casos, una participación simbólica en el proyecto financiado. A menudo implica recompensas no financieras para los contribuyentes, como productos, servicios o gratitud simbólica por apoyar un proyecto. Aunque existe una variante llamada "crowdfunding de inversión", donde los inversores esperan un retorno financiero, esto es más parecido a P2P en términos de esperar un beneficio financiero directo. Puede tener diversas estructuras según el tipo de plataforma utilizada. Puede incluir recompensas, donaciones, inversiones o préstamos, según el objetivo del proyecto y las expectativas de los contribuyentes.



En el crowdsourcing de inversión, las personas pueden invertir en proyectos inmobiliarios, startups u otros activos de inversión junto con otros inversores. Esto permite diversificar las inversiones y acceder a oportunidades que de otra manera podrían estar fuera de su alcance.

Otro ejemplo de finanzas colectivas es el **Compartir financiero**, un modelo donde las personas comparten recursos financieros, como automóviles, viviendas o incluso herramientas, a través de plataformas que facilitan la colaboración. Esto puede incluir servicios de uso compartido como Uber y Airbnb.

Las finanzas colectivas pueden ser una forma efectiva de democratizar el acceso a financiamiento y oportunidades de inversión, ya que permiten que las personas y las empresas eviten intermediarios financieros tradicionales y accedan directamente a los mercados de financiamiento y capital. Sin embargo, también plantean desafíos regulatorios y de riesgo, ya que a menudo operan en un entorno menos regulado que las instituciones financieras tradicionales. Por lo tanto, es importante que los participantes comprendan los riesgos y las regulaciones asociadas con las finanzas colectivas antes de participar en ellas.

En general, la inversión en crowdfunding suele carecer de un mercado secundario activo y líquido que permita a los inversores vender sus inversiones antes de que el proyecto termine o madure. Esto significa que, una vez que hayas invertido en un proyecto de crowdfunding, es posible que tengas dificultades para vender tu inversión antes de que el proyecto alcance sus objetivos o antes de que se complete su ciclo.

Las **razones** detrás de la **falta de un mercado secundario** en el crowdfunding son varias:

- 1- **Falta de liquidez:** La mayoría de los proyectos financiados mediante crowdfunding son inversiones a largo plazo, y puede llevar tiempo antes de que el proyecto genere ingresos o se convierta en una inversión exitosa. Esto reduce la demanda de un mercado secundario inmediato.
- 2- **Tamaños de inversión relativamente pequeños:** Las inversiones en proyectos de crowdfunding suelen ser relativamente pequeñas en comparación con las inversiones tradicionales. La falta de grandes sumas de dinero involucradas disminuye el interés en la creación de un mercado secundario.
- 3- **Regulación y cumplimiento:** Las regulaciones financieras y legales pueden complicar la creación de un mercado secundario para inversiones de crowdfunding, ya que existen normativas específicas que rigen este tipo de inversiones.
- 4- **Diversidad de proyectos:** Cada proyecto de crowdfunding es único en términos de riesgo, industria y potencial de retorno. Esto hace que la estandarización y la creación de un mercado secundario sean más difíciles.

A pesar de la falta de un mercado secundario líquido, algunos esfuerzos se han hecho para desarrollar plataformas y mercados secundarios para inversiones de crowdfunding. Sin embargo, estas opciones aún no están ampliamente disponibles ni son comunes en la industria del crowdfunding.

Dada la falta de liquidez en las inversiones de crowdfunding, es importante que los inversores estén dispuestos a mantener sus inversiones hasta que el proyecto alcance su madurez o se cumplan las condiciones de salida establecidas en el contrato de inversión. También es crucial realizar una investigación exhaustiva antes de invertir y comprender los plazos y términos específicos de cada proyecto de crowdfunding en el que participes.

### **Ventajas, Desventajas y Riesgos del crowdfunding:**

A continuación, se presentan algunas de las principales ventajas y desventajas del crowdfunding:



### Ventajas o Utilidad del Crowdfunding para el inversor:

- 1- **Acceso a Financiamiento o Capital:** El crowdfunding proporciona acceso a financiamiento sin depender únicamente de bancos, inversores tradicionales o préstamos. Permite, además, a los creadores de proyectos obtener financiación de una gran cantidad de personas, incluso si no tienen acceso a capital tradicional. Además permite, **Financiar Proyectos Creativos**, en los que muchos artistas, músicos, cineastas y escritores utilizan el crowdfunding para financiar sus proyectos creativos, como películas, álbumes de música, libros y obras de arte. Los patrocinadores pueden recibir recompensas relacionadas con el proyecto, como copias del producto final o agradecimientos en los créditos.
- 2- **Diversidad de Proyectos o Diversificación de Cartera:** Puede utilizarse para financiar una amplia variedad de proyectos, desde startups y empresas emergentes hasta proyectos artísticos, causas sociales y proyectos personales.
- 3- **Facilidad de Uso:** Las plataformas de crowdfunding suelen ser fáciles de usar, lo que permite a los creadores de proyectos lanzar campañas con relativa rapidez.
- 4- **Validación del Mercado o de Ideas:** El crowdfunding puede servir como una forma de validación de mercado. Si un proyecto atrae inversores o contribuyentes, puede indicar interés en el mercado. Puede también ayudar a los creadores de proyectos a validar su idea y determinar si hay un mercado para su producto o servicio.
- 5- **Flexibilidad en los Montos de Inversión:** El crowdfunding permite a los inversores contribuir con montos que se ajusten a su presupuesto. Esto es especialmente atractivo para aquellos que desean comenzar a invertir sin comprometer grandes sumas de dinero. Las plataformas suelen establecer límites mínimos de inversión, lo que permite la participación de una amplia variedad de inversores.
- 6- **Lanzar Startups y Empresas Nuevas o apoyo a proyectos innovadores:** Las nuevas empresas y las emergentes pueden utilizar el crowdfunding como una forma de obtener capital inicial para financiar su crecimiento y desarrollo. Los inversores pueden recibir acciones o participaciones en la empresa a cambio de su inversión. Muchos inversores valoran no solo el retorno financiero, sino también la posibilidad de contribuir al desarrollo de iniciativas que consideran valiosas o innovadoras.
- 7- **Construcción de Comunidad y Participación:** El crowdfunding puede ayudar a los creadores de proyectos a construir una comunidad de seguidores y defensores de su proyecto. Fomenta la participación y la colaboración entre creadores y sus seguidores.
- 8- **Apoyar Causas Benéficas y Sociales:** Las organizaciones sin fines de lucro por lo general recurren al crowdfunding para recaudar fondos destinados a causas benéficas y proyectos de impacto social. Los donantes pueden contribuir para apoyar una causa en la que creen, sin esperar un retorno financiero directo, como proyectos culturales, festivales, museos y eventos artísticos.
- 9- **Potencial para Atraer Inversionistas Posteriores:** Una campaña exitosa de crowdfunding puede atraer la atención de inversores tradicionales o capital de riesgo para futuras rondas de financiamiento.
- 10- **Incentivos Fiscales:** En algunos casos, los inversores pueden beneficiarse de incentivos fiscales al participar en crowdfunding, especialmente en modelos de equity crowdfunding. Esto puede incluir reducciones en impuestos sobre ganancias de capital o créditos fiscales, dependiendo de la legislación local.
- 11- **Reducción de Riesgos Financieros:** Al utilizar crowdfunding, los emprendedores pueden evitar el endeudamiento y los intereses asociados con los préstamos bancarios. Esto reduce el riesgo financiero, ya que no tienen que comprometer su patrimonio personal o empresarial para obtener financiamiento. Además, el capital



recaudado a través de crowdfunding no requiere reembolsos, lo que puede aliviar la presión financiera en las etapas iniciales del negocio.

- 12- **Promoción y Marketing:** Lanzar una campaña de crowdfunding también actúa como una estrategia de marketing. Los emprendedores deben comunicar su visión y propuesta de valor de manera efectiva para atraer a los inversores. Esto no solo ayuda a recaudar fondos, sino que también aumenta la visibilidad del proyecto y puede generar interés en medios de comunicación y redes sociales.
- 13- **Acceso a Capital Alternativo:** El crowdfunding permite a los emprendedores acceder a capital sin depender de instituciones financieras tradicionales, como bancos o inversores de capital riesgo. Esto es especialmente útil para startups y pequeñas empresas que pueden no tener un historial crediticio sólido o garantías suficientes para obtener préstamos convencionales.
- 14- **Oportunidades de Aprendizaje:** El proceso de preparar una campaña de crowdfunding obliga a los emprendedores a investigar y comprender su mercado, definir su propuesta de valor y desarrollar un plan de negocio sólido. Esta experiencia puede ser invaluable y preparar a los emprendedores para el éxito a largo plazo.

#### Desventajas del Crowdfunding:

- 1- **Competencia Intensa:** Hay una gran cantidad de proyectos compitiendo por la atención de los aportantes. Los creadores de proyectos deben diferenciarse de la competencia para tener éxito. Hay muchas campañas de crowdfunding en línea, lo que puede dificultar destacar y atraer a contribuyentes.
- 2- **Exigencia de Marketing:** Los creadores de proyectos deben invertir tiempo y esfuerzo en marketing y promoción para que sus campañas sean exitosas.
- 3- **Comisiones, costos y tarifas:** Las plataformas de crowdfunding a menudo cobran comisiones y tarifas por el uso de sus servicios, lo que puede reducir el monto total recaudado.
- 4- **Responsabilidad con los Contribuyentes:** Los creadores de proyectos tienen una responsabilidad con sus contribuyentes y deben cumplir con las promesas hechas en sus campañas.
- 5- **Riesgo de Fracaso:** No hay garantía de que una campaña de crowdfunding tenga éxito. Los creadores de proyectos deben invertir tiempo y esfuerzo en promocionar su campaña para alcanzar su meta de financiación. Si un proyecto no alcanza su objetivo de financiamiento, los fondos prometidos generalmente no se recogen.
- 6- **Divulgación de Información:** En algunas plataformas, los creadores de proyectos deben divulgar información sobre sus proyectos, lo que puede exponer detalles comerciales sensibles.
- 7- **Presión para el Éxito:** Existe una presión para que las campañas de crowdfunding sean exitosas y cumplan con sus objetivos de financiamiento, lo que puede ser estresante para los creadores.

#### **Riesgos**

Invertir en crowdfunding puede ser una forma emocionante de financiar proyectos y empresas, pero también conlleva ciertos riesgos. Es importante estar al tanto de ellos antes de tomar decisiones de inversión. A continuación, se enumeran algunos de los riesgos más comunes asociados con la inversión en crowdfunding:

- 1- **Pérdida de inversión:** Uno de los riesgos más evidentes es que el proyecto o la empresa financiados a través del crowdfunding no tengan éxito. En caso de fracaso, es posible que los inversores pierdan parte o la totalidad de su inversión.



- 2- **Falta de liquidez:** La inversión en crowdfunding suele ser a largo plazo, y es posible que no haya un mercado secundario activo para vender tus inversiones si deseas recuperar tu dinero antes de que el proyecto alcance sus objetivos o madure.
- 3- **Falta de información:** Los proyectos y las empresas que utilizan el crowdfunding pueden tener información limitada disponible para los inversores. Esto hace que la evaluación de la inversión sea más difícil y aumenta la posibilidad de tomar decisiones basadas en información incompleta o sesgada.
- 4- **Fraude y mala conducta:** Existe el riesgo de que algunas ofertas de crowdfunding sean fraudulentas o involucren mala conducta por parte de los emisores. Es importante investigar cuidadosamente las ofertas y las plataformas de crowdfunding antes de invertir y verificar la legitimidad del proyecto.
- 5- **Falta de diversificación:** Invertir en un solo proyecto de crowdfunding puede ser riesgoso. La falta de diversificación aumenta la exposición a riesgos específicos de ese proyecto. Los inversores deben considerar diversificar sus inversiones en diferentes proyectos o empresas para mitigar el riesgo.
- 6- **Riesgo de mercado y económico:** Las condiciones económicas y de mercado pueden tener un impacto significativo en el éxito de un proyecto o una empresa. Los cambios en la economía o en la industria pueden afectar negativamente el rendimiento de la inversión. Por esta razón las inversiones se hacen en moneda dura como dólar o euro.
- 7- **Problemas legales y regulatorios:** Las regulaciones de crowdfunding pueden variar según la jurisdicción y pueden cambiar con el tiempo. Los inversores deben estar al tanto de las leyes y regulaciones aplicables en su área y asegurarse de cumplirlas.
- 8- **Dificultades de salida:** Si un proyecto o una empresa tiene éxito, es posible que los inversores enfrenten desafíos para salir de su inversión, como falta de liquidez o restricciones contractuales.
- 9- **Riesgo de falta de ejecución:** Incluso si un proyecto o empresa tiene una idea prometedora, la ejecución deficiente por parte del equipo de gestión puede llevar al fracaso. Es importante evaluar la experiencia y la capacidad del equipo detrás del proyecto. Por ello es muy importante la combinación con un fideicomiso, por ejemplo.
- 10- **Cambios en los términos de la inversión:** A veces, los términos de la inversión pueden cambiar durante el proceso de crowdfunding, lo que puede afectar la rentabilidad y las condiciones de la inversión.

Es esencial que los inversores realicen una investigación exhaustiva antes de invertir en crowdfunding, que comprendan los riesgos asociados y estén dispuestos a asumirlos. Además, diversificar las inversiones y consultar con asesores financieros o legales pueden ayudar a gestionar algunos de estos riesgos.

En resumen, el crowdfunding es una herramienta poderosa para financiar una variedad de proyectos, pero también presenta desafíos, como la competencia, los costos y las expectativas de los contribuyentes. La elección de utilizar el crowdfunding dependerá de los objetivos y las circunstancias específicas del proyecto o empresa en cuestión.

### **Del crowdfunding al crowdinvesting**

La evolución del crowdfunding hizo que las plataformas de financiamiento colectivo se adapten a cada necesidad. Hoy crowdinvesting se convirtió en el modelo de financiación colectiva para negocios donde la participación a través de capitales brinda una rentabilidad a mediano plazo o largo plazo.



El crowdfinancing es la manera para que inversores puedan minimizar su riesgo ya que, los proyectos disponibles para inversión, ya están en marcha, es decir, son proyectos ya financiados y en manos de más de una persona. Permite a microinversores tener participaciones definidas por las ganancias de un proyecto ya financiado. Es un modelo que diversifica la cartera de inversión al poder invertir pequeñas cantidades de dinero en diferentes proyectos con distintos plazos y rentabilidades.

### ¿Qué es el crowdlending?

El crowdlending, también conocido como préstamo entre particulares o financiación colectiva de préstamos, es un método de financiación alternativa en el que **un grupo de inversores presta dinero a empresas o particulares a través de una plataforma online.**

**En otras palabras, se trata de una forma de desintermediación financiera,** donde los inversores prestan dinero directamente a los prestatarios, sin necesidad de pasar por un banco tradicional.

#### **Funcionamiento:**

**El prestatario presenta su solicitud de préstamo en una plataforma de crowdlending.** La solicitud debe incluir información sobre el proyecto o la necesidad para la que se solicita el préstamo, la cantidad de dinero que se necesita, el plazo de devolución y el tipo de interés que se ofrece.

**Los inversores analizan la solicitud y deciden si quieren invertir en ella.** Los inversores pueden invertir pequeñas cantidades de dinero en diferentes préstamos, lo que diversifica su riesgo.

**Si la solicitud de préstamo alcanza su objetivo de financiación, el prestatario recibe el dinero. El prestatario devuelve el préstamo a los inversores, junto con los intereses, en el plazo acordado.**

#### **Ventajas del crowdlending:**

##### **Para los prestatarios:**

1. **Acceso a financiación alternativa:** El crowdlending puede ser una buena opción para las empresas o particulares que no tienen acceso a financiación bancaria.
2. **Tipos de interés más bajos:** Los tipos de interés del crowdlending suelen ser más bajos que los de los bancos tradicionales.
3. **Proceso más rápido y sencillo:** El proceso de solicitud de un préstamo de crowdlending suele ser más rápido y sencillo que el de un banco tradicional.

##### **Para los inversores:**

1. **Oportunidad de obtener una rentabilidad atractiva:** Los inversores pueden obtener una rentabilidad atractiva por su inversión en préstamos de crowdlending.
2. **Diversificación del riesgo:** Los inversores pueden diversificar su riesgo invirtiendo en diferentes préstamos.
3. **Inversión social:** Algunos inversores pueden elegir invertir en préstamos de crowdlending con un impacto social positivo.

#### **Desventajas del crowdlending:**

1. **Riesgo de impago:** Existe el riesgo de que el prestatario no devuelva el préstamo.
2. **Falta de regulación:** El crowdlending es un mercado relativamente nuevo y todavía no está completamente regulado en algunos países.
3. **Plataformas no confiables:** No todas las plataformas de crowdlending son confiables, por lo que es importante elegir una plataforma con una buena reputación.



**DIFERENCIAS PRINCIPALES ENTRE CROWDLENDING Y CROWDINVESTING**

<b>Característica</b>	<b>Crowdlending</b>	<b>Crowdinvesting</b>
<b>Qué es</b>	Préstamo colectivo. El inversor presta dinero al proyecto o empresa.	Inversión colectiva. El inversor compra una parte del proyecto o empresa.
<b>Relación jurídica</b>	Relación <b>acreedor–deudor</b> .	Relación <b>accionista o socio</b> .
<b>Retorno esperado</b>	<b>Interés fijo</b> o variable, pactado previamente.	<b>Participación en utilidades</b> , dividendos, o valorización de acciones.
<b>Plazo</b>	Plazo determinado: 6, 12, 24 meses, etc.	Plazo <b>indefinido o largo</b> (depende del éxito de la empresa).
<b>Riesgo</b>	Medio–bajo. Si el proyecto no paga, pierdes. Pero el modelo suele ser más predecible.	Alto. Depende del crecimiento del negocio. Podés ganar mucho o perder todo.
<b>Liquidez</b>	Normalmente <b>no hay liquidez</b> hasta el vencimiento.	Tampoco suele haber liquidez salvo que se venda la empresa o haya recompra.
<b>Ejemplo de plataformas</b>	LendingClub, Mintos, October.	Crowdcube, Seedrs, StartEngine.

**Crowdfunding inmobiliario**

Por su parte, de acuerdo a especialistas del mercado, la modalidad de crowdfunding inmobiliario enfrentará varios retos, entre ellos, la **adopción de nuevas tecnologías**. En este marco, el **open banking** se convierte en una herramienta eficaz para las empresas del sector. Se trata de la gestión de datos bancarios no centralizados, los cuales pueden intercambiarse entre compañías financieras. Así, dotará de mayor seguridad a las organizaciones, dado que tendrán la tranquilidad al conocer a sus inversores con profundidad.

Otra de las tendencias que viene pisando fuerte es el **conversational banking**. Se trata de aplicaciones de mensajería respaldadas por inteligencia artificial conversacional, cuyo uso impactará en la experiencia de los clientes, mejorando el servicio. En tanto, cada vez cobran mayor peso las herramientas de **RegTech** (Regulatory Technology, tecnología aplicada al cumplimiento normativo, que define a aquellas empresas de base tecnológica que crean soluciones dirigidas a cumplir y adaptarse a los requerimientos regulatorios de cada sector), orientadas a ayudar a las entidades financieras a cumplir y agilizar procesos legales. Esta tecnología, basada en big data, inteligencia artificial y machine learning, apoyará los procesos para acelerar trámites. Otro punto a destacar es la Automatización Robótica de Procesos (ARP). Cada vez más, las fintech deben aplicar sistemas de software para incrementar la eficiencia en la atención, en los procesos y disminuir tiempos perdidos.

**Crowdfunding para inversiones inmobiliarias:**

- .1. **Crowdfunding inmobiliario renta final:** inversiones que se realizan en moneda local con un retorno de inversión a corto y mediano plazo en dólares.
- .2. **Crowdfunding renta alquiler:** inversiones que también se realizan en moneda local pero el retorno es mensual y en dólares.



- .3. **Acuerdo fijo inmobiliario:** inversiones que se realizan en moneda local, el retorno también es en moneda local y al momento de realizar la inversión ya se conoce la tasa anual que se recibirá.
- .4. **Crowdfunding liquidez garantizada:** inversiones que se realizan en moneda local con retorno en dólares pero con una tasa asegurada y el beneficio de tener el dinero disponible cuando se necesite.

Una alternativa innovadora que se comienza a desarrollar para suplir el riesgo de liquidez es:

**Tokenización inmobiliaria:**

El proceso de tokenización comienza con la creación de una entidad legal que posee la propiedad inmobiliaria. Esta entidad emite cierta cantidad de tokens -como si fueran acciones de una sociedad- en una plataforma de blockchain, cada uno de los cuales representa una parte de la propiedad en cuestión. Los inversores pueden comprar y vender estos tokens a través de la plataforma establecida por la compañía emisora de los tokens, y reciben una participación proporcional en los ingresos de la propiedad, lo que les permite obtener una ganancia financiera sin tener que poseer la propiedad física íntegra.

La tokenización inmobiliaria tiene el potencial de mejorar drásticamente la forma en que funciona la industria inmobiliaria. Al tokenizar un inmueble, los propietarios podrán acceder a una base mucho más amplia de inversores minoristas, al ser más accesible para ellos, quienes de otra manera no tendrían el capital para invertir en una propiedad completa. La inversión fraccionada permite a los inversores comprar una parte de una propiedad, lo que reduce la “fricción” de entrada y el riesgo en la inversión.

La tokenización inmobiliaria también puede mejorar la **transparencia y la eficiencia** en la industria inmobiliaria al usar tecnología blockchain para registrar todos los detalles de una propiedad y su historial de transacciones en un registro digital descentralizado, seguro e inmutable. Esto reduce el riesgo de fraude y garantiza que toda la información relevante esté disponible de forma pública para los inversores y potenciales particulares interesados en invertir en el inmueble. De esta forma también se **garantiza la seguridad** de la propiedad y reduce el riesgo de pérdida, daño o deterioro de documentos importantes.

La tokenización permitiría una **mayor liquidez** en el mercado inmobiliario dado que actualmente es altamente ilíquido, por tanto suele ser difícil vender una propiedad en un momento determinado. Sin embargo, la tokenización de las propiedades podría permitir a los inversores comprar y vender fácilmente sus tokens en cualquier momento, lo que aumentaría la liquidez del mercado.

Gracias a la tokenización también se puede llegar a tener un portfolio diversificado de inversiones inmobiliarias de forma más estratégica y en diferentes ubicaciones, para inversores minoristas supone un nuevo mercado y vías de ingresos que antes no existían.

Además, esta metodología es mucho más reactiva a tendencias y “modas” en el mercado – *Caso hipotético: “Portugal anuncia su plan de llevar a cabo los festivales de música más grandes de Europa en el Algarve (Costa sur de Portugal) durante los siguientes 5 años”*. En ese caso, aquellas personas que tengan diversas inversiones en otras localizaciones geográficas, podrán de forma reactiva, venderlas y traspasar la inversión a propiedades inmobiliarias en el Algarve, en preparación al inflow de turismo que supondrá. Esta flexibilidad y frecuencia de transacciones aumenta la liquidez del mercado e inyecta dinero nuevo en el sector inmobiliario de forma muy orgánica.

La tokenización inmobiliaria está en expansión, especialmente en mercados como el argentino, donde se están desarrollando plataformas específicas para facilitar este tipo de inversiones.

Uno de los problemas que tiene el sector inmobiliario es la ‘falta de escalabilidad’ en cuanto a expansión de negocio internacional, es decir, los inversores de un país determinado serán más propensos a invertir en propiedades inmobiliarias de su país. El sector inmobiliario tradicional



requiere una inversión singular tan grande que resulta complicado abrir mercado más allá del territorio nacional ya que los inversores se sienten obligados a visitar la propiedad repetidas veces para asegurarse además de tener que gestionar contratos y documentos durante meses. Sin embargo, la tokenización y el bajo costo de entrada abren la posibilidad de invertir en activos inmobiliarios de forma **internacional**; mejoras que previamente no podrían haber sucedido debido a barreras geográficas, financieras y legales.

Permite **reducir costos** operacionales considerablemente, dado que se elimina la necesidad de contratos físicos, escrituras de propiedad y otros documentos legales para gestionar el trámite y traspaso de propiedad reduciendo los costos legales y administrativos.

#### Proceso de Tokenización:

- **Selección de la Propiedad:** Se elige un inmueble específico para ser tokenizado.
- **Evaluación del Inmueble:** Se realiza una valoración para determinar el valor total de la propiedad y cuántos tokens se emitirán. Ejemplo, departamento valorado en \$100,000 podría dividirse en 100 tokens, cada uno representando un 1% de la propiedad.
- **Emisión de Tokens:** Los tokens se crean en una plataforma blockchain, como Ethereum, y representan derechos de propiedad sobre la fracción del inmueble.
- **Oferta Inicial:** Los tokens se ponen a disposición de los inversores a través de una oferta inicial, donde cada token se vende a un precio determinado.
- **Registro y Negociación:** Los tokens se registran en la blockchain, lo que permite su negociación y transferencia entre usuarios, facilitando la liquidez del activo.
- **Distribución de Rendimientos:** Los inversores reciben ingresos proporcionales a su participación en la propiedad, como los alquileres generados, lo que proporciona un flujo de ingresos pasivo.

#### Beneficios de la Tokenización:

- **Accesibilidad:** Permite a los inversores participar en el mercado inmobiliario con montos bajos, a partir de U\$D100 o U\$D500, democratizando el acceso a inversiones que tradicionalmente requerían capital significativo.
- **Liquidez:** Facilita la compra y venta de participaciones en propiedades, aumentando la liquidez en un mercado típicamente ilíquido.
- **Transparencia y Seguridad:** La tecnología blockchain asegura que todas las transacciones sean seguras y transparentes, lo que reduce el riesgo de fraude y mejora la confianza entre los inversores.
- **Diversificación:** Los inversores pueden diversificar sus portafolios adquiriendo fracciones de múltiples propiedades en lugar de invertir en un solo inmueble.

Algunas empresas ya especializadas en tokenización inmobiliaria son: **HauxT**, **Vave.io**, **RealT**, **Polymath**, **Elevated Returns** entre otras.

Es importante recalcar que la tokenización inmobiliaria también presenta algunos desafíos. En primer lugar, su regulación es un área aún en desarrollo y puede variar significativamente de un país a otro. Los inversores deben asegurarse de cumplir con las regulaciones aplicables y ser conscientes de los riesgos asociados con la inversión en tokens inmobiliarios. En segundo lugar, se encuentra en una etapa temprana de desarrollo y adopción, por lo cual los inversores deben tener cuidado al elegir una plataforma de tokenización inmobiliaria y asegurarse que la misma esté respaldada por una empresa confiable y establecida. Con la regulación adecuada, esta tecnología emergente tiene el potencial de transformar la forma en que se invierte en propiedades inmobiliarias para siempre.



ARTÍCULOS:

- 1- Se hacen llamar el "Amazon inmobiliario" y en dos semanas lograron la reserva del 50% de una propiedad tokenizada en EE.UU.  
<https://www.forbesargentina.com/negocios/se-hacen-llamar-amazon-inmobiliario-dos-semanas-lograron-reserva-50-una-propiedad-tokenizada-eeuu-n22669>
- 2- Esta empresa Simplestate.com pretende revolucionar el mercado del crowdfunding basando su operatoria en la cryptomoneda USDT que es precisamente la mas estable por tener convertibilidad de su valor al dólar estadounidense.  
<https://www.forbesargentina.com/innovacion/quieren-revolucionar-crowdfunding-inmobiliario-apoyandose-crypto-quienes-son-proponen-n21324>  
<https://www.forbesargentina.com/negocios/esta-startup-argentina-llega-miami-quiere-revolucionar-inversiones-inmobiliarias-mediante-crowdfunding-n18780>  
<https://www.forbesargentina.com/money/llego-hot-invest-hot-sale-ganancias-dolares-ofertas-expiran-n16601>  
<https://www.forbesargentina.com/money/las-tendencias-marcaran-crowdfunding-ano-n12706>  
<https://www.forbesargentina.com/negocios/democratizaron-inversion-inmobiliaria-crearon-una-plataforma-invertir-pesos-ganar-dolares-n7392>
- 3- Sofía Gancedo, cofundadora de Bricksave.com, explica que su objetivo en la creación de la plataforma es permitir que compatriotas desde Argentina puedan invertir en condominio con otros oferentes para adquirir entre varias propiedades en EE.UU. con el doble propósito de ganar con la plusvalía por un lado y la renta locativa por el otro.  
<https://www.forbesargentina.com/money/como-invertir-argentina-inmuebles-estados-unidos-obtener-ingresos-dolares-n14515>  
<https://www.forbesargentina.com/innovacion/es-argentina-creo-una-plataforma-crowdfunding-inmobiliario-llego-us-25-millones-invertidos-n26275>  
<https://www.forbesargentina.com/money/radiografia-asi-perfil-mujer-argentina-invierte-real-estate-n13568>  
<https://www.forbesargentina.com/negocios/crowdfunding-inclusivo-invertir-real-estate-ya-entendidos-n4104>  
<https://www.forbesargentina.com/money/real-estate-como-obtener-buen-retorno-10-mil-inversion-n9033>  
<https://www.cronista.com/crowdfunding-inmobiliario/>

## 11- Descripción de las principales plataformas de crowdfunding.

**Kickstarter:** Es una plataforma de crowdfunding que se centra en proyectos creativos, permitiendo a artistas, diseñadores, músicos y otros creadores obtener financiamiento para llevar a cabo sus ideas. Fundada en 2009 y con sede en Brooklyn, Nueva York, Kickstarter ha financiado miles de proyectos en diversas categorías, como tecnología, juegos, arte, música, cine y publicaciones.

**Características Principales:**

**Modelo "Todo o Nada":** Los creadores deben establecer un objetivo de financiamiento y solo reciben los fondos si alcanzan ese objetivo dentro de un plazo determinado. Si no logran el monto requerido, los patrocinadores no son cobrados.

**Recompensas para Patrocinadores:** A cambio de su apoyo financiero, los patrocinadores reciben recompensas que pueden variar desde agradecimientos hasta productos exclusivos o experiencias relacionadas con el proyecto.



**Diversidad de Proyectos:** Kickstarter alberga una amplia gama de proyectos, desde gadgets tecnológicos hasta juegos de mesa y obras de arte, lo que permite a los creadores presentar sus ideas a una audiencia global.

**Comunidad Activa:** La plataforma fomenta la creación de comunidades en torno a los proyectos, donde los patrocinadores pueden interactuar y apoyar a los creadores, lo que a menudo resulta en un efecto de "bola de nieve" que ayuda a aumentar la visibilidad y el financiamiento de las campañas.

#### **Impacto y Alcance**

Desde su lanzamiento, Kickstarter ha sido responsable de la financiación de más de 50,000 proyectos, con millones de usuarios apoyando iniciativas creativas alrededor del mundo. La plataforma ha permitido que muchos proyectos innovadores y artísticos vean la luz, contribuyendo a la economía creativa y ofreciendo a los creadores una alternativa a las formas tradicionales de financiamiento, como préstamos o inversores. En resumen, Kickstarter no solo actúa como un medio para recaudar fondos, sino que también crea un ecosistema donde la creatividad y la comunidad se entrelazan, permitiendo que las ideas se conviertan en realidad.

**Indiegogo:** Es una plataforma de crowdfunding que permite a creadores, emprendedores y organizaciones recaudar fondos para una amplia variedad de proyectos, desde productos innovadores hasta causas personales. Lanzada en 2008, Indiegogo se ha convertido en una de las plataformas más populares en el ámbito del financiamiento colectivo, con más de 9 millones de usuarios en 235 países.

#### **Características Principales**

**Flexibilidad en el Financiamiento:** A diferencia de otras plataformas como Kickstarter, Indiegogo ofrece la opción de financiamiento flexible, lo que permite a los creadores quedarse con los fondos recaudados incluso si no alcanzan su objetivo de financiamiento. Esto brinda mayor libertad a los emprendedores para implementar sus proyectos.

**Diversidad de Proyectos:** Indiegogo apoya una amplia gama de iniciativas, desde tecnología y diseño hasta cine y música. Esto permite a los creadores presentar sus ideas a una audiencia global interesada en diferentes tipos de proyectos.

**Recompensas para Patrocinadores:** Los creadores pueden ofrecer incentivos a los patrocinadores, que van desde agradecimientos hasta productos exclusivos, lo que ayuda a motivar a las personas a contribuir a las campañas.

**Comunidad Activa:** La plataforma fomenta la interacción entre creadores y patrocinadores, creando una comunidad que apoya el desarrollo de proyectos. Esto no solo ayuda a financiar las iniciativas, sino que también permite a los creadores recibir retroalimentación valiosa.

#### **Ventajas y Desafíos**

Indiegogo democratiza el proceso de financiamiento, permitiendo que cualquiera presente un proyecto. Esto ha facilitado que muchos proyectos innovadores y creativos obtengan la financiación necesaria para desarrollarse. Sin embargo, los creadores deben tener en cuenta que la competencia es alta y que la calidad de la presentación de su campaña es crucial para atraer patrocinadores. Además, Indiegogo cobra tarifas que oscilan entre el 5% y el 8% por el uso de la plataforma, así como un costo adicional de aproximadamente el 3% más 25 centavos por cada donación. Esto es importante para que los creadores planifiquen adecuadamente su presupuesto. En resumen, Indiegogo se presenta como una herramienta poderosa para aquellos que buscan financiación colectiva, ofreciendo flexibilidad y una amplia audiencia, aunque también requiere una planificación cuidadosa y una presentación atractiva para tener éxito. Es similar a Kickstarter, pero con más flexibilidad en las opciones de financiación.



**GoFundMe:** Es una de las plataformas de crowdfunding más populares y confiables a nivel mundial. Fundada en 2010, GoFundMe se ha convertido en el líder del sector, con más de \$10 mil millones recaudados a través de millones de campañas.

#### **Características Clave de GoFundMe**

**Fácil de Usar:** GoFundMe ofrece una interfaz intuitiva que permite a los usuarios crear campañas de recaudación de fondos en cuestión de minutos, sin necesidad de experiencia previa.

**Sin Comisiones Iniciales:** A diferencia de otras plataformas, GoFundMe no cobra tarifas a los organizadores de campañas, lo que significa que el 100% de las donaciones van directamente a la causa.

**Comunidad Global:** La plataforma atrae a millones de donantes de todo el mundo, brindando a los creadores de campañas acceso a una audiencia global interesada en apoyar diversas causas.

**Garantía para Donantes:** GoFundMe ofrece la primera y única garantía para donantes del sector, lo que les da tranquilidad al contribuir a las campañas.

**Soporte Excepcional:** La plataforma cuenta con un equipo dedicado de Especialistas de Atención al Cliente que brindan asistencia las 24 horas del día, los 7 días de la semana.

#### **Tipos de Campañas Populares**

GoFundMe acoge una amplia variedad de campañas, incluyendo:

Emergencias médicas y gastos relacionados con la salud

Funerales y homenajes in memoriam

Causas benéficas y organizaciones sin fines de lucro

Proyectos creativos y empresariales

Necesidades personales y comunitarias

En resumen, GoFundMe se destaca por su facilidad de uso, ausencia de comisiones iniciales, comunidad global de donantes y excepcional servicio al cliente, lo que la convierte en una opción atractiva para aquellos que buscan recaudar fondos para una amplia gama de causas y proyectos.

**Crowdrise:** Es una plataforma de crowdfunding enfocada en la recaudación de fondos para causas benéficas y proyectos sociales. Originalmente lanzada en 2010, Crowdrise se ha consolidado como una herramienta valiosa para individuos y organizaciones sin fines de lucro que buscan financiar iniciativas que marcan la diferencia en sus comunidades.

#### **Características Principales**

**Interfaz Intuitiva:** Crowdrise ofrece una plataforma fácil de usar, permitiendo a los usuarios crear y gestionar campañas de recaudación de fondos en pocos minutos. La personalización de las páginas de campaña es sencilla, lo que permite a los creadores contar su historia y atraer donantes de manera efectiva.

**Herramientas de Participación:** La plataforma incluye diversas funciones para maximizar el impacto de las campañas, como integración con redes sociales, herramientas de marketing por correo electrónico, y opciones para realizar desafíos de recaudación y competencias. Esto fomenta un sentido de comunidad y colaboración entre los donantes.

**Opciones de Pago Seguras:** Crowdrise permite aceptar donaciones a través de múltiples métodos de pago, incluyendo tarjetas de crédito, débito y PayPal, garantizando un proceso de donación seguro y conveniente para los patrocinadores.

**Enfoque en Causas Sociales:** A diferencia de otras plataformas que abarcan una variedad de proyectos, Crowdrise se especializa en causas benéficas, lo que la convierte en una opción preferida para quienes buscan apoyo para iniciativas de impacto social.

#### **Beneficios y Alcance**



Crowdrise, que ahora es parte de GoFundMe, ha facilitado la recaudación de millones de dólares para diversas causas, desde emergencias médicas hasta proyectos comunitarios. Su enfoque en la gamificación y el intercambio social ayuda a los usuarios a alcanzar una audiencia más amplia y a involucrar a más donantes. En resumen, Crowdrise se presenta como una plataforma robusta y eficaz para la recaudación de fondos, especialmente para aquellos que buscan marcar una diferencia en sus comunidades a través de causas benéficas. Su combinación de facilidad de uso, herramientas de participación y enfoque en el impacto social la convierte en una opción destacada en el ámbito del crowdfunding.

#### **Plataformas de crowdlending en Argentina:**

##### **Afirme Crowdfunding.**

**Crowdium:** Es la primera plataforma de crowdfunding inmobiliario de América Latina, fundada en 2015. Permite a inversores participar en proyectos de desarrollo de edificios, countries y complejos turísticos con un capital inicial bajo, obteniendo retornos estimados del 10% anual en dólares.

##### **Características Clave**

**Plataforma 100% transaccional:** Los inversores pueden registrarse, abrir una cuenta, subir documentación, transferir fondos y recibir certificados digitales de participación de manera completamente online.

**Análisis exhaustivo de proyectos:** Crowdium selecciona cuidadosamente los mejores proyectos inmobiliarios entre cientos de opciones en Latinoamérica.

**Poder de compra mayorista:** Al reunir el capital de múltiples inversores, Crowdium puede adquirir propiedades a precios más bajos, generando retornos superiores.

**Diversificación y bajo riesgo:** Los inversores pueden distribuir su capital entre varios proyectos para reducir el riesgo.

**Resistencia a la inflación:** Las inversiones están valuadas en dólares, ofreciendo protección contra la devaluación.

##### **Beneficios para Inversores**

**Acceso a oportunidades inmobiliarias** con un capital inicial de solo \$100,000 pesos argentinos.

**Rentabilidad estimada del 10% anual en dólares,** gracias al poder de compra mayorista de Crowdium.

**Inversiones respaldadas por activos reales,** ofreciendo estabilidad y refugio de valor.

**Plataforma segura y regulada** por la Comisión Nacional de Valores de Argentina.

En resumen, Crowdium democratiza las inversiones inmobiliarias al permitir que cualquier persona participe en proyectos de calidad con un capital accesible y una rentabilidad estimada atractiva en dólares. Su modelo 100% online y enfoque en la selección de mejores proyectos la posicionan como líder en el crowdfunding inmobiliario de la región.

**Prestamista:** Es una plataforma de crowdfunding especializada en el modelo de **crowdlending**, que permite a individuos y empresas obtener financiamiento a través de préstamos otorgados por un grupo de inversores. Este enfoque ofrece una alternativa a los métodos tradicionales de financiamiento, como los préstamos bancarios, facilitando el acceso a capital para proyectos y emprendimientos.

##### **Características Principales**

**Modelo de Crowdlending:** A diferencia de otras formas de crowdfunding donde los inversores no esperan un retorno, en Prestamista los inversores prestan dinero a cambio de un interés acordado. Esto crea una relación directa entre prestatarios e inversores.

**Acceso a Financiamiento:** La plataforma permite a los prestatarios presentar sus proyectos y necesidades de financiamiento, estableciendo el monto requerido y el plazo para la devolución



del préstamo. Los inversores pueden revisar estas propuestas y decidir en cuáles desean invertir.

**Diversificación de Inversiones:** Los inversores tienen la oportunidad de diversificar su cartera al prestar pequeñas cantidades a múltiples prestatarios, lo que ayuda a mitigar el riesgo asociado con la inversión.

**Evaluación de Proyectos:** Prestamista lleva a cabo un análisis exhaustivo de los proyectos que se presentan, evaluando la viabilidad y la capacidad de retorno del préstamo, lo que contribuye a reducir la tasa de morosidad.

#### **Beneficios para Usuarios**

**Para Prestatarios:** Ofrece una alternativa rápida y menos burocrática para obtener financiamiento, ideal para aquellos que pueden tener dificultades para acceder a créditos tradicionales.

**Para Inversores:** Proporciona la oportunidad de obtener un retorno financiero atractivo a través de intereses, además de la posibilidad de apoyar proyectos que consideran valiosos o innovadores.

#### **Consideraciones**

Aunque el crowdlending puede ser una opción atractiva, también conlleva riesgos, como la posibilidad de que los prestatarios no cumplan con sus obligaciones de pago. Por lo tanto, es importante que tanto prestatarios como inversores realicen una evaluación cuidadosa de los proyectos y de su propia situación financiera antes de participar. En resumen, Prestamista se posiciona como una plataforma efectiva para conectar a quienes buscan financiamiento con aquellos que desean invertir, facilitando el acceso a capital de manera directa y eficiente, al tiempo que promueve la diversificación de inversiones.

**Lemon Cash:** Es una plataforma de billetera virtual y pagos que permite a los usuarios en Argentina comprar, vender e intercambiar criptomonedas de manera sencilla e intuitiva. Algunas características clave de Lemon Cash incluyen:

#### **Billetera Virtual Dual**

Lemon Cash funciona como una billetera virtual que acepta tanto pesos argentinos como criptomonedas.

Permite a los usuarios almacenar, enviar y recibir dinero fiat y criptodivisas desde una sola aplicación.

#### **Tarjeta Lemon Card**

Lemon Cash ofrece una tarjeta prepaga Visa llamada "Lemon Card" que funciona internacionalmente.

La tarjeta permite realizar compras pagando con criptomonedas, realizando una conversión automática al momento del cobro.

Lemon Cash devuelve un 2% en Bitcoin por cada compra realizada con la tarjeta como un beneficio para los usuarios.

#### **Mercado P2P**

Recientemente, Lemon Cash implementó un mercado peer-to-peer (P2P) en su plataforma.

El mercado P2P permite a los usuarios intercambiar pesos argentinos y la stablecoin USDT a tasas acordadas en tiempo real de manera segura e instantánea.

#### **Otras Funcionalidades**

Lemon Cash ofrece liquidez instantánea sin comisiones y la funcionalidad "Lemon Earn" para generar rendimientos semanales automáticos en criptomonedas.

Soporta la compra y venta de múltiples criptomonedas como Bitcoin, Ethereum, Uniswap, USDT, USDC, DAI, DOT, ADA, SOL, entre otras.



En resumen, Lemon Cash se posiciona como una de las plataformas líderes en Argentina para operar con criptomonedas de manera accesible, ofreciendo una billetera virtual, tarjeta de débito con beneficios y recientemente un mercado P2P para intercambiar activos digitales y pesos argentinos de igual a igual.

Algunas empresas ya especializadas en **tokenización** inmobiliaria son:

**HauxT:** Es una plataforma de crowdfunding inmobiliario que se especializa en la tokenización de activos, permitiendo a los inversores participar en proyectos inmobiliarios de manera accesible y eficiente. A través de su modelo, HauxT busca democratizar la inversión en bienes raíces, ofreciendo oportunidades que antes estaban reservadas para grandes inversores.

#### **Características Principales**

**Tokenización de Activos:** HauxT convierte propiedades inmobiliarias en tokens, lo que permite a los inversores adquirir fracciones de un activo en lugar de tener que comprar la propiedad completa. Esto facilita la inversión con montos más bajos y aumenta la liquidez.

**Diversificación de Inversiones:** Los inversores pueden participar en múltiples proyectos, lo que les permite diversificar su cartera y reducir el riesgo asociado con la inversión en un único activo.

**Modelos de Inversión Variados:** HauxT ofrece diferentes líneas de inversión, incluyendo:

**Fix & Flip:** Compra, reforma y venta de propiedades para obtener ganancias rápidas.

**Rent to Own:** Opción de arrendamiento con la posibilidad de compra futura.

**Co-Hauxing:** Arrendamiento y subarrendamiento de espacios, convirtiéndolos en co-living, lo que maximiza el rendimiento al dividir los espacios para varios inquilinos.

**Uso de Tecnología Blockchain:** La plataforma utiliza la tecnología blockchain para asegurar la transparencia y la seguridad de las transacciones, lo que permite a los inversores tener un mayor control y visibilidad sobre sus inversiones.

#### **Beneficios para Inversores**

**Acceso a Proyectos Inmobiliarios:** HauxT permite a inversores acceder a oportunidades en el mercado inmobiliario con inversión mínima, lo que democratiza la participación en este sector.

**Liquidez:** Gracias a la tokenización, los inversores pueden vender o intercambiar sus tokens en mercados secundarios, lo que proporciona mayor una flexibilidad en comparación con las inversiones inmobiliarias tradicionales.

**Intereses y Rendimientos:** Los inversores reciben rendimientos proporcionales a su participación en los proyectos, lo que puede resultar en ingresos pasivos a través de alquileres o ganancias de capital.

En resumen, HauxT se presenta como una plataforma innovadora en el ámbito del crowdfunding inmobiliario, combinando la tokenización de activos con un enfoque accesible y diversificado para la inversión, lo que permite a una amplia gama de inversores participar en el mercado inmobiliario de manera más efectiva y segura.

**Vave.io:** Es una plataforma de crowdfunding inmobiliario que permite a los inversores participar en proyectos de bienes raíces a través de la tokenización de activos. Algunas características clave de Vave incluyen:

**Tokenización de Propiedades:** Vave convierte propiedades inmobiliarias en tokens digitales, lo que permite a los inversores adquirir fracciones de activos en lugar de tener que comprar la propiedad completa. Esto facilita la inversión con montos más bajos y aumenta la liquidez de las inversiones inmobiliarias.

**Diversificación de Cartera:** Los inversores pueden distribuir su capital entre múltiples proyectos tokenizados, lo que les permite diversificar su cartera y reducir el riesgo asociado a una sola inversión.



**Modelos de Inversión Flexibles:** Vave ofrece diferentes estrategias de inversión, como "Fix & Flip" (comprar, renovar y vender rápidamente para obtener ganancias), "Rent to Own" (arrendamiento con opción de compra) y "Co-Living" (arrendar y subarrendar espacios para maximizar rendimientos).

**Uso de Tecnología Blockchain:** La plataforma utiliza blockchain para tokenizar los activos y garantizar la seguridad y transparencia de las transacciones.

Esto permite a inversores tener mayor control y visibilidad sobre sus inversiones inmobiliarias.

**Beneficios para Inversores:** Acceso a oportunidades de inversión en bienes raíces con montos de entrada más bajos.

Posibilidad de diversificar el riesgo al participar en múltiples proyectos.

Potencial de obtener rendimientos a través de alquileres o ganancias de capital.

Mayor liquidez al poder vender los tokens en mercados secundarios.

En resumen, Vave se posiciona como una plataforma innovadora que democratiza la inversión inmobiliaria al permitir a un público más amplio participar en proyectos de bienes raíces a través de la tokenización de activos y el uso de tecnología blockchain. Esto ofrece a los inversores una alternativa atractiva a las formas tradicionales de inversión inmobiliaria.

**RealT:** Es una plataforma de crowdfunding inmobiliario que utiliza la tecnología blockchain para tokenizar propiedades y facilitar la inversión en bienes raíces de manera accesible y transparente. Algunas características clave de RealT incluyen:

#### **Tokenización de Propiedades**

RealT convierte propiedades inmobiliarias en tokens digitales, lo que permite a los inversores adquirir participaciones fraccionadas en lugar de tener que comprar la propiedad completa.

Esto reduce significativamente la barrera de entrada para invertir en bienes raíces, ya que los inversores pueden participar con montos mucho más bajos.

#### **Transparencia y Seguridad**

Al utilizar la tecnología blockchain, RealT garantiza la transparencia y seguridad de las transacciones, permitiendo a los inversores tener un mayor control y visibilidad sobre sus inversiones.

Cada propiedad tokenizada tiene su propia dirección Ethereum, lo que permite a los inversores rastrear los flujos de efectivo y los rendimientos de manera transparente.

**Liquidez:** Los tokens de RealT se pueden comprar y vender en mercados secundarios, lo que proporciona a los inversores una mayor liquidez en comparación con las inversiones inmobiliarias tradicionales. Esto facilita que los inversores puedan entrar y salir de sus posiciones según sus necesidades.

**Rendimientos Pasivos:** Los inversores reciben rendimientos pasivos en forma de alquileres y ganancias de capital, proporcionales a su participación en los tokens de cada propiedad.

RealT distribuye los ingresos de alquiler mensualmente a los tenedores de tokens.

**Diversificación:** Los inversores pueden diversificar su cartera al participar en múltiples propiedades tokenizadas, reduciendo así el riesgo asociado a una sola inversión.

En resumen, RealT se posiciona como una plataforma innovadora que democratiza la inversión inmobiliaria al utilizar la tecnología blockchain para tokenizar propiedades. Esto permite a inversores participar en bienes raíces con montos más bajos, mayor transparencia y liquidez, lo que los convierte en alternativa atractiva a las formas tradicionales de inversión en este sector.

#### **Polymath.**

**Elevated Returns:** Es una empresa de gestión de activos que se especializa en la tokenización de bienes raíces, particularmente en el sector de la hospitalidad. Fundada en 2014, la compañía ha sido pionera en la implementación de la tokenización de propiedades, lo que permite a los inversores adquirir participaciones fraccionadas en activos inmobiliarios a través de tecnología blockchain.



### Características Principales

**Tokenización de Activos:** Elevated Returns ha destacado por su proyecto de tokenización del St. Regis Resort en Aspen, Colorado, conocido como "Aspencoin". Este proyecto recaudó \$18 millones mediante una oferta de tokens de seguridad (STO), permitiendo a los inversores comprar fracciones de la propiedad.

**Uso de Blockchain:** La plataforma utiliza la blockchain de Tezos para la tokenización y gestión de activos, lo que garantiza la seguridad y transparencia en las transacciones. Esto permite a los inversores rastrear sus inversiones de manera efectiva.

**Mercados Regulatorios:** Elevated Returns se enfoca en operar en mercados regulados, lo que proporciona un marco de seguridad y confianza tanto para los inversores como para las propiedades tokenizadas.

**Diversificación de Inversiones:** A través de su modelo, los inversores pueden diversificar su cartera al participar en múltiples proyectos inmobiliarios, lo que reduce el riesgo asociado con la inversión en un solo activo.

**Expansión Global:** La empresa tiene planes de expandir su modelo de tokenización a otros mercados en Asia y Europa, buscando tokenizar hasta \$1,000 millones en activos inmobiliarios.

### Beneficios para Inversores

**Acceso a Inversiones Inmobiliarias:** Permite a los inversores acceder a oportunidades en el sector inmobiliario con montos de entrada más bajos, gracias a la tokenización.

**Rendimientos Potenciales:** Los inversores pueden beneficiarse de ingresos pasivos a través de alquileres y apreciación del capital al poseer fracciones de propiedades.

**Liquidez:** La tokenización facilita la compra y venta de participaciones en un mercado secundario, proporcionando mayor liquidez en comparación con las inversiones inmobiliarias. En resumen, Elevated Returns se posiciona como un líder en la tokenización de bienes raíces, utilizando tecnología blockchain para democratizar el acceso a inversiones en propiedades de alto valor y ofreciendo un enfoque innovador y regulado en el sector inmobiliario.

**¿Dónde puedo encontrar más información sobre crowdfunding?**

<https://en.wikipedia.org/wiki/Crowdfunding>

<https://www.kickstarter.com/>

<https://www.indiegogo.com/>

<https://www.gofundme.com/>

<https://en.wikipedia.org/wiki/Crowdrise>

### Pasos a Seguir para Financiarse con Crowdfunding. Cómo empezar la campaña:

A continuación, se detallan los pasos clave a seguir para lanzar una campaña de crowdfunding exitosa.

#### **1. Definir el Proyecto claramente:**

Antes de lanzar tu campaña, es crucial que tengas una idea bien definida. Esto incluye:

**Idea o descripción Clara:** Asegúrate de tener una idea concreta y bien definida que sea atractiva para potenciales financiadores. Explica proyecto, objetivo e importancia.

**Identificación del público objetivo:** Conocer a quién te diriges te ayudará a adaptar tu mensaje y estrategia de comunicación.

**Objetivos Específicos:** Establece metas claras sobre cuánto dinero necesitas recaudar y cómo se utilizarán esos fondos, asegurándote de que los objetivos sean alcanzables.

#### **2. Elegir el Tipo de Crowdfunding**

**Modelos Disponibles:** Decide qué tipo de crowdfunding se adapta mejor a tu proyecto: donación, recompensa, equity (participación) o préstamo.

**Plataforma Adecuada:** Investiga y selecciona la plataforma de crowdfunding que mejor se ajuste a tus necesidades (Kickstarter, Indiegogo, GoFundMe, etc.).

#### **3. Preparar la Campaña**



**Desarrollo de una landing page:** Crea una página de aterrizaje donde los interesados puedan obtener más información y contribuir fácilmente.

**Contenido Atractivo y visual:** Crea una presentación atractiva que incluya un video, imágenes, gráficos y descripción detallada del proyecto. Explica por qué es importante e impacto tendrá.

**Recompensas:** Si optas por un modelo de recompensa, define claramente qué ofrecerás a los financiadores a cambio de su apoyo.

#### **4. Planificar la Estrategia de Marketing**

**Identificar Público Objetivo:** Conoce a quién te diriges y adapta mensaje p llegar a ese público.

**Estrategia de comunicación:** Planifica cómo vas a promocionar tu campaña a través de redes sociales, correos electrónicos y otros canales.

**Crear Expectativa:** Antes del lanzamiento, genera interés a través de redes sociales y contactos personales. Mantén a tu audiencia informada sobre el progreso y los detalles de la campaña.

**5. Lanzar la Campaña:** Una vez que tu campaña esté activa, es importante monitorear su progreso y realizar ajustes según sea necesario:

**Fecha de Lanzamiento:** Escoge un momento adecuado para lanzar tu campaña, preferiblemente cuando tu público esté más activo.

**Comunicación Continua y feedback:** Durante la campaña, mantén una comunicación constante con tus financiadores. Escucha a tus patrocinadores y responde a sus comentarios para mejorar la campaña. Actualiza a tus patrocinadores sobre el progreso y cualquier cambio en el proyecto, lo que puede ayudar a mantener su interés y apoyo.

#### **6. Promocionar la Campaña**

**Redes Sociales:** Utiliza tus redes sociales para promover la campaña. Comparte contenido atractivo y anima a tus seguidores a difundirlo.

**Medios de Comunicación:** Considera contactar a bloggers o medios de comunicación que puedan estar interesados en tu proyecto para obtener mayor visibilidad.

**Si la campaña alcanza su meta de financiación, el creador del proyecto recibe el dinero recaudado.** Si la campaña no alcanza su meta, los donantes no son cargados y el creador del proyecto no recibe ningún dinero.

#### **7. Seguimiento y Agradecimientos**

**Agradecer a los Financiadores:** Una vez finalizada la campaña, agradece a todos los que contribuyeron. Esto ayuda a construir una relación a largo plazo.

**Cumplir con las Promesas:** Asegúrate de cumplir con las recompensas prometidas y mantener informados a los financiadores sobre el progreso del proyecto.

#### **8. Evaluar y Aprender**

**Mide resultados:** Utiliza herramientas analíticas para seguir el rendimiento de tu campaña y ajustar tus estrategias en función de los datos recopilados.

**Análisis Post-Campaña:** Evalúa qué funcionó y qué no en tu campaña. Aprende de la experiencia para mejorar en futuras iniciativas.

**Construir Comunidad:** Mantén el contacto con tus financiadores y seguidores para cultivar una comunidad que apoye tus futuros proyectos.

**Conclusión:** Financiarse a través de crowdfunding requiere una planificación cuidadosa y una ejecución efectiva. Siguiendo estos pasos, puedes aumentar tus posibilidades de éxito y lograr el financiamiento necesario para llevar a cabo tu proyecto.



## CAPÍTULO IV: CASOS DE ÉXITO:

### 1- Estadísticas de crecimiento:

#### **Estadísticas de crecimiento del mercado de crowdfunding**

El mercado global de crowdfunding está experimentando un crecimiento significativo, con proyecciones de tamaño que va desde los USD 1.5 mil millones hasta más de USD 55 mil millones para 2032. Según los datos recopilados de varias fuentes confiables, el mercado de crowdfunding está creciendo a una tasa compuesta anual (CAGR) que oscila entre el 11.26% y el 18.24% en los próximos años. Algunos puntos clave sobre el crecimiento del mercado de crowdfunding:

Para 2032, se proyecta que el mercado de crowdfunding alcance los USD 35,869 millones, exhibiendo un CAGR del 11.6% durante el período de pronóstico.

Las principales fuerzas impulsoras del crecimiento incluyen el uso creciente de las redes sociales para la recaudación de fondos, la adopción de tecnologías como IA y blockchain por parte de las plataformas de crowdfunding, y el apoyo de los gobiernos a las actividades de crowdfunding. Las regiones clave que impulsan el crecimiento incluyen América del Norte, Europa y Asia Pacífico.

#### **Especialización y nichos de mercado**

Desde hace unos años, en esta industria se viene dando un proceso de especialización, con plataformas dedicadas a diferentes actividades, por ejemplo, Gastronomía, Arte, Emprendedorismo y Real Estate, entre otros. Un estudio reciente, realizado en Europa por CrowdSpace, da cuenta de que el financiamiento de las **pymes** es hoy el nicho más común (57%), seguido por el **crowdfunding inmobiliario** (43%), **proyectos con impacto social** (25%) y **energías verdes** (21%). También crecen los rubros dedicados a biotecnología, educación, innovación y préstamos al consumo.

Según las estadísticas, los sectores que están liderando el crecimiento del crowdfunding son:

#### **Negocios y emprendimiento**

El financiamiento de pymes es actualmente el nicho más común en Europa, representando el 57% del crowdfunding.

El crowdfunding está siendo utilizado para capitalizar a pequeñas y medianas empresas que se vieron afectadas por la pandemia, impulsando su crecimiento.

Bienes raíces: El crowdfunding inmobiliario es el segundo nicho más popular en Europa, con un 43% de participación.

Plataformas especializadas en real estate como Simplestate están aprovechando las oportunidades que ofrece el crowdfunding.

#### **Impacto social**

Los proyectos con impacto social representan el 25% del crowdfunding en Europa.

El crowdfunding está permitiendo una mayor inclusión financiera al facilitar el acceso a capital para una nueva generación de inversores.

#### **Energías renovables**

Las energías verdes representan el 21% del crowdfunding en Europa.

El crowdfunding está contribuyendo a financiar proyectos de energías renovables y sostenibilidad.



En resumen, los sectores de negocios, bienes raíces, impacto social y energías limpias están liderando el crecimiento del crowdfunding a nivel global, impulsados por su capacidad para financiar pymes, proyectos inmobiliarios, causas sociales y de sostenibilidad de manera inclusiva y eficiente.

El crowdfunding en Asia y Europa muestra diferencias significativas en términos de sectores de crecimiento y enfoque:

### Asia

**Liderazgo en Negocios:** En Asia, el sector de negocios y emprendimiento es el más destacado, liderando las inversiones en crowdfunding. Este sector ha superado a otros, como el inmobiliario y el de impacto social, lo que refleja una fuerte inclinación hacia la financiación de startups y pequeñas empresas.

**Diversificación:** Además del sector empresarial, Asia también ha visto un crecimiento en áreas como tecnología y salud, donde las plataformas de crowdfunding se utilizan para financiar innovaciones y proyectos relacionados con la salud pública.

**Crecimiento Rápido:** Asia ha experimentado un crecimiento acelerado en la adopción de crowdfunding, impulsado por un ecosistema tecnológico avanzado y una alta penetración de internet, lo que facilita el acceso a plataformas de financiamiento colectivo.

### Europa

**Crowdlending y Crowdequity:** En Europa, el crowdlending para particulares es el modelo más voluminoso, seguido por el crowdequity. Este enfoque refleja una preferencia por préstamos y financiamiento de capital en lugar de donaciones o recompensas.

**Proyectos Inmobiliarios:** El crowdfunding inmobiliario también es significativo en Europa, representando un sector en crecimiento que atrae inversiones considerables, aunque no tan predominante como en Asia.

**Regulación y Crecimiento:** Europa enfrenta desafíos regulatorios que pueden afectar el crecimiento del crowdfunding. A pesar de esto, el sector ha mostrado un crecimiento robusto, con un aumento notable en plataformas y volumen de financiación en varios países.

En resumen, mientras que Asia se centra principalmente en el sector de negocios y muestra un crecimiento rápido y diversificado, Europa presenta un enfoque más equilibrado entre crowdlending y crowdequity, con un crecimiento significativo en el crowdfunding inmobiliario, pero con desafíos regulatorios que pueden influir en su desarrollo futuro.

## 2- Estudio de casos de éxito.

Existen varios tipos de crowdfunding, que se pueden clasificar en función de lo que se está financiando:

**Equity Crowdfunding:** En este tipo de crowdfunding, los inversores compran acciones de la empresa o proyecto. Generalmente, esto se aplica más a startups o proyectos empresariales en crecimiento.

- **Kickstarter.com (Kickstarter Equity):** Aunque Kickstarter es conocido principalmente por el crowdfunding de recompensas, en 2016, lanzaron una plataforma llamada "Kickstarter Equity" que permite a las startups recaudar dinero a cambio de acciones. Por ejemplo, una empresa de tecnología llamada "Pebble" recaudó una gran cantidad de dinero a través de Kickstarter Equity antes de ser adquirida por Fitbit.

Kickstarter está diseñado específicamente para proyectos creativos en las siguientes categorías: Arte, Cómic, Artesanías, Danza, Diseño, Moda, Cine y vídeo, Comida, Juegos, Periodismo, Música, Fotografía, Publicaciones, Tecnología, y



Teatro. Ya sea que quieras publicar un álbum, escribir un libro, crear una obra de teatro o rodar una película.

- **Seedrs.com:** Seedrs es una plataforma de equity crowdfunding con sede en el Reino Unido que ha facilitado la inversión en numerosas startups europeas. Los inversores pueden adquirir acciones en empresas emergentes en sectores como tecnología, salud, fintech y más. Buceando por la página se observa a simple vista que el fuerte es la financiación de proyectos de video juegos como innovación.
- **Crowdcube.eu:** Otra plataforma de equity crowdfunding con sede en el Reino Unido, Crowdcube ha ayudado a financiar una amplia gama de empresas, desde startups tecnológicas hasta restaurantes y tiendas de alimentos. En su main page encontramos desde proyectos de gran envergadura como litio, minerales, hasta pequeñas startups para venta de accesorios para celulares.
- **Republic.com:** Republic es una plataforma de equity crowdfunding con sede en los Estados Unidos que permite a los inversores financiar una variedad de startups. Han facilitado la inversión en empresas en sectores como la tecnología, la biotecnología y la sostenibilidad. Permiten hacer un portfolio de inversiones para apostar a múltiples proyectos a la vez.
- **Angellist.com:** A través de su plataforma, AngelList Syndicates, los inversores acreditados pueden invertir en empresas emergentes a cambio de una participación en la empresa. Han respaldado empresas notables como Uber y Airbnb. Es por ello que la base de negocios son compañías innovadoras, startups, empresas de conocimiento, de renta fija y variable.
- **StartEngine.com:** StartEngine es una plataforma de equity crowdfunding que ha facilitado la financiación de una amplia gama de empresas en los Estados Unidos. Su enfoque se extiende desde startups tecnológicas hasta empresas de alimentos y bebidas. También pone foco, como su nombre lo indica en el financiamiento de empresas de motores, sean éstos de combustión o eléctricos en vehículos terrestres o drones aéreos.

#### **Crowdfunding Inmobiliario:**

Auge del Crowdfunding Inmobiliario: Este sector ha ganado popularidad, permitiendo a los inversores participar en proyectos inmobiliarios con montos de inversión más accesibles. Plataformas como Crowdfunder y Simplestate están liderando este mercado, ofreciendo oportunidades de inversión en bienes raíces.

Motivaciones Económicas: La inflación y la búsqueda de alternativas de inversión seguras han llevado a un aumento en la adopción del crowdfunding inmobiliario, ya que los argentinos buscan proteger sus ingresos y ahorros.

#### **Casos de Éxito de Crowdfunding Inmobiliario:**

El crowdfunding inmobiliario ha demostrado ser una alternativa efectiva para financiar proyectos en el sector de bienes raíces, permitiendo a los inversores participar en iniciativas que antes estaban reservadas para grandes capitales. A continuación, se presentan algunos ejemplos destacados de casos de éxito en este ámbito.

1. **Fundrise:** Es una de las plataformas de crowdfunding inmobiliario más grandes y exitosas. Uno de sus proyectos emblemáticos fue la compra y renovación de un complejo de apartamentos de 618 unidades en Atlanta. Este proyecto fue financiado por más de 1,000 inversores, quienes obtuvieron una rentabilidad anual del **8.7%**. Este caso resalta cómo el crowdfunding permite a los inversores unir sus recursos para participar en proyectos de gran escala que de otro modo estarían fuera de su alcance individual.



## 2. El Proyecto Brooklyn:

En 2015, un grupo de inversores financió colectivamente un proyecto de desarrollo en Brooklyn, Nueva York, que transformó un terreno baldío en una propiedad de uso mixto. A través de una plataforma de crowdfunding, lograron recaudar una cantidad significativa de capital de inversores individuales. El desarrollo no solo cumplió con las proyecciones iniciales, sino que también aumentó considerablemente su valor en los años siguientes, proporcionando rendimientos impresionantes a los inversores.

## 3. Housers:

En España, Housers ha permitido a los inversores participar en proyectos de reforma y compra de inmuebles. Por ejemplo, un inversor llamado Juan López invirtió en un proyecto de reforma de un edificio residencial en Barcelona y logró una rentabilidad del **10% anual**, superando sus expectativas iniciales. Este caso demuestra cómo el crowdfunding puede ofrecer rendimientos atractivos a los pequeños inversores en el mercado inmobiliario.

## 4. Urbanitae:

Otra plataforma española, Urbanitae, ha facilitado inversiones en proyectos inmobiliarios, como la compra de una vivienda en Madrid que fue posteriormente alquilada. María González, una inversora, participó en este proyecto y recibió un flujo de ingresos estable, logrando una rentabilidad del **7%**. Este ejemplo ilustra la capacidad del crowdfunding para generar ingresos pasivos para los inversores.

## 5. 22 Bishopsgate:

Un caso notable en el ámbito internacional es el rascacielos **22 Bishopsgate** en Londres, que se financió en parte a través de crowdfunding. Este ambicioso proyecto ha atraído la atención y el capital de una comunidad de inversores que buscan participar en desarrollos de gran envergadura. La comunidad logró recaudar una suma significativa, lo que demuestra el potencial del crowdfunding para proyectos de infraestructura a gran escala.

### Conclusión sobre el crowdfunding inmobiliario:

Estos casos de éxito reflejan el potencial del crowdfunding inmobiliario como una herramienta eficaz para financiar proyectos en el sector de bienes raíces. Permite a los inversores acceder a oportunidades que antes estaban reservadas para grandes capitales, al tiempo que ofrece la posibilidad de diversificación y rendimientos atractivos. A medida que el crowdfunding continúa evolucionando, es probable que veamos más ejemplos de éxito en este campo.

### Crowdfunding en Argentina

El crowdfunding en Argentina ha mostrado un notable potencial de crecimiento en los últimos años, impulsado por diversos factores económicos y sociales. Aquí se detallan algunas estadísticas y observaciones clave sobre su desarrollo:

#### **Crecimiento del Crowdfunding**

**Expansión Rápida:** Entre 2014 y 2016, el crowdfunding en Argentina creció un 246%, lo que indica un interés creciente en este modelo de financiamiento colectivo.

**Potencial de Innovación:** A pesar de la baja penetración actual en comparación con otros países, el crowdfunding se presenta como una herramienta innovadora que puede ayudar a las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) a acceder a financiamiento en un contexto donde el sistema financiero tradicional es limitado.



**Regulación y Educación Financiera:** Para que el crowdfunding alcance su máximo potencial en Argentina, es crucial establecer una regulación clara y fomentar la educación financiera entre la población. Esto ayudaría a aumentar la confianza en las plataformas de crowdfunding y a expandir su uso.

**Inclusión Financiera:** El crowdfunding puede democratizar el acceso a inversiones, permitiendo que más personas participen en el mercado inmobiliario y en otros proyectos. Esto es particularmente relevante en un país donde muchas personas tienen dificultades para acceder a financiamiento a través de canales tradicionales.

El crowdfunding en Argentina está en una fase de crecimiento y transformación, con un enfoque particular en el rubro inmobiliario. A medida que se superen los desafíos regulatorios y se promueva la educación financiera, se espera que este modelo de financiamiento continúe expandiéndose y ofreciendo nuevas oportunidades tanto para inversores como para emprendedores.

En **Mendoza**, el crowdfunding está en una etapa de crecimiento y consolidación, impulsado por la necesidad de financiamiento para emprendedores y pequeñas empresas. Los aspectos más destacados sobre el estado de situación del crowdfunding en la región:

#### **Crecimiento y Popularidad**

**Adopción Creciente:** En los últimos años, el crowdfunding ha comenzado a establecerse como una modalidad de inversión en Mendoza, permitiendo a emprendedores obtener fondos directamente del público. Esta tendencia se ha visto impulsada por la necesidad de alternativas de financiamiento en un contexto económico desafiante.

**Eventos de Promoción:** Se han realizado eventos como "Crowdfunding, invirtiendo en comunidad", organizados por consultoras locales, donde se presentan diversas alternativas de inversión y se discuten las tendencias globales del crowdfunding. Estos encuentros buscan educar a empresarios y potenciales inversores sobre las oportunidades que ofrece este modelo.

#### **Modalidades y Beneficios**

**Diversidad de Modalidades:** El crowdfunding en Mendoza incluye varias modalidades, como el de recompensas, donaciones, préstamos e inversión. Esto permite a las empresas elegir el modelo que mejor se adapte a sus necesidades y objetivos.

**Validación de Proyectos:** Además de obtener financiamiento, las campañas de crowdfunding permiten a las empresas validar sus ideas en el mercado. Si un proyecto genera suficiente interés y financiamiento, esto puede indicar una demanda real, lo que minimiza el riesgo de lanzamiento.

#### **Enfoque en el Crowdfunding Inmobiliario**

**Interés en el Sector Inmobiliario:** El crowdfunding inmobiliario ha ganado popularidad en Mendoza, ofreciendo a los inversores la oportunidad de participar en proyectos de bienes raíces con montos accesibles. Plataformas como Crowdium y Simplestate están entre las más utilizadas en el país, facilitando la inversión en este sector.

#### **Marcas mendocinas en crecimiento que buscan inversiones colaborativas:**

En un contexto económico volátil con múltiples oportunidades de inversiones en el mundo de capitales, el Crowdfunding es una posibilidad ajustada y certera para emprendedores que busquen crecer sus ingresos en empresas, que se ajusten a sus necesidades y valores. Y en Mendoza ya hay algunos casos de éxito que implementaron este sistema y en menos de



un año lograron un crecimiento sostenido. Es el caso de la franquicia Nüss, una empresa familiar dedicada a la comercialización de panificados, pastelería y complementos, cuyo último local abierto en la provincia, cuenta con esta modalidad de inversión colaborativa. Con una dinámica similar las empresas gastronómicas OMOI y Bendito Rufián también cuentan con inversores, que apostaron una porción de su capital en su más reciente franquicia ubicada en el centro de la Ciudad de Mendoza.

También existe la aplicación local *cafecito.app* cuyo objetivo es conectar a creadores de contenido, organizaciones no gubernamentales (ONGs) y emprendedores con personas que deseen apoyar sus proyectos mediante donaciones. Permite a los usuarios crear un perfil donde pueden establecer un monto específico, denominado "cafecito", que sus seguidores pueden donar. Los aportes se realizan a través de Mercado Pago, y para donaciones internacionales, se acepta Bitcoin. Los fondos recaudados se depositan directamente en la cuenta del usuario, permitiéndoles utilizarlos para financiar sus proyectos o servicios.

Pero en el universo de pequeñas y medianas empresas, Mendoza presenta un futuro prometedor dado la apertura de nuevos centros comerciales, que permiten el acceso a puntos de venta estratégicos, como a su vez el desembarco de empresas locales en otras plazas del norte y sur del país, a través de esta modalidad de inversión.

Con un acceso más democratizado al capital, el crowdfunding se presenta no solo como una oportunidad de financiamiento sino también como una opción atractiva para los inversores que cuenten con un capital limitado, que quieran invertir en un negocio tradicional por un periodo de tiempo determinado, con un asesoramiento en primera persona.

### 3) Tendencias del crowdfunding.

El crowdfunding ha evolucionado significativamente en los últimos años, convirtiéndose en una herramienta clave para financiar proyectos de diversas índoles. A continuación, se presentan las principales tendencias actuales en el crowdfunding.

#### **Tendencias Generales en Crowdfunding:**

**Crowdfunding de Capital (Equity Crowdfunding):** Esta modalidad permite a los donantes convertirse en inversores, obteniendo una participación en los beneficios de la empresa. Este cambio podría transformar la inversión tradicional y abrir nuevas oportunidades tanto para creadores como para donantes.

**Plataformas Especializadas:** Se observa un aumento en la creación de plataformas de crowdfunding que se enfocan en nichos específicos, como gastronomía, arte y emprendimiento. Estas plataformas permiten a los creadores conectar con audiencias más específicas y a los donantes descubrir proyectos alineados con sus intereses.

**Globalización:** Con la creciente conectividad, el crowdfunding se está volviendo más global, permitiendo a los creadores acceder a donantes de diferentes países y culturas. Esto fomenta la colaboración intercultural y la financiación de proyectos con un impacto global.

**Inclusión Financiera:** El crowdfunding se ha convertido en una alternativa inclusiva que conecta a quienes tienen capital disponible con aquellos que lo necesitan, facilitando el acceso a financiamiento para una nueva generación de inversores.

**Tecnología Avanzada:** La integración de tecnologías como la inteligencia artificial y blockchain está revolucionando el crowdfunding. Estas herramientas mejoran la transparencia, la seguridad y la eficiencia en la gestión de inversiones, especialmente en sectores como el inmobiliario.

#### **Tendencias en Crowdfunding Inmobiliario:**

El crowdfunding inmobiliario ha ganado popularidad como una opción de inversión accesible. Las tendencias específicas en este sector incluyen:



**Uso de Tecnología Avanzada:** La inteligencia artificial y la tecnología blockchain están siendo adoptadas para mejorar la gestión de proyectos y la seguridad de las inversiones. Esto permite a los inversores acceder a información detallada en tiempo real y reduce el riesgo de fraude.

**Regulación Creciente:** A medida que el crowdfunding inmobiliario se expande, se anticipa que habrá un aumento en las regulaciones específicas para proteger a los inversores y fomentar un mercado más transparente.

**Interés de Inversores Jóvenes:** La facilidad de acceso y las bajas inversiones iniciales están atrayendo a una generación más joven, que busca invertir en bienes raíces de manera simple y eficiente.

**Inversión Internacional:** Se ha observado un incremento en la inversión internacional a través del crowdfunding inmobiliario, facilitando que los inversores participen en proyectos en diferentes países.

Estas tendencias indican que el crowdfunding no solo está transformando la forma en que se financian los proyectos, sino que también está creando un ecosistema más inclusivo y diversificado para inversores y creadores por igual.

#### **PUNTO DE VISTA PERSONAL SOBRE APLICABILIDAD LOCAL DEL CROWDFUNDING:**

Pienso que el crowdfunding es una gran herramienta para aplicar en Mendoza, tanto para el pequeño ahorrista demandante de inversiones financieras más tangibles, es decir, destinar su dinero a fondear proyectos locales como por ejemplo la adquisición de una franquicia de Mostaza para abrir un local en Godoy Cruz en la esquina de San Martín Sur y Rivadavia o para conjugar sus fondos con la agricultura local por especialidad geográfica, por ejemplo, decenas de pequeños ahorristas que apuestan su dinero a inversiones en la agricultura local, según distintos plazos de recupero, como serían fincas en el Valle de Uco que financien cosechas de ajo -nueve meses de marzo a noviembre-, orégano -tres años- o pistachos -mínimo de 5 a 7 años-. Para el agricultor local carente de fondos para invertir, sería una extraordinaria oportunidad de asociación ya que conservaría el control de todo el proceso productivo, aplicaría su *expertise* hasta la cosecha y no dependería de los fondos de un único inversor que concentre el poder y maneje las inyecciones de capital que los cultivos necesitan.

Otra gran utilidad de la herramienta podría ser para clubes de fútbol recientemente ascendidos a primera división Nacional como por ejemplo Independiente Rivadavia que utilice el crowdfunding para financiar entre los socios o quienes quieran participar la compra de jugadores de elite, para así poder competir con los grandes clubes.

También estaría presente la alternativa del desarrollo del cine local, o la financiación de películas mendocinas mediante crowdfunding.



### **CONCLUSIONES FINALES:**

Dada la investigación ofrecida precedentemente es importante destacar algunas observaciones cruciales. Primero, desde el punto de vista del inversor, cuál es su prioridad si proteger su patrimonio y escindirlo del propio o la búsqueda de rendimientos mas elevados sobre el mismo. Segundo, para el demandante de fondos, ya sea empresa o proyecto, si prioriza pagar menos tasa de interés por sobre entregar una porción o porcentaje de la propiedad, o si prefiere conservarla en su totalidad aún a costa de pagar mayor tasa. Es decir, el rendimiento asociado al riesgo.

Definido lo anterior se vislumbra la disyuntiva crucial de elección entre los instrumentos presentados. Por un lado los que escinden el patrimonio de la inversión, separándolo y creando uno nuevo, que son los fideicomisos y las S.A.S, S.R.L. o S.A.; y por el otro, los que ofrecen rendimientos sobre el mismos activos, objeto entre los que se encuentran las obligaciones negociables y principalmente el crowdfunding.

Además, puede darse una combinación de los mismos, es decir, start-ups que se constituyen como Sociedades por Acciones Simplificadas (S.A.S.) al inicio y que son financiadas en su crecimiento y desarrollo inicial por crowdfunding, hasta alcanzar un tamaño relevante que les permita convertirse en Sociedades Anónimas (S.A.) y bajo esa estructura emitan Obligaciones Negociables para obtener los fondos requeridos a esa fecha.

Estaría también el caso de fideicomisos puntuales con claros ejemplos como los que financian inicialmente la construcción de departamentos en Propiedad Horizontal que una vez terminada la obra, la división jurídica o notarial de las unidades, cada una de las cuáles se destinan a la tokenización inmobiliaria para vender cada inmueble nuevamente en muchas cuotas partes o tokens.

Yendo más puntualmente al principal instrumento de análisis en el presente trabajo, el crowdfunding es la herramienta de financiación más útil para conjugar grandes inversiones como podrían ser la compra de un departamento, locales comerciales o una cosecha, con pequeños y múltiples ahorristas que individualmente considerados no podrían costear inversiones de esa magnitud.

En conclusión, tenidas presentes las herramientas presentadas primariamente, el crowdfunding abre innumerables oportunidades de financiación e inversión, siendo algunas alternativas por demás atractivas las explicadas anteriormente bajo el título "Punto de vista personal sobre la aplicabilidad local del crowdfunding".



## BIBLIOGRAFIA:

Bravo, Rocío. (2022, 11 de diciembre). *Es argentina, creó una plataforma de crowdfunding inmobiliario y llegó a los 25 millones invertidos*. Forbes Argentina.

<https://www.forbesargentina.com/innovacion/es-argentina-creo-una-plataforma-crowdfunding-inmobiliario-llego-us-25-millones-invertidos-n26275>

Comunicare. *Marketing para crowdfunding*.

<https://www.comunicare.es/marketing-para-crowdfunding/>

Della Vecchia, Franco. (2021, 18 de octubre). *Como obtener un buen retorno con solo 10 mil de inversión*. Forbes Argentina.

<https://www.forbesargentina.com/money/real-estate-como-obtener-buen-retorno-10-mil-inversion-n9033>

Della Vecchia, Franco. (2022, 10 de marzo). *Radiografía: Así es el perfil de la mujer argentina que invierte en real estate*. Forbes Argentina.

<https://www.forbesargentina.com/money/radiografia-asi-perfil-mujer-argentina-invierte-real-estate-n13568>

Della Vecchia, Franco. (2022, 5 de abril). *Como invertir desde Argentina en inmuebles de Estados Unidos y obtener ingresos en dólares*. Forbes Argentina.

<https://www.forbesargentina.com/money/como-invertir-argentina-inmuebles-estados-unidos-obtener-ingresos-dolares-n14515>

Della Vecchia, Franco. (2022, 31 de mayo). *Llegó el "Hot Invest" al hot sale: ganancias en dólares con ofertas que expiran*. Forbes Argentina.

<https://www.forbesargentina.com/money/llego-hot-invest-hot-sale-ganancias-dolares-ofertas-expiran-n16601>

Della Vecchia, Franco. (2022, 13 de julio). *Esta startup argentina llega a Miami y quiere revolucionar las inversiones inmobiliarias*. Forbes Argentina.

<https://www.forbesargentina.com/negocios/esta-startup-argentina-llega-miami-quiere-revolucionar-inversiones-inmobiliarias-mediante-crowdfunding-n18780>

Della Vecchia, Nicolás. (2022, 1 de septiembre). *Quieren revolucionar el crowdfunding inmobiliario apoyándose en las crypto: quiénes son y qué proponen*. Forbes Argentina.

<https://www.forbesargentina.com/innovacion/quieren-revolucionar-crowdfunding-inmobiliario-apoyandose-crypto-quienes-son-proponen-n21324>

El cronista. *Crowdfunding inmobiliario: Invertir en las ciudades mas estables del mundo y obtener retornos en dólares*.

<https://www.cronista.com/crowdfunding-inmobiliario/>



Forbes Argentina. (2020, 21 de septiembre). *Crowdfunding inclusivo: por qué invertir en real estate ya no es solo para entendidos.*

<https://www.forbesargentina.com/negocios/crowdfunding-inclusivo-invertir-real-estate-ya-entendidos-n4104>

Forbes Argentina. (2021, 16 de agosto). *Democratizaron la inversión inmobiliaria y crearon una plataforma para invertir en pesos y ganar en dólares.*

<https://www.forbesargentina.com/negocios/democratizaron-inversion-inmobiliaria-crearon-una-plataforma-invertir-pesos-ganar-dolares-n7392>

Forbes Argentina. (2022, 13 de febrero). *Las tendencias que marcarán el crowdfunding este año.*

<https://www.forbesargentina.com/money/las-tendencias-marcaran-crowdfunding-ano-n12706>

Forbes Argentina. (2022, 27 de septiembre). *Se hacen llamar el amazon inmobiliario y en dos semanas lograron la reserva del 50% de una propiedad tokenizada en EE.UU.*

<https://www.forbesargentina.com/negocios/se-hacen-llamar-amazon-inmobiliario-dos-semanas-lograron-reserva-50-una-propiedad-tokenizada-eeuu-n22669>

Simplestate. *Ahorrá en dólares y hacé crecer tu capital con respaldo y seguridad.*

[https://www.simpestate.com.ar/?gclid=Cj0KCQjwk96IBhDHARIsAEKO4xbnW5jXwpVkjwVFy\\_EsTTe0Fvf5q4NH5rq1lolGWxZFIPu21HZyETMaAsW9EALw\\_wcB](https://www.simpestate.com.ar/?gclid=Cj0KCQjwk96IBhDHARIsAEKO4xbnW5jXwpVkjwVFy_EsTTe0Fvf5q4NH5rq1lolGWxZFIPu21HZyETMaAsW9EALw_wcB)

Youtube. *Como empezar crowdfunding en tres pasos.*

<https://m.youtube.com/watch?v=Yw3Zq2oJIUM>

### DECLARACIÓN JURADA RESOLUCIÓN 212/99 CD

El autor de este trabajo declara que fue elaborado sin utilizar ningún otro material que no haya dado a conocer en las referencias que nunca fue presentado para su evaluación en carreras universitarias y que no transgrede o afecta los derechos de terceros.

Mendoza, 12 de mayo de 2025.

  
.....  
Esteban Eduardo Biandri  
Firma y aclaración  
.....  
23681  
.....  
Número de registro  
.....  
31028804  
.....  
DNI