

Universidad Autónoma de Baja California

Facultad de Economía y Relaciones Internacionales

Maestría en Estudios de Desarrollo Global



Las plataformas tecnológicas (crowdfunding) como mecanismo para reducir la desigualdad en el acceso a capital en México y Estados Unidos, 2000-2014

Tesis para obtener el grado de:

Maestro en Estudios de Desarrollo Global

Presenta:

NESTOR JUAREZ

Director de tesis:

Dra. JOCELYNE RABELO RAMIREZ

Tijuana, B.C., México

2016

TABLA DE CONTENIDO

Contenido

I. Introducción	5
II. De la innovación al Crowdfunding	12
II.1 El camino de la Innovación	12
II.2 Tecnologías de la Información y la Comunicación	15
II.3 Crowdfunding	18
II.4 Alternativas de crowdfunding para el acceso a capital	25
III. Medición del Crowdfunding.....	28
III.1 Indicador tecnología.	30
III.2 Indicador Cultura.	31
III.3 Indicadores de Regulación.....	34
III.4 Indicadores de capital:	35
III.5 Índice de preparación para el uso de crowdfunding	36
IV. El crowdfunding en México y en Estados Unidos	37
IV.1 Indicadores de tecnología.....	38
4.1.1 Penetración de internet	38
4.1.2 Velocidad de conexión móvil urbana	39
4.1.3 Cobertura de población en redes sociales.....	41
4.1.4 Promedio de nivel educativo	41
4.1.5 Lugar de aprendizaje de las habilidades empresariales	42
4.1.6 Soportes electrónicos del sistema bancario	43

IV.3 Indicadores de cultura	46
4.3.1 Favorabilidad de las personas hacia el emprendimiento	47
4.3.2 Tolerancia al riesgo	48
4.3.3 Metas individuales o grupales	49
4.3.4 Nivel de confianza entre individuos y sociedad	50
4.3.5 Confianza de los individuos para realizar negocios	51
4.3.6 Confianza de los ciudadanos con el gobierno	53
4.3.7 Enseñanza de la actividad empresarial	54
4.3.8 Políticas de emprendimiento	56
4.3.9 Uso de internet para comercializar bienes y/o servicios	56
IV.4 Indicadores de Regulación	60
4.4.1 Nivel de complejidad en los procesos de regulación para Iniciar negocios	61
4.4.2 Nivel de regulación en los gastos para la contratación de personal	62
4.4.3 Nivel de regulación para cerrar negocios	63
4.4.4 Protección de los inversionistas para el crecimiento de empresas	64
IV.5 Indicadores de Capital	67
V. Conclusiones.....	75

Índice de Ilustraciones

FIGURA 1. Comparación de la población entre México y Estados Unidos.	37
FIGURA 2. Comparación de PIB entre México y Estados Unidos.....	38
FIGURA 3. Penetración de Internet en México y Estados Unidos	39

FIGURA 4. Velocidad de Conexión entre México y Estados Unidos	40
FIGURA 5. Uso de redes sociales	41
FIGURA 6. Promedio nivel educativo	42
FIGURA 7. Nivel de aprendizaje habilidades de negocios	42
FIGURA 8. Soporte electrónico del sistema bancario	44
FIGURA 9. Sumatoria de variables Tecnología.....	45
FIGURA 10. Favorabilidad del emprendimiento	47
FIGURA 11. Tolerancia al riesgo	48
FIGURA 12. Metas individuales vs. grupales.....	50
FIGURA 13. Confianza en la sociedad	50
FIGURA 14. Confianza para realizar negocios.....	51
FIGURA 15. Confianza para realizar negocios en México.....	52
FIGURA 16. Confianza en el gobierno.....	53
FIGURA 17. Nivel de Enseñanza empresarial.....	55
FIGURA 18. Políticas de emprendimiento.....	56
FIGURA 19. Comercialización por internet	57
FIGURA 20. Sumatoria Variable Cultura	58
FIGURA 21. Doing Business	61
FIGURA 22. Regulación para contratar personal	62
FIGURA 23. Regulación para crear negocios	63
FIGURA 24. Protección a Inversionistas	64
FIGURA 25. Sumatoria Variable regulación	65
FIGURA 26. Financiación de Starup	67
FIGURA 27. Financiación de pequeños negocios	68
FIGURA 28. Préstamos a pequeñas empresas	69
FIGURA 29. Inversión temprana	70
FIGURA 30. Sumatoria Variable Capital.....	73
FIGURA 31. Consolidado de México	74

Índice de Tablas

Tabla 1. Variables del indicador de tecnología	30
Tabla 2. Variables del indicador cultura.....	32
Tabla 3. Variables del Indicador Regulación	34
Tabla 4. Variables del indicador regulación.....	35
Tabla 5. Ranking de evaluación diferentes variables	36
Tabla 6. Evaluación indicador de tecnología.....	44
Tabla 7. Consolidado variable tecnología	46
Tabla 8. Calificación en Cultura.....	58
Tabla 9. Sumatoria variable cultura.....	60
Tabla 10. Resultados variable regulación.....	65
Tabla 11. Resultados Variable regulación.....	67
Tabla 12. Resultados variable capital	72
Tabla 13. Sumatoria indicador Capital	74

I. Introducción

La crisis económica del 2008 pronunció el difícil acceso de las pequeñas empresas a crédito, mismos que se volvieron aún más escasos, aunado al hecho de que los créditos tradicionales bancarios no consideran a este estrato empresarial, hace evidente la existencia de una desigualdad en el mercado financiero para que pequeños empresarios (o emprendedores) accedan a capital para desarrollar su modelo de negocio o promover el crecimiento de su unidad económica.

Como efecto de esas crisis, el 70% de las empresas obtuvieron acceso a capital semilla a través de tarjetas de crédito, créditos hipotecarios y ahorros personales y/o familiares. Pero este proceso de búsqueda de nuevas formas de financiación por parte de las pequeñas empresas, está acompañado de los procesos de avances tecnológicos y, por ende, la consolidación de los nuevos mercados tecnológicos. Es decir, a través de internet se genera un incremento de la descentralización de fuentes de financiación y la democratización de los mercados financieros, principalmente en países con niveles de desarrollo alto.

Este fenómeno se puede interpretar como un proceso revolucionario que inició en los 90's con descuentos en línea por corredores que pudieron utilizar internet como una herramienta para atraer inversionistas a un costo menor. Además, la globalización trae consigo problemáticas que más allá de convertirse en una tendencia global se transformó en una dependencia a su existencia (Kirschner, 2013).

Dicha dependencia puede atribuirse a factores como la integración a diversas formas de comunicación interactiva y a la constante evolución de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC's). Así, actualmente se cuenta con un gran número de aparatos tecnológicos como tabletas, celulares inteligentes (Smartphone) y computadoras de todos los tamaños y capacidades, que permiten interactuar en un mundo cada vez más pequeño,

interconectado y ágil. Incluso el marco del desarrollo de hardware, supone la innovación en aplicaciones, cada vez más variadas, que funcionan a través de estos artefactos y se consolidan como herramientas alternativas para buscar fondos, como de los crowdfunding, abordados en la presente investigación.

Como ejemplo de esta interconectividad, la comunicación y la información viajan cada vez más rápido y el mundo parece más pequeño, teniendo implicaciones en la forma en que se hacen negocios. Esto repercute en nuevas prácticas que debe desarrollar el sector empresarial, como la obligación o necesidad de estar a la vanguardia en lo que a tecnología se refiere, porque cualquier cambio que puede acelerar la producción atraerá más negocios, permitirá dar continuidad a la empresa y el mantenimiento de la misma, depende de la integración tecnológica (Yee, 2012).

Estos avances en la tecnología no solo transforman la forma de hacer negocios si no crean modalidades alternativas a través de la red, ejemplo de esto es el comercio electrónico, el cual está clasificado como cualquier tipo de operación comercial en la que la transacción se realiza mediante algún sistema de comunicación electrónico, particularmente internet (Balado, 2005).

A pesar de estos avances, el sector financiero mantiene su estructura y normatividad tradicional en materia de acceso a capital, ya que dichos avances generaron cambios en la forma de trabajo y acceso a la información, pero continúan los mismos criterios de evaluación referente al otorgamiento de un crédito. Esto es visto en los emprendedores que tienen dificultades al momento de intentar tener un tipo de financiamiento con propósito de crecimiento para su empresa en sectores bancarios o inversionistas (Quittner, 2014), tal como sucedió en la reciente crisis de 2008, haciendo que busquen alternativas para obtener acceso a capital.

Y se observa que son los emprendedores quienes buscan esas alternativas a través del uso de la tecnología, como herramienta principal para combatir el obstáculo del acceso a recursos con la finalidad de incrementar sus beneficios o simplemente establecer su negocio. Conscientes de estas limitantes, los emprendedores utilizan la tecnología como herramienta para la obtención de financiamiento, a través de distintas modalidades como parte de un proceso de innovación, dando pauta a una prosperidad del lado del emprendimiento.

Esta articulación funciona como la capacidad de innovar a través del emprendimiento gracias al uso de las tic's, misma que se entiende como la pauta a nuevos productos que modifica los entornos y deja a un lado todo aquello que no innovó (Schumpeter, 1942).

Tradicionalmente, los particulares, bancos y fondos de capital han apoyado proyectos de alto riesgo a través de préstamos o inversiones, dejando a un lado cierto sector empresarial de menor tamaño e incluso a algunos emprendedores. Pero la dispersión de plataformas basadas en internet ha creado una alternativa para tener acceso a capital conocido como crowdfunding.

En estos mercados, las solicitudes individuales para desarrollar una idea o negocio, son objeto de financiamiento por un gran número los individuos, que no necesariamente son inversionistas, y contribuyen a la implementación del mismo. Estos proyectos van desde inversiones relativamente pequeñas, así como también existen proyectos que buscan millones de dólares de capital (Kim, 2014).

Lo anterior puede ser visto como un mecanismo para reducir la desigualdad en el acceso al mercado de capital o como una herramienta para la democratización al acceso del mismo, que trae mayor atención por parte de los inversionistas, a causa de los últimos reveses económicos. Además, su constante uso empieza a servir como indicador de la economía ya

que permite definir estabilidad empresarial, acceso a capital, uso de las TIC, y confianza en el sector financiero.

Por otra parte, las recientes crisis financieras generan una reducción significativa en la disponibilidad de capital y crédito, especialmente para los emprendedores y pequeñas empresas, por tanto se vuelve imprescindible que los países adelanten programas que amplíen los canales alternativos de financiamiento (Quittner, 2014). Como consecuencia de ello, proporcionar capital a futuros emprendedores a través de crowdfunding surge como una alternativa viable.

Sin embargo, la investigación académica sobre estos fondos ha descuidado en gran medida la importante cuestión de cómo los crowdfunding se desarrollan como un mecanismo alternativo para reducir desigualdades y fomentar la democratización del acceso a capital inicial y su impacto en el escenario global.

El funcionamiento de crowdfunding es a través de plataformas tecnológicas utilizando internet como base principal. La correlación entre el acceso a capital y el uso de internet se puede observar directamente con la sustitución directa del tipo de financiamiento más tradicional (Kim, 2014), aunque este depende en gran medida del valor vigente que existe en el mercado de hipotecas y de la localización.

Por lo anterior, se considera pertinente realizar una investigación empírica para medir el impacto de las plataformas tecnológicas como mecanismo para facilitar el acceso a capital, en especial en periodos de crisis económica, analizando las diferencias que existen en el uso del crowdfunding en México y Estados Unidos en el periodo 2000-2014 para realizar un análisis comparativo y evidenciar la evolución en diferentes coyunturas económicas.

Estos avances en la implementación de nuevas formas de democratizar el acceso a fondos de inversión es más palpable en países desarrollados, con altos niveles de ingresos, instituciones económicas fuertes que protegen las inversiones y confianza por parte de los individuos; sin embargo, ello no significa que en países en vías de desarrollo estos mecanismos no se puedan utilizar.

Si bien es cierto, en países como Estados Unidos en donde el uso de plataformas electrónicas para que las empresas, independientemente de su tamaño y situación formal de operación, tengan acceso a financiamiento presenta avances, también en lugares como México. En este país se observa un intento para implementar estas estrategias, aunque el proceso es más lento y por ende no es suficiente e impide hablar de un acceso democrático a capital para la puesta en marcha o crecimiento de las empresas.

En este marco, se plantea como preguntas de investigación:

¿Cuál es el avance, en materia de implementación de crowdfunding en México, comparado con Estados Unidos?

¿Qué aspectos determinan que Estados Unidos sea líder en el uso de plataformas para otorgar financiamiento?

¿Cuáles son los elementos en los que México requiere enfatizar para promover el uso de las plataformas como alternativa de financiamiento?

Hipótesis

Estados Unidos es un país líder en crowdfunding ya que cuenta con 344 plataformas de inversión, mientras que en México, en el año 2014, solamente habían seis. De esta manera, para que el crowdfunding sea utilizado como alternativa de financiamiento que se traduzca en una reducción de la desigualdad en el acceso a capital, se requiere que se implemente y

aumente los grados de confianza en cuestiones de inversión y se generen las condiciones que permitan disminuir el riesgo de los inversionistas Ángeles (VC's) para que exista mayor atracción.

Objetivos

- Realizar un análisis comparativo entre EEUU y México en materia de uso de plataformas electrónicas para otorgar financiamiento (crowdfunding) para determinar el grado de avance y revisar las condiciones de contexto que fortalecen o limitan el uso de estas plataformas en cada país.

- Determinar los elementos a fortalecer en México en aras de que el crowdfunding sea utilizado como alternativa para el financiamiento de las empresas, independientemente de su tamaño, situación formal y giro, impactando en una reducción de la desigualdad en acceso a financiamiento.

- Calcular el índice de implementación de los crowdfunding para México y Estados Unidos de 2000 a 2014 y analizar su evolución.

Metodología

Para aproximar si los países cuentan con las condiciones para implementar el crowdfunding como mecanismo para tener acceso a capital, independientemente del tamaño o características de la empresa o emprendedor, el Banco Mundial (2013), propone un indicador que considera cuatro indicadores que los países deben de consolidar para afirmar que se encuentran “listos” para financiar proyectos mediante el uso de plataformas electrónicas y son: Tecnología, Cultura, Capital y Regulación. Cada uno de ellos, está

conformado con variables que permiten evaluar si dicho país cuenta con un contexto favorable para el crowdfunding. En este sentido, se calcula un indicador que oscila entre cero y seis, en donde más se acerca a este último, más “listo” (readiness ranking; Banco mundial, 2013) se encuentra el país. Esta autoevaluación consiste en ubicar en una cuadrícula los valores dados por cada una de las variables para determinar el grado de cumplimiento o aceptación de estos mecanismos en el país.

Se calcula, entonces, este indicador para México y Estados Unidos, con el objetivo de realizar un análisis comparativo entre ambos, a lo largo del periodo de estudio. Una vez realizada la comparación y conociendo el entorno de crowdfunding en México, se analizará el grado de aceptación en este país para la implementación de este mecanismos de financiamiento.

Por último, como conclusión de la investigación se analizarán los aspectos que tendría que trabajar para implementar plataformas tecnológicas exitosas de crowdfunding en México.

II. De la innovación al Crowdfunding

El presente capítulo muestra los avances teóricos alrededor de tres conceptos fundamentales para el desarrollo de la presente investigación: Innovación, Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC,s) y crowdfunding, abordando el concepto y la interrelación entre ellos, ya que estas categorías resultan ser claves para conocer el grado de aceptación que pueden tener en México estas plataformas de financiación.

II.1 El camino de la Innovación

Diferentes autores, como Schumpeter (1942), Drucker (1985) y Cantillon (1950), discuten el rol que conlleva la innovación en los distintos sectores de la sociedad, pero en particular lo relación con el papel de los emprendedores. En el caso de Schumpeter (1942) se le reconoce como uno de los primeros autores en tratar de explicar el proceso de innovación, y argumenta que es generada por el emprendedor mediante cambios en lo que ya existe. Schumpeter consideró al emprendedor como el motor principal de la innovación, es decir, en una empresa se gratifica todo aquello que genera productividad, pero este proceso se rompe en el momento en que se generan procesos de innovación. De esta manera, el ciclo de la innovación genera ganancias fuera de lo común hasta que se incorpora del todo a la sociedad y regresa a la normalidad.

La relación entre la innovación y el emprendedor llevó a Drucker (1985) a presentarlo como una práctica y una disciplina, definiéndola como un medio por el cual los emprendedores pueden explotar el cambio con el fin de crear nuevos servicios y oportunidades de negocio. Asimismo, describe que la innovación requiere de un análisis profundo de las oportunidades dentro de la empresa, enfatizando en las estrategias de gestión de la nueva unidad económica, el negocio existente y la institución de servicio público. Desde su perspectiva, todas las organizaciones deben adquirir competencias empresariales para mantener el ritmo de los cambios en la economía y la sociedad y

considera que los líderes de los tres tipos de organizaciones deben convertirse en expertos en gestión empresarial y ser proclives al cambio generado por la innovación (Drucker, 1985).

Asimismo, también examina las prácticas y políticas que los empresarios deben seguir en el mercado. Esto implica que el objetivo de los empresarios es el liderazgo y / o el dominio de un nuevo mercado o un mercado existente, así como ocupar un nicho especializado; y el cambio de las características económicas de un producto, mercado o industria. De igual forma, destaca la necesidad de la innovación y el espíritu empresarial en la sociedad, haciendo hincapié en que, para lograr esto, los emprendedores deben hacer de la innovación y el espíritu empresarial "una actividad normal y permanente, todos los días, una práctica en su propio trabajo y en el de su organización" (Drucker, 1985).

Tanto Drucker como Schumpeter enfatizan en la importancia del rol que cumple el emprendedor, debido a que funge como el motor de la innovación pero en el mismo sentido se tiene que comprender la importancia del emprendimiento. El término de emprendedor fue usado por primera vez por Cantillon (1950), quien divide la sociedad en dos estratos principales: el primero como clase de renta fija, asalariados y perceptores de ingresos no fijos y el emprendedor como individuos con ingresos no fijos que pagan los costos de producción conocidos pero ganan ingresos variables, debido a la naturaleza especulativa de generar con la producción a una demanda desconocida para su producto.

A diferencia de las teorías posteriores como la de Schumpeter, que concibe al emprendedor como una fuerza disruptiva, Cantillon se anticipó a la creencia de que el emprendedor lleva equilibrio al mercado mediante la predicción correcta de la necesidad del consumidor (Cantillon, 1950).

Es importante comprender de manera concreta la definición de emprendedor ya que existen términos que pueden ser correlacionados o confundidos con ésta, como lo es en el caso de los individuos autoempleados, intrapreneur y microempresarios. A diferencia del emprendedor, los individuos autoempleados prestan servicios o productos semejantes, es decir no se distinguen, siguen una monotonía dentro de los productos o servicios existentes en la sociedad (Lederman, 2014). Dentro de esta categoría se consideran a los vendedores informales y negocios tradicionales, ya que su visión está centrada en la supervivencia del día a día sin tener una clara oferta y diferenciación dentro de sus productos o servicios.

Por otra parte, los microempresarios tienen características muy similares a los autoempleados pero su factor de diferencia es que suelen tener establecimientos fijos y pueden, o no, estar dentro del marco regulatorio (Ramírez, 2012). En el caso de los intrapreneur, son individuos dentro de la organización o corporación que asume la responsabilidad de introducir nuevos productos o servicios, resultando en el crecimiento de la empresa. A diferencia del intrapreneur, el emprendedor es independiente buscando crear empresas pero fuera de las organizaciones o corporaciones (Fernandez, 2010).

De esta manera, ser emprendedor conlleva una serie de características pero en particular debe tener la “capacidad para asumir riesgos, la habilidad para relacionarse, aptitud para analizar el entorno e iniciativa para tomar decisiones (...), al igual debe tener autoestima y conciencia de sus capacidades, dotes de observación interior, responsabilidad e imaginación y perseverancia” (Cellino, 2008).

Si se parte de la definición de emprendedor se puede observar que la combinación de éste término con el de innovación conforma el concepto de *startup*, concepto que puede ser traducido como emprendedor innovador o emprendimiento de alto impacto. Las *startup* son las nuevas empresas intensivas en innovación o de alto impacto. Los emprendedores

innovadores son agentes de cambio importante para generar creatividad dando pauta a mayor crecimiento e innovación (OECD, 2013).

La importancia de entender un emprendedor innovador se puede vincular con Drucker (1985) quien describe como un factor esencial el generar creatividad, cambio e innovación dentro de la empresa, y que es precisamente el rol que juega un emprendedor innovador y el hecho de generar innovación se traduce en crecimiento, sin embargo, debe ir de la mano con la investigación y el desarrollo. La combinación de estos dos elementos, según Fernández (2010) facilita el impulso a los nuevos emprendedores innovadores, en especial si se acompaña de los diferentes avances tecnológicos.

Pero para comprender el rol de los emprendedores innovadores es necesario entender los avances tecnológicos, como herramienta para desarrollar empresas que emplearan consecutivamente los emprendedores innovadores. Así, las revoluciones tecnológicas que marcan la pauta debido a la imprevisibilidad de sus impactos a largo plazo así como la adaptación e implementación en la acción humana, y el hecho de que las revoluciones tecnológicas no sólo reestructuran las condiciones materiales sino que también remodelan la cultura y la naturaleza humana.

II.2 Tecnologías de la Información y la Comunicación

La revolución tecnológica es considerada como un período relativamente corto de la historia, en el cual un conjunto de tecnologías se sustituye por otra tecnología. Así el tránsito entre la segunda revolución industrial y la tercera, radica en una transformación de las fuentes de energía y en un avance hacia el microchip y la micro tecnología. Por tanto, los periodos de las revoluciones industriales, son etapas de progreso tecnológico acelerado caracterizadas no sólo por las nuevas innovaciones, sino también por su amplia aplicación y

difusión, además definen diferentes fuentes de producción en cada periodo de la historia en que han ocurrido.

Un término que está relativamente cercano hacia la revolución tecnológica es el cambio tecnológico, el cual se introduce de manera individual; es decir, un ser único de nueva tecnología, a comparación de la revolución tecnológica, que se clasifica como un período en el que una serie de nuevas tecnologías se adoptan al mismo tiempo. Estas nuevas tecnologías o cambios tecnológicos están generalmente interconectados ya que la tecnología viene en distintas dimensiones: grandes, pequeñas, medianas etc. (Castells, 1996).

La importancia en entender las revoluciones tecnológicas es debido a que la última configuró las denominadas tecnologías de la información y la comunicación. Como parte crucial se establece la infraestructura del internet. Las TIC puede acreditarse a causa de cuatro motivos principales entrelazados:

- Avances científicos y tecnológico, investigación científica en desarrollo tecnológico e industrial como consecuencia nuevos productos, procesos y servicios.
- Regulación y normatividad de las TIC, elaboración de políticas públicas que interactúan con los principales actores (academia, gobierno y sector productivo).
- Adopción tecnológica y cultura digital, las tendencias tecnológicas son dictadas por la misma sociedad que direcciona la demanda, y permite la adaptación de manera más adecuada
- La economía y finanzas donde interactúan las cuatro fuerzas dentro de la demanda y la oferta el consumidor es el eje central (Santoyo, 2010)

Las TIC tienen como objetivo explicar la unificación de comunicación como una integración de telecomunicaciones, como por ejemplo el teléfono móvil y las señales

inalámbricas, ordenadores, computadoras, software, almacenamiento masivo, etc. Esto permite a cualquier individuo tener acceso, almacenar y transferir información globalmente sin limitantes y con muchos alcances (Santoyo, 2010). La creciente red de telecomunicación permite acceso a muchas partes donde antes estaba limitado, pero no solo sirve como un alcance, sino como un herramienta para la sobrevivencia de los pymes¹ y emprendedores, ya que ellos utilizan las TIC para generar un factor de crecimiento competitivo.

Las telecomunicaciones forman parte de las TIC, conlleva la parte de transferir y transportar la información de un lugar a otro sin importar la distancia. Es importante remarcar que desde los inicios de la humanidad la comunicación existe pero lo que lo diferencia son los medios por lo cual se transfiere la información. Estas tecnologías se pueden resumir en una variedad de servicios, aplicación de software que se trasmite a través de ciertas redes. La importancia de las TIC representa un determinante en los procesos diarios de la mayoría de ciudadanos conllevando una dependencia enorme sobre su existencia (Santoyo, 2010).

Las TIC representan un factor determinante en el desarrollo socioeconómico de los países, entre otras cosas porque su extraordinaria influencia penetra en todos los ámbitos del quehacer humano, lo que las convierte en un factor crucial para el progreso socioeconómico y cultural de la humanidad. Su papel como habilitadores de la globalización, gestión del conocimiento y organización en red determina la estructura colaborativa, innovadora y sin fronteras que caracteriza a esta nueva era.

Conforme progresa la red de comunicación genera acceso a información, en particular a internet, con una serie de factores que influyen y dan pauta para que distintos sectores

¹ Se excluyen algunas de las empresas de base social, ya que regularmente operan en condiciones de subsistencia y se encuentran fuera del alcance de las TIC's (y del Estado).

aprovechen y generen mayor competitividad y oportunidad de crecimiento en los sectores de negocios, como el comercio electrónico.

Ahora bien, estos avances tecnológicos producidos por el auge y transformación de la forma como las personas se comunican e interactúan unas con otras, permitieron el auge y difusión “aplicaciones” que deben ser instaladas en los dispositivos móviles disponibles. Es decir, cada vez hay más aplicaciones que ocupan todas las esferas de la vida social moderna, y sin duda una es la forma en que las personas hacen negocios.

Así esta investigación se basa en los nuevos mecanismos o aplicaciones con la que cuentan los emprendedores innovadores para acceder a fuentes de financiación, promoviendo un acceso igualitario en donde el motor será el desarrollo de cada emprendedor. Por tanto, en el siguiente apartado se incluirá el marco de referencia de las plataformas existentes para que lo emprendedores acudan a buscar financiación.

II.3 Crowdfunding

A pesar del crecimiento económico y productivo que puedan alcanzar los emprendedores, éstos buscan por distintos motivos asegurar su sobrevivencia, que por causas como las recesiones económicas en los distintos países genera un efecto microeconómico en estas empresas.

Para entender esta dificultad por parte de los emprendedores es importante definir a las instituciones financieras ya que son estas instituciones, creadas en los albores del capitalismo, las ofrecen en su mayoría productos intangibles; es decir ofertan servicios económicos, específicamente financieros, a la cartelera de clientes que tiene. Dichos

servicios pueden ser de manera directa o de manera intermediaria y su regulación está regida por el sector gobierno.

Por lo regular existen tres tipos de instituciones: de depósito, mismas que trabajan con cuentas para depositar, otorgan préstamos en su mayoría a la misma clientela y manejan cooperativas, fideicomisos, e hipotecas, por mencionar algunos. La segunda son instituciones contractuales, operan los distintos seguros así como fondos de pensión. La última son instituciones de inversión como bancos de inversión y aseguradoras.

Por otro lado, las limitantes en el acceso a capital por parte de las distintas instituciones financieras generan serias repercusiones en las prácticas de los empresarios. Ejemplo de ello es que después del 2008 cuando cayó la bolsa de valores de Nueva York en una histórica crisis mundial, el acceso a capital fue cada vez más difícil para las actividades de innovación (Greenstone, 2012); otro fenómeno que se ha observado es que en las últimas décadas se ha dado una homogeneización referente a estos tres tipos de organismos, es decir que entre los diferentes tipos de entidades ejercían las mismas tareas que una institución de depósito e incluso las funciones de una institución de inversión.

Esto fue catastrófico en la crisis económica porque no solo golpeó a una institución financiera sino a todas, debido a que estaban tan entrelazados que sus diferencias en la práctica eran mínimas, en consecuencia se generó un mayor impacto al momento de estallar la crisis económica.

Cabe remarcar que estas instituciones financieras son un instrumento para que los emprendedores obtengan capital para el desarrollo de sus proyectos o empresas y suelen buscar capital de fuentes privadas como los bancos comerciales y de inversión, grupos establecidos por los inversionistas privados para explotar esas oportunidades, y los fondos de capital riesgo. Su inversión propuesta es por lo general de estilo en la forma de deuda,

capital, o por equidad. Aunque también existen programas tanto a nivel federal como estatal que patrocinan numerosos préstamos y donaciones subvencionados para nuevas empresas a través de distintos programas o políticas públicas.

Sin embargo, cuando estas fuentes se agotan o no están disponibles por alguna razón, ocasiona que los emprendedores busquen alternativas de financiamiento, y como se mencionó anteriormente, éstas pueden encontrarse en los instrumentos que otorgan las TIC; el desarrollo de esta práctica genera plataformas tecnológicas conocidas como *crowdfunding*, término que proviene del concepto de *crowdsourcing*.

A su vez, este descompone en dos términos: *crowd*, traducido como multitud y *outsourcing* que significa externalización (Banco Interamericano de Desarrollo, 2005:23). De esta manera, *crowdsourcing* describe la colectividad de manera económica, creativa, académica a través de empresas o instituciones, que a su vez lo hacen por medio de plataformas tecnológicas, particularmente en internet.

Se pueden acreditar distintos autores como los pioneros en definir el *crowdsourcing* pero Jeff Howe fue quien lo planteó como un modelo de negocio a través de internet (Howe, 2008). El autor recalca el uso de la creatividad como un modelo innovador que transformaría la manera en ver la colectividad en las redes tecnológicas, además describe la interacción entre distintos actores que colaboran por un bien común o un mismo interés, es decir donde lo social y lo empresarial se unen a través de plataformas tecnológicas para resolver un bien común.

Esta interacción se realiza mediante convocatorias de manera abierta o privada a un grupo definido o indefinido de personas. Un ejemplo es que una determinada empresa plantea un problema en la red, un gran número de personas ofrecen su particular solución, la idea o

ideas ganadoras reciben algún tipo de recompensa, y la empresa produce en masa la solución para su propio beneficio (Surowiecki, 2005).

Por otro lado, *crowdfunding* es una combinación de tanto crowdsourcing como micro finanzas, este término se le conoce como la prestación de servicios financieros a individuos con un nivel adquisitivo bajo. El objetivo principal de estos mecanismos es el acceso permanente de servicios financieros como préstamos para actividades que generan ingresos, construyen activos, estabilizan el consumo, y protegen contra riesgos.

La combinación de estos términos construyó un método que fue utilizado de manera inicial tanto por familiares como amigos del emprendedor que buscaba recaudar capital haciendo búsqueda de recursos a través de internet. Primero, la recaudación principal fue gracias a las donaciones de algunas personas interesadas en los productos o servicios de los emprendedores; no obstante, conforme se fueron desarrollando las plataformas se empezaron a crear otros tipos de recaudación dentro del mismo crowdfunding teniendo en cuenta características como la equidad, préstamos o por premiación.

La clasificación de los crowdfunding, por tanto, se realiza por las fuentes de financiamiento, aunque en la presente investigación se abordarán todos de forma simultánea, ya que se ha detectado como una falla el hecho de que en México no se implemente el mecanismo en general, ni tampoco se potencian algunas de las características sociales e institucionales para su óptimo provecho.

En general, el *crowdfunding* como método de obtención de capital en pequeñas cantidades a partir de un gran grupo de personas que utilizan internet y las redes sociales, tiene como principal objetivo financiar proyectos de emprendimiento. La gran relevancia es que se consiguen muchas contribuciones de dinero de un gran número de personas (Tanya, 2012), en un espacio relativamente más estrecho que si el emprendedor tuviese que acudir puerta a

puerta por los mismos recursos de financiación. A diferencia de los fondos de capital riesgo o inversionistas ángeles, el dinero recaudado a través de *crowdfunding* el prestamista necesariamente no compra una parte, y no hay ninguna garantía de que será reembolsado si la empresa tiene o no éxito. En lugar de ello, se pide a los individuos hacer pequeñas inversiones, donaciones a causas y negocios en un marco de otorgamiento de recompensas, incluyendo patrocinios, la oferta de un préstamo, y regalos.

El propósito de crowdfunding varía, desde financiamiento de *startups* como proyectos que tienen impactos culturales, tecnológicos, etc. Crowdfunding es la incorporación de pequeñas cantidades de capital de un gran grupo de personas, por lo general a través de internet, con la finalidad de financiar un negocio, proyecto u organización. Así como lo explica Ryan (2012) existen cuatro tipos de crowdfunding:

1. *Equity based crowdfunding* (Equidad basada en el crowdfunding):

Los diferentes inversionistas reciben acciones (normalmente ordinarias o preferidas o unidades) en la compañía (emisor). La idea es que el inversor es ya sea en busca de hacer un retorno por dividendos o ganancias de capital en el crecimiento del valor de su participación en la compañía (o ambos).

2. *Donation based crowdfunding* (Donación basada en el crowdfunding):

Las contribuciones destinadas en su mayor parte a una causa benéfica, no existe ningún beneficio financiero los que contribuyeron el capital por lo general hacen este tipo de donación por la satisfacción que viene de ayudar a los necesitados.

3. *Lending based crowdfunding* (Préstamo basado en el crowdfunding):

Las contribuciones son regresadas durante un período de tiempo y recibe un retorno estipulado (interés) por el uso de su dinero.

4. *Reward based crowdfunding* (Recompensa basada en el crowdfunding):

Los colaboradores reciben un producto o servicio predefinido a cambio de sus fondos proporcionados a la empresa o persona. Un colaborador recibe fondos con la promesa de recibir una recompensa prescrito en una fecha posterior (es decir, pagar ahora para el desarrollo de un nuevo producto por el cual una vez desarrollado se envía a los contribuyentes que dieron capital).

Por tanto, el *crowdfunding* para empresas se convierte en una alternativa para cambiar las formas en las cuales se tiene acceso a capital. Para una irrupción de innovación en el mercado deben existir tres elementos: primero un problema en la sociedad, segundo debe de existir tecnología innovadora o algún proceso que podría resolver ese problema y por último debe existir una voluntad cultural para intentar algo nuevo. Por tanto las fuentes de financiación a través del crowdfunding ponen en marcha estos tres elementos.

Una de las principales dificultades para la implementación del *crowdfunding* es la receptividad cultural² por parte de la población en general. A su vez, permite que las personas interesadas en financiar algunos proyectos conozcan las limitaciones y alcances de las diversas ideas innovadoras.

Por tanto la receptividad cultural va en dos sentidos, una por parte de los emprendedores que deben usar las herramientas tecnológicas para dar a conocer los proyectos, y por otra parte, los financiadores deben tener la confianza de invertir y acceder a las plataformas de exposición. Por ejemplo, en el caso de Estados Unidos, en dónde los métodos de crowdfunding se desarrollan rápidamente, se generan empresas que obtienen millones de dólares para financiar su proyecto o empresa, accesos que en los países más desarrollados son más utilizados.

² Entendida como la idea de comunidad en línea que a través de las redes sociales permite compartir pensamientos e ideas

Para que un emprendedor acceda a la obtención de capital a través de *crowdfunding* tiene que conllevar un procedimiento que no necesariamente le garantiza los fondos; primero elige las plataformas que desea utilizar ya que existen distintas plataformas alrededor del mundo: por ejemplo indiegogo, sellaband y kickstarter son las más populares en la actualidad.

Después, el emprendedor se registra dentro de la plataforma creando una campaña; para la consolidación de la misma utiliza la tecnología (videos, música, imágenes y documentos) como herramienta para dar a conocer el proyecto, el monto de capital y el tiempo que se requiere para concluir las actividades.

Una vez publicado el proyecto en una de las plataformas, se debe esperar la reacción de los usuarios para interactuar con los distintos proyectos que existen y elegir los más impactantes, rentables o llamativos para aportar capital. No existe una suma determinada por parte de los donadores, si el emprendedor no alcanzó la meta en el determinado tiempo que estableció puede regresar el capital o quedárselo con el compromiso de finalizar el proyecto. Se debe hacer la claridad que subir algún proyecto no garantiza obtener financiamiento en las plataformas de crowdfunding, por tanto el procedimiento depende mucho de la interacción de la campaña que se creó.

Del 61% de los que suben proyectos a las plataformas de financiación no obtuvieron ningún tipo de aportación financiera de parte de los usuarios, mientras que el 0.7% de los proyectos representaron el 73% de las aportaciones totales entre 2006 y 2009. Un factor de éxito para obtener financiamiento es alcanzar, al menos, el 80% de la meta, en comparación con los que tienen el 20%, ya que es más alta la probabilidad de obtener financiamiento (Kickstarter, 2015).

Además, existe una aceleración en financiamiento de parte de los usuarios cuando está a punto de terminar la campaña del emprendedor, al igual existe una etapa de desaceleración (*bystander effect*) en las campañas que están recibiendo donaciones debido que los usuarios perciben que llegará a la meta aunque no aporten. Tanto las amistades como los familiares juegan un rol muy importante en las primeras etapas de obtención de capital a los emprendedores innovadores. Estos son los primeros en aportar capital dando pauta a que tenga mejor probabilidad en llegar a la meta específicamente porque ya tiene capital acumulado.

Dentro de las plataformas de *crowdfunding* no existen barreras geográficas para la obtención de capital, cualquier individuo o grupo de interés que tiene la intención de aportar fondos a los proyectos que están dentro de las plataformas tecnológicas lo pueden hacer sin ninguna restricción geográfica. El que aporta el capital puede estar a cualquier distancia del emprendedor la misma plataforma de crowdfunding se encarga de conllevar el mecanismo de transacción para que se lleve a cabo la aportación a través de su plataforma tecnológica.

II.4 Alternativas de crowdfunding para el acceso a capital

Aunque crowdfunding es un tema bastante novedoso que capta el interés de diferentes entornos de la sociedad alrededor del mundo, existen alternativas para obtener capital siendo un emprendedor. Una clave importante para el emprendedor innovador exitoso es la capacidad de asegurar la cantidad correcta de las finanzas. Una vez que se estableció el mecanismo por el cual se iniciará la empresa y haciendo una investigación del potencial de crecimiento, es necesario establecer un monto de inversión inicial que permita establecer o expandir la empresa.

Los fondos y las inversiones toman un papel importante en el capital inicial de los emprendedores. Los ahorros personales es el monto de efectivo en la cuenta bancaria de cada individuo, fondos de inversión, pensiones y otras inversiones que puede tener el emprendedor. Si el emprendedor no tiene ningún tipo de ahorro puede recurrir a utilizar deuda para obtener capital. La deuda es por lo regular lo más recurrente en obtención de capital, en este caso el emprendedor utiliza los límites de crédito en sus tarjetas de crédito o bien puede hipotecar su propiedad como garantía o de la misma empresa.

El emprendedor utiliza el método de la deuda cuando tiene garantía de los activos de la empresa, incluyendo la posible garantía personal de los propietarios como hipotecas. Conforme pasa el tiempo, la empresa paga con interés de flujos de efectivo. Si el negocio falla, los prestamistas utilizan los activos para liquidar el pago. La mayor importancia de este tipo de prestamistas es el valor de mercado de los activos, no de la empresa, los préstamos realizados por lo regular representan una parte del valor del activo, esto con la finalidad de asegurar el pago. Mientras que la tasa de interés sobre el dinero prestado puede ser alto, usando la deuda permite mantener el control de la empresa.

Otra forma de obtener capital es a través de un inversionista de capital de riesgo o inversionistas ángeles, quienes otorgan financiamiento a cambio de la propiedad parcial o equidad de la empresa. La suma de capital obtenido por lo regular es mucho mayor en comparación a los préstamos bancarios tradicionales. Una característica que conlleva tanto los inversionistas de capital de riesgo y los inversionistas ángeles es que suelen asumir más riesgos en el otorgamiento de capital comparados con las instituciones financieras. Aunque la obtención de capital es mayor a través de inversores en equidad se convierten en propietarios de la empresa en conjunto con el emprendedor.

El porcentaje de la propiedad de la empresa que se otorga, depende de una negociación, que a su vez se basa en los fondos invertidos y el valor acordado de la empresa. Los

emprendedores por lo regular quieren el mayor capital posible con el menor porcentaje de equidad; los inversores son lo contrario, queriendo el mayor porcentaje de equidad posible con la menor cantidad de capital invertida. Las proporciones de equidad y el capital recaudado es generalmente un compromiso basado en la ambición de los inversores a invertir y la desesperación del emprendedor en la obtención de capital.

Otro tipo de financiamiento son las microfinanzas, estos fueron inicialmente préstamos de microcrédito de pequeños montos con poca o ninguna garantía, pero el término ha evolucionado desde entonces para incluir una gama de productos financieros, tales como ahorros, seguros, pagos y remesas en montos pequeños pero a gran escala.

Las instituciones de microfinanzas y otros proveedores de servicios financieros desarrollan productos y métodos de entrega para satisfacer las diversas necesidades financieras de las personas de bajos ingresos. Por ejemplo, a diferencia de otras formas de préstamos, como préstamos de microcrédito utilizan metodologías tales como préstamos a grupos, los requisitos de ahorro previo de préstamos, y el aumento gradual en el tamaño de los préstamos para evaluar la solvencia crediticia de los clientes. Los proveedores de microfinanzas hoy continúan mejorando su comprensión de las necesidades financieras de sus clientes objetivos y adaptar sus productos y metodologías de acuerdo al nicho de mercado.

En conclusión los crowdfunding se están consolidando como mecanismos alternativos de financiación, es especial en los países desarrollados. Aunque conlleva muchos retos culturales y de incursión del uso de las TIC en la vida diaria de las personas, en especial en la de los innovadores para que empleen las herramientas tecnológicas y accedan a la financiación.

A pesar que los fondos crowdfunding no tienen barreras físicas, si tienen barreras culturales y a nivel de las instituciones, por lo que en el próximo capítulo se evaluarán estas variables en el caso de México y Estados Unidos. Con el objetivo de cumplir el objetivo de esta investigación, es decir realizar el análisis comparativo para determinar el avance en el uso de las plataformas en cada país.

III. Medición del Crowdfunding

El Crowdfunding es entendido como una opción para el financiamiento de nuevos proyectos productivos o tecnológicos y adquiere cada vez mayor importancia para estimular el crecimiento económico en los países en desarrollo (World Bank, 2013). Con la finalidad de evaluar los riesgos y el grado de aceptación en los individuos ante los retos del Crowdfunding, el Banco Mundial (BM) propuso una metodología, misma que es utilizada para probar la hipótesis de esta investigación, mediante un análisis comparativo entre México y Estados Unidos, en el periodo de 2000 a 2014.

Lo anterior con el objetivo de analizar el desarrollo potencial de los crowdfunding en un país desarrollado y en un país en vías de desarrollo, además de que en el segundo, este tipo de financiamiento aún no se implementa y por el otro lado, Estados Unidos es el país que cuenta con mayor número de plataformas de inversión crowdfunding³ (World Bank, 2013)

El periodo de tiempo se delimitó con la idea analizar la evolución de los principales indicadores; enfatizando en el hecho de que si se tiene en cuenta que el financiamiento crowdfunding inició en Estados Unidos cerca del año 2008, por lo que los valores de los años anteriores permitirán evaluar la variación de estas cifras. Esta ampliación del periodo de tiempo estudiado, también implica una restricción a la investigación dada la disponibilidad de datos de las diferentes variables.

³ Estados Unidos cuenta con 344 plataformas de inversión de crowdfund.

La metodología de evaluación está basada en cuatro indicadores que permitirán definir si un país cuenta con las condiciones para implementar el crowdfunding, y están basadas en herramientas de financiamiento, donde la premisa básica es aumentar los grados de confianza y disminuir el riesgo a los inversionistas.

Los cuatro indicadores que definió el Banco Mundial (2013) son: tecnología, cultura, regulación y capital; el objetivo es aplicar la herramienta de medición sobre la percepción cultural de los individuos en relación con los factores clave de implementación del crowdfunding.

Cada uno de los indicadores cuenta con diferentes variables que se completarán con la información disponible en fuentes oficiales, en el periodo de tiempo estipulado. Para la construcción del índice, cada variable se evalúa en un rango de 1 a 10, dónde 1 indica bajo o que no cuenta con la característica, mientras que 10 significa que es alto o que se presenta la característica analizada; la suma de todas las valoraciones es el índice.

Con la finalidad de realizar un análisis comparativo, se presentarán los indicadores en un modelo de gráfico compuesto por cuadrantes, lo cual permitirá identificar los vacíos y potencialidades con los que cuenta México para reproducir el modelo de Estados Unidos.

Ahora bien, metodológicamente el Banco Mundial establece para cada uno de los indicadores diferentes variables, aunque dadas las limitaciones de la información como parte de la investigación se eliminan dos variables del indicador de cultura: el primero, la tolerancia al riesgo para cambiar de trabajo y el segundo, lo comodidad que sienten las personas usando los mecanismos de calificación en plataformas en línea. La principal razón para eliminar del estudio las dos variables es que no fue posible conseguir los datos para

ninguno de los dos países. A continuación se describen cada uno de los indicadores y sus variables.

III.1 Indicador tecnología.

Está conformado por seis variables que permiten aproximar el nivel de penetración de teléfonos inteligentes, velocidad de la conectividad, compromiso de las personas en el uso de redes sociales, educación promedio, aprendizaje empresarial y sistema bancario; es decir, estas variables permiten dar a conocer si el país o región en análisis cuenta con los componentes tecnológicos y educativos para la implementación de estas estrategias para otorgar financiamiento (véase tabla1).

La fuente de información son los datos suministrados por la Asociación Mexicana de Internet como “asociación civil sin fines de lucro que conjunta a las empresas y entidades de gobierno, más relevantes alrededor de la industria de internet desde 1999” (Asociación Mexicana de Internet, 2014). Además se alimentó con las bases de datos del Banco Mundial, los datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), y el Instituto Nacional de Geografía y Estadística.

Tabla 1. Variables del indicador de tecnología

Indicador	Variable	Valor de calificación	Fuente
Tecnología: Componentes necesarios de tecnología y educación	Nivel de penetración de teléfonos inteligentes móviles en su país	1= Bajo 10 = Alto	International Telecommunication Union, World Bank and United Nations Population division
	Velocidad disponible de la conectividad móvil en las zonas urbanas	1 = No hay conectividad 4 = Conectividad 2G 7 = Conectividad 3G 10 = Conectividad	International Telecommunication Union, Radio Communication Sector and Defense Advance Research Project

	4G	Agency
Compromiso de las personas en el uso de redes sociales como Facebook, twitter u otras redes sociales	1 = Baja utilización 10 = Alta utilización	PEW Research Center and E-marketer.
Nivel de educación promedio alcanzado en el país	1 = menos de cuatro años 10= Más de doce años de educación	Organización para la cooperación y el desarrollo económicos
Lugar en donde son aprendidas las habilidades empresariales	1 = En el trabajo 10 = En el sistema educativo o entrenamiento formal	Organización para la cooperación y el desarrollo económico
¿El sistema bancario utiliza las herramientas tecnológicas para transferencias de fondos u otros servicios habilitados o transacciones móviles disponibles?	1 = No es común 10 = Muy común	Asociación Mexicana de Internet and PEW Research Center

Fuente: Elaboración propia, con datos de Banco Mundial (2013).

III.2 Indicador Cultura.

El indicador de cultura es el más amplio de los cuatro y está compuesto por nueve variables, en donde se busca indagar las condiciones de confianza en la implementación de los crowdfunding. Por tanto, en esta sección se indaga sobre las condiciones para favorecer el emprendimiento, la tolerancia al riesgo de los individuos en las inversiones, la confianza de los individuos con la sociedad y con el gobierno, la costumbre por vender o comprar bienes en línea y qué organizaciones son las encargadas de difundir la cultura del emprendimiento en la sociedad (véase tabla 2).

Para ello, los datos de esta sección se alimentaron con información del Banco Mundial, la OCDE y análisis realizados por parte de organizaciones como la consulta Mitofsky (septiembre de 2015), el monitor global de la actividad emprendedora, el reporte para México y Estados Unidos, además de la Asociación Mexicana de Internet.

Tabla 2. Variables del indicador cultura

Indicador	Variable	Valor de calificación	Fuente
Cultura: Existe una cultura de emprendimiento	Espíritu empresarial de las personas en el país	1 = No es favorable 10 = Muy favorable	Global Entrepreneurship monitor report 2013
	Tolerancia al riesgo de las personas en su país	1 = Las personas no toman riesgos con sus inversiones 10 = Las personas entienden los riesgos e incluyen una pequeña porción de alto riesgo de inversión como parte del portafolio	Monitor global de la actividad emprendedora 2013 and Global Entrepreneurship Monitor, United States Report 2014
	En general, ¿las acciones son conducidas por metas individuales o metas grupales?	1 = las personas actúan individualmente 10 = las personas toman decisiones basados en dinámicas de grupos	Monitor global de la actividad emprendedora 2013 and Global Entrepreneurship Monitor, United States Report 2014
	¿Cómo podría describir el nivel general de confianza entre los individuos con la sociedad?	1 = La construcción de relación de confianza entre los individuos toma una gran cantidad de	Consulta Mitofsky 2014 and Global Entrepreneurship Monitor, United States Report 2014

		tiempo y experiencia 10 = Las relaciones de confianza se forman rápidamente	
	Confianza de los individuos en las relaciones con sus negocios	1 = No es usual construir relaciones de confianza con los clientes 10 = Las empresas pueden construir fuertes lazos de confianza en sus relaciones	Consulta Mitofsky 2014 and Global Entrepreneurship Monitor, United States Report 2014
	Confianza entre los individuos y su gobierno	1 = Bajos niveles de confianza 10 = Altos niveles de confianza	Consulta Mitofsky 2014 and Global Entrepreneurship Monitor, United States Report 2014
	¿Las incubadoras de empresas están enseñando activamente el espíritu empresarial?	1 = Las incubadoras no tienen espacios educativos 10 = las incubadoras tienen espacios de capacitación sobre cómo iniciar correctamente y hacer crecer el negocio	Global Entrepreneurship Monitor Global Report
	El emprendimiento en el país es favorecida por el gobierno o las organizaciones no gubernamentales	1 = No del todo 10 = Mucho	Global Entrepreneurship Monitor Global Report

	Las personas están acostumbradas a vender o comprar los bienes y servicios en línea.	1 = No es común comprar y vender en línea 10 = Es muy común comprar y vender en línea	Asociación Mexicana de Internet and E-Marketer
--	--	--	--

Fuente: Elaboración propia, Banco Mundial (2013).

III.3 Indicadores de Regulación.

Con este indicador se busca aportar información sobre el marco institucional que domina en el país para la implementación de los crowdfunding, ya que se requiere de la existencia de reglas que, si bien permita la libertad de inversión, también proteja los recursos de los inversionistas. Para ello, se consideran variables como el nivel de dificultad para iniciar un negocio, el marco de costos para el despido de personas, así como la regulación existente para iniciar o terminar un negocio y la prioridad para proteger o no a los inversionistas (véase tabla 3). La fuente de esta sección son los datos suministrados por el Doing Business del Banco Mundial.

Tabla 3. Variables del Indicador Regulación

Indicador	Variable	Valor de calificación	Fuente
Regulación: Estructura de regulación por parte del gobierno	Nivel de complejidad en los procesos de regulación para iniciar negocios	1= Muy difíciles 10 = Muy fáciles	Doing Business Report, World Bank Group
	Nivel de regulación y gastos alrededor de la contratación y despido de empleados	1= Muy difíciles 10 = Muy fáciles	Doing Business Report, World Bank Group
	Nivel de regulación alrededor del cierre de negocios	1= Muy difíciles 10 = Muy fáciles	Doing Business Report, World Bank Group
	En el tema de regulación financiera, en ¿qué grado tiene prioridad la protección a los inversionistas sobre la capacidad de las empresas para crecer?	1 = gobierno se centra en la protección de los inversores 10 = gobierno se centra en el acceso al capital para las empresas	Doing Business Report, World Bank Group. Global Entrepreneurship Monitor Report

Fuente: Elaboración propia, Banco Mundial (2013)

III.4 Indicadores de capital:

Aquí se busca determinar el grado de disponibilidad de capital en el marco del ecosistema de emprendimiento; para ello plantea cinco variables que responden a la disponibilidad de las diferentes fuentes de financiación para iniciar una start up o para inyectar capital en algún momento (véase tabla 4).

Las fuentes de la información de esta sección están disponibles en reportes del Banco Mundial, los censos económicos del INEGI, el reporte del Global Entrepreneurship y reportes de diferentes thing tank como el catálogo de redes de ángeles inversionistas y el Angel Investor Network.

Ahora bien, en la siguiente tabla se plasman cada una de las variables que determina la metodología y se explica las dos que se eliminaron, además el valor de calificación que tiene cada una.

Tabla 4. Variables del indicador regulación

Indicador	Variable	Valor de calificación	Fuente
Capital: La disponibilidad de capital es uno de los factores más relevantes para construir un ecosistema emprendedor exitoso	Fuente del financiamiento a start-up	1 = del gobierno o los bancos 10 = de los amigos y familia	Censos Económicos de Instituto Nacional de Estadística y Geografía and World Bank
	Fuente principal de financiamiento de los pequeños negocios	1 = del gobierno o los bancos 10 = de los amigos y familia	Censos Económicos de Instituto Nacional de Estadística y Geografía and World Bank
	Los bancos son activos en los préstamos a las pequeñas empresas y start ups	1 = si 10 = no	Global Entrepreneurship Monitor Report
	Inversión temprana en la fase inicial de las empresas	1 = no 10 = si	Catálogo de redes de Ángeles inversionistas and Angel Investor Network
	¿Los fondos de capital de riesgo hacen inversiones a empresas de nueva creación o pequeñas empresas?	1 = no 10 = si	Ventural Capital Directory United States listing and Red de incubadoras – INADEM-

Fuente: Elaboración propia, Banco mundial (2013).

III.5 Índice de preparación para el uso de crowdfunding

Una vez recopilada toda la información disponible del país de análisis se debe sumar el total de puntos obtenidos de la evaluación y según la metodología del Banco Mundial, dividirlo entre 26 para determinar la clasificación general en la preparación para el uso del crowdfunding. La escala de este indicador va de cero a seis. A continuación se presenta los valores correspondientes a cada ranking:

Tabla 5. Ranking de evaluación diferentes variables

Ranking	Significado	Características de los países en esta categoría
0 - 2	El país no está listo para la inversión crowdfunding	Hacen falta las principales condiciones para una firme y robusta inversión crowdfunding. Se deben reforzar variables clave que comienzan con la tecnología, luego la cultura y la regulación.
2 - 4	Se deben reforzar cuestiones específicas antes de estar listo para la inversión crowdfunding	Algunas o varias variables pueden estar limitando la preparación general del país. Las partes interesadas deberían mirar las recomendaciones de cada categoría de forma singular antes de intentar aumentar la puntuación.
4 - 6	Buenas posibilidades de éxito para la inversión crowdfunding	Es una buena oportunidad para implementar la inversión crowdfunding. Se deben aprovechar las recompensas de los fondos crowdfunding como primer paso hacia la inversión de este tipo.
6	Bien posicionado para la inversión crowdfunding	Si el gobierno establece una política, los participantes del mercado pueden considerar las plataformas tecnológicas para construir un ecosistema de inversión creíble. El gobierno deberá entablar la tarea de divulgar, formar y celebrar eventos de crowdfunding.

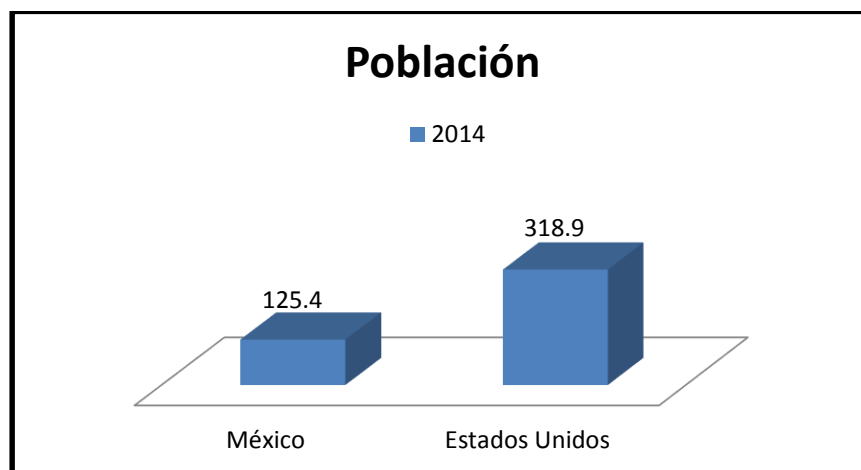
Fuente: Banco Mundial, 2013.

IV. El crowdfunding en México y en Estados Unidos

En este capítulo se presenta el análisis de los resultados obtenidos, las dificultades y las sugerencias de cambios o escenarios de exploración en el caso de México, con el fin de que incorpore prácticas exitosas del desarrollo de crowdfunding como política para la ampliación de mecanismos de financiamiento a pequeñas empresas, promoviendo una equidad en el acceso a capital para el desarrollo de negocios, independientemente del tamaño o estructura del mismo.

De acuerdo al Banco Mundial (2015), México se ubica en un nivel de ingresos altos, para el año 2014 cuenta con una población de 125,4 millones, el país cuenta con un PIB de \$1283 billones de dólares y un PIB per cápita de \$9860 dólares; sin embargo, la proporción de la población que se encuentra en situación de pobreza, según el Banco mundial, es de 52.3% para el año 2012. En comparación con el año 2010, este indicador aumentó en un 1.2%.

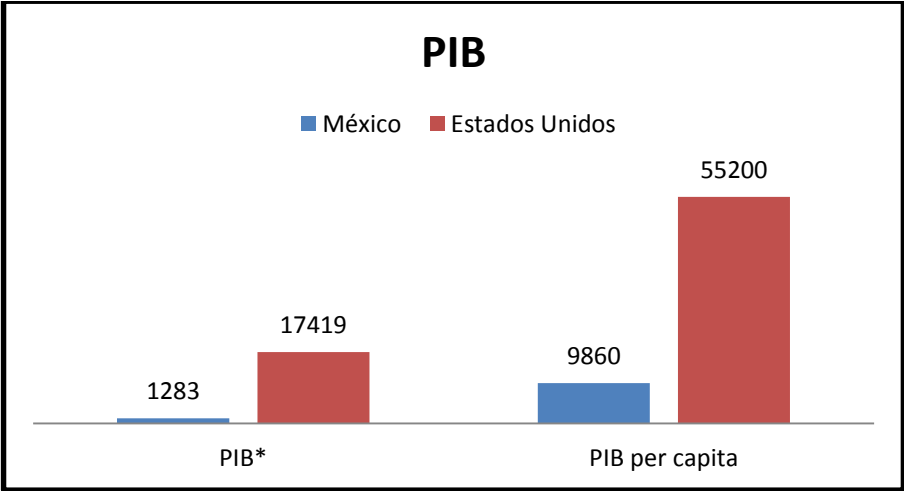
Figura 1. Comparación de la población entre México y Estados Unidos.



Fuente: Elaboración propia datos de Banco Mundial 2015.

Por su parte Estados Unidos, también ubicado en un nivel de ingresos altos, en el año 2014 cuenta con una población de 318.9 millones de personas, con un PIB de \$17419 billones de dólares y un PIB per cápita de \$55.200 dólares. Aunque en las cifras que presenta el Banco Mundial, para los años 2013 y 2014 no hay datos de la tasa de incidencia de pobreza.

FIGURA 2. Comparación de PIB entre México y Estados Unidos



Fuente: Elaboración propia datos de Banco Mundial 2015.

IV.1 Indicadores de tecnología

4.1.1 Penetración de internet

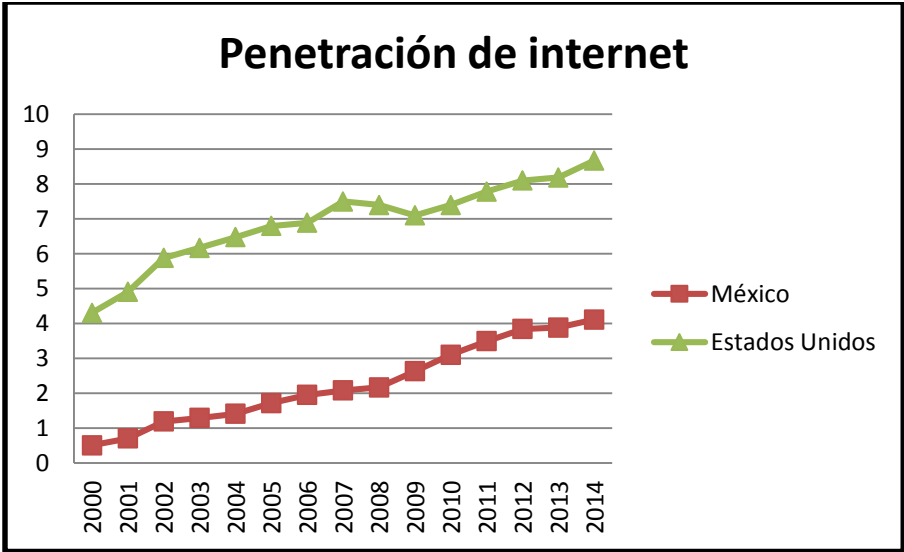
En el caso de penetración de internet se tiene en cuenta el porcentaje de la población que tiene acceso a conectividad a través de un teléfono inteligente o de una computadora. Así en el caso de México, el promedio de penetración de internet en el periodo es de 2.2%. Es necesario resaltar cifras como que en México los usuarios se conectan a internet en promedio seis horas y el uso que predomina es el de correo electrónico, aunque el uso de redes sociales es con fines de entretenimiento.

*4 Cifras en billones de dólares

Para Estados Unidos, el promedio de penetración de internet a lo largo de los quince años es de 6.9%. En comparación con México, la penetración de internet siempre se ha ubicado muy por encima, por lo que debe haber una política de ampliación del uso de internet en el país y por tanto de aprovechamiento de todas las herramientas disponibles.

En los dos países es evidente el grado de ascenso a partir del año 2009. Además que se deben generar las medidas al interior de México para disminuir la brecha con Estados Unidos pues aunque disminuye en los años 2009 a 2012, se empieza a ampliar a partir del año 2014, con una diferencia de 4.5 % (ver gráfica 3).

FIGURA 3. Penetración de Internet en México y Estados Unidos



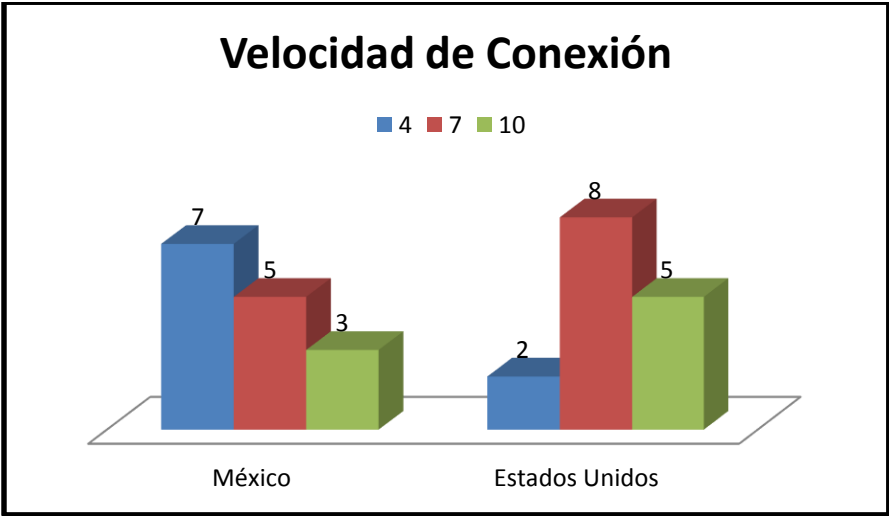
Fuente: Elaboración propia. Origen base de datos.

4.1.2 Velocidad de conexión móvil urbana

Esta variable es medida teniendo en cuenta las cuatro velocidades de internet, así se califica con uno si no hay conectividad, cuatro si la velocidad predominante es la 2G, siete si la velocidad predominante es de 3G y diez si la velocidad predominante es 4G. Ahora bien, en el caso de México, la tecnología 4G inicia en el 2012 mientras que en el caso de Estados Unidos inicia en 2010.

Con respecto a la tecnología 3G, los inicios de México son en 2007 hasta el 2011 aproximadamente. Mientras que en e Estados Unidos, la tecnología 3G incursiona aproximadamente en 2002 hasta 2009. Por tanto, en México se contó con tecnología 2G entre 2000 y 2006 (ver gráfica 4).

FIGURA 4. Velocidad de Conexión entre México y Estados Unidos



Fuente: Elaboración propia. Origen base de datos.

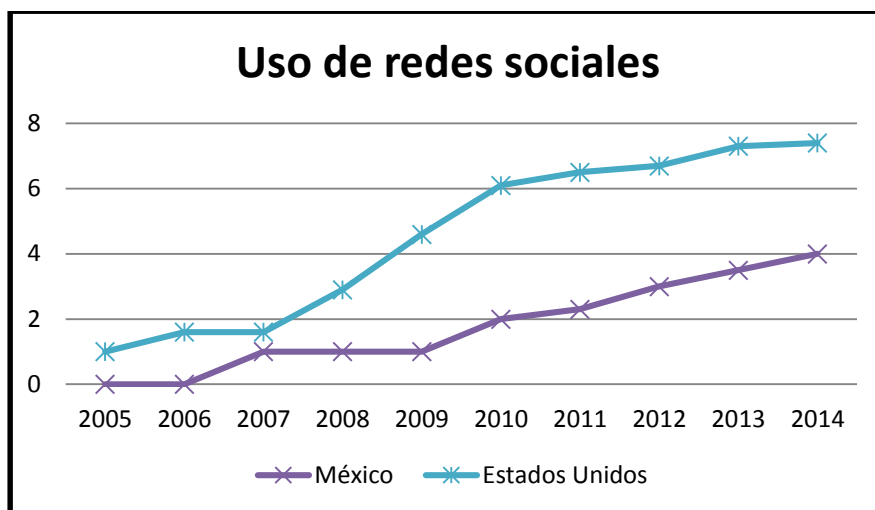
La diferencia de la velocidad de internet entre los dos países, también sirve para señalar el rezago con el que cuenta México en materia de la apropiación, uso y disponibilidad de las herramientas tecnológicas. Por tanto, se debe continuar adaptando medidas públicas que permitan transiciones tecnológicas más rápidamente y a mayor cantidad de personas cada vez.

Aunque la transición cada vez toma menos tiempo, si se tiene en cuenta que México empezó a tener mayor cobertura de 3G pasados cinco años que se había implementado en Estados Unidos y dos años una vez implementado el 4G en dicho país.

4.1.3 Cobertura de población en redes sociales

Esta variable contempla la cantidad de población que usa redes sociales, tales como Facebook o twitter. La escala de evaluación es de uno a diez, asignándose una a la cobertura baja y diez una cobertura alta.

Figura 5. Uso de redes sociales



Fuente: Elaboración propia. Origen base de datos.

Como se observa en la figura 5, Estados Unidos está por encima de la medición que se realiza de México en todos los años de análisis, dando a conocer el alto uso que tienen las redes sociales en Estados Unidos, ya que el ascenso es constante a partir del año 2007; mientras que en México el ascenso inicia en el año 2010.

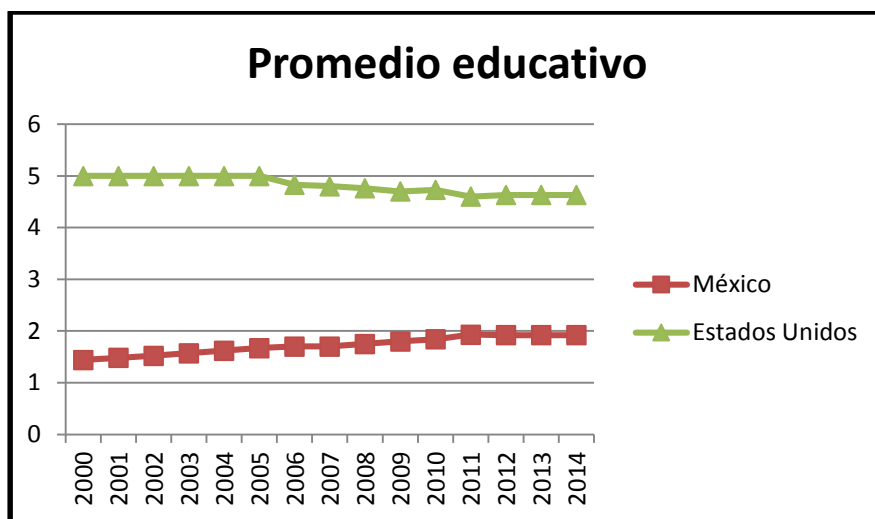
4.1.4 Promedio de nivel educativo

El promedio de nivel educativo se obtiene de datos del banco mundial, y corresponden a datos de promedio de años de educación terminada para los dos países evaluados. Se califica de uno a diez en proporción a los años escolares cursados y terminados por la población. Por tanto, los valores de acuerdo a la evaluación pueden ser un poco bajos.

La brecha existente entre los dos países es amplia, ya que la media de México es de 1.7 años cursados, mientras que en Estados Unidos es 4.8 años cursados.

Un factor relevante es que, aunque en un proceso un tanto lento, la brecha entre los dos países se está cerrando, en especial por que el promedio del nivel educativo en Estados Unidos disminuye proporcionalmente con la población; y por su lado, el nivel educativo de México aumenta.

FIGURA 6. Promedio nivel educativo

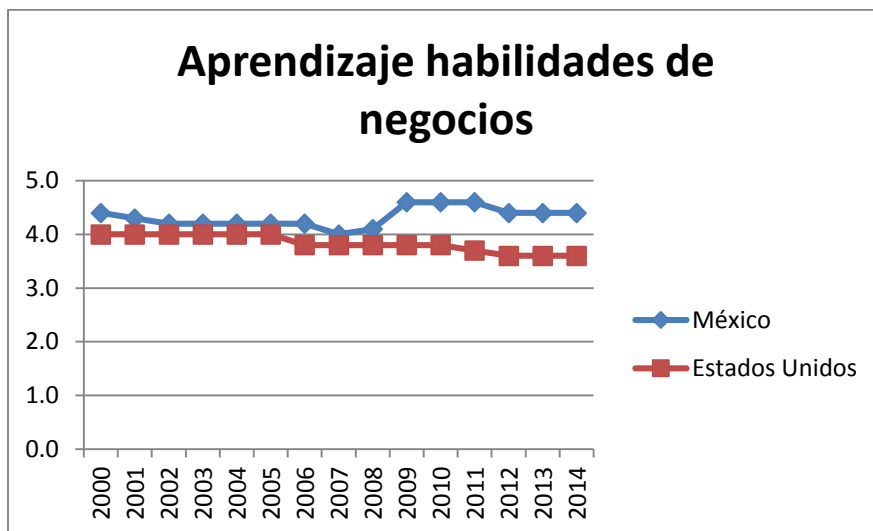


Fuente: Elaboración propia. Origen base de datos.

4.1.5 Lugar de aprendizaje de las habilidades empresariales

Esta variable se refiere al lugar en dónde son adquiridas las habilidades en negocios, como marketing y contabilidad. La calificación es uno si son aprendidas en el lugar de trabajo y diez si son aprendidas en la educación formal.

Figura 7. Nivel de aprendizaje habilidades de negocios



Fuente: Elaboración propia. Origen base de datos.

El comportamiento de variable, era hasta 2007 muy cercana en ambos países, ya que el lugar donde principalmente son aprendidas las habilidades de negocios es en el lugar de trabajo, y el indicado no supera el cinco para ninguno de los años.

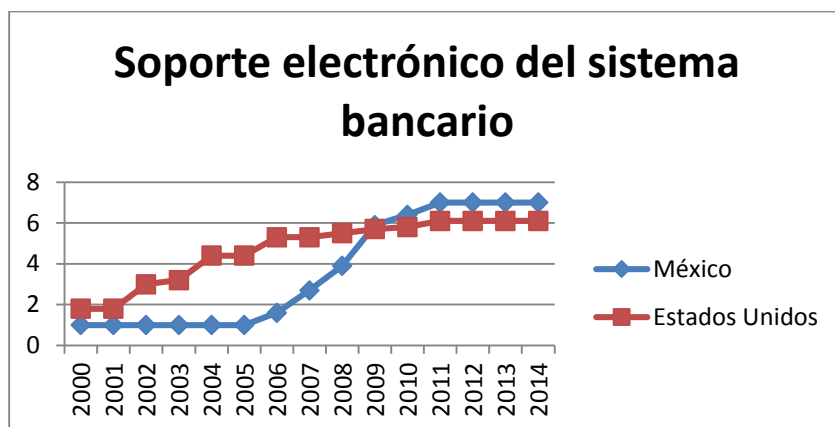
En la gráfica 7 resalta la ampliación de la brecha después del año 2008, donde México se acerca a la educación formal mientras que Estados Unidos se acerca a la formación en el lugar de trabajo. Se observa entonces, la falta para ambos países de educación empresarial en ambos países, en especial para México, lo cual se puede realizar mediante la profundización en las campañas de educación que impliquen explorar las habilidades en TIC y habilidades de negocios, como marketing y emprendimiento.

4.1.6 Soportes electrónicos del sistema bancario

Esta variable determina el uso que le da el sistema bancario a las herramientas de internet, tales como transferencia electrónica, o servicios habilitados por internet o dinero móvil. La calificación es de uno no es común o diez si lo es.

Se tiene que el uso de las TIC a través de aplicaciones móviles es cada vez más común, encontrando un incremento significativo a partir del 2001 en Estados Unidos, y a partir del 2006 en México (véase figura 8). Es significativo el incremento que presenta el uso de las aplicaciones de la banca mexicana a partir del año 2007. Mientras que las valoraciones para Estados Unidos son más constantes y se mantienen a lo largo del tiempo.

Figura 8. Soporte electrónico del sistema bancario



Fuente: Elaboración propia. Origen base de datos.

Ahora los resultados del indicador de tecnología se determina por la sumatoria de cada uno de los valores, dividido en seis (la cantidad de variables). El resultado se clasifica de cero a seis, y significan:

Tabla 6. Evaluación indicador de tecnología

Ranking	Significado	Fallas de los países en esta categoría
0 - 2	Carece de toda infraestructura	Se debe trabajar primero en la activación o expansión de la conectividad a internet, y la adopción y mayor uso de las redes sociales.
2 - 4	Necesita centrarse más en la infraestructura	Promover la educación para ayudar a los ciudadanos a entender los beneficios de la tecnología y las redes sociales.
4 - 6	La tecnología de conectividad móvil e internet es vista por los ciudadanos como un	Se puede iniciar usando estas herramientas para construir comunidades de empresarios e inversionistas que participan en las comunidades de inversión a medida que

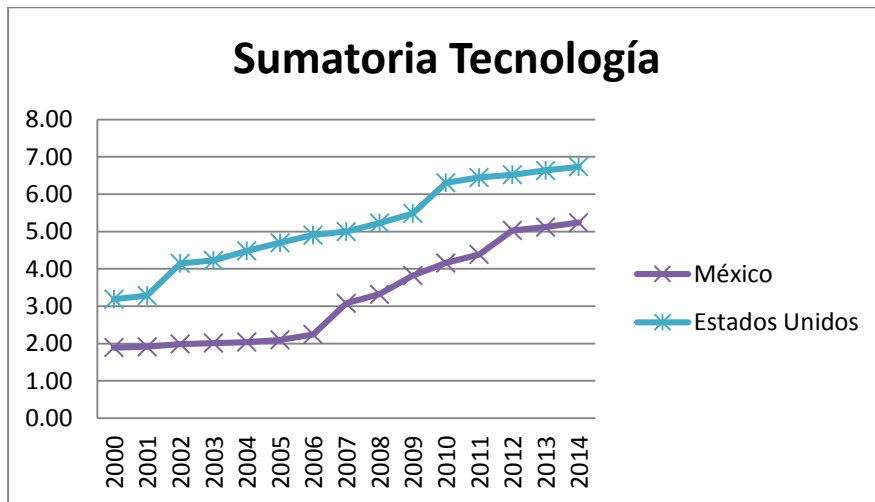
	mecanismo de colaboración y comunicación	empiezan a ser desarrollados.
6	La tecnología está realmente disponible y es usada	Los empresarios pueden participar en eventos y uso de la tecnología para promover los fondos crowdfunding como mecanismos para promover el espíritu empresarial y la innovación. Además de fomentar la creación de empleo.

Fuente: Banco Mundial 2015.

Por tanto, el ranking que arroja el indicador de tecnología en el año 2014 para el caso de México es de 5.2. Por tanto la infraestructura tecnológica ya está dada para que los empresarios usen los medios tecnológicos y se fomente el uso de los fondos crowdfunding. Aunque dado que, en la práctica no se emplean, es necesario considerar el resto de variables para identificar las fallas.

Por su parte, Estados Unidos para el año 2014 cuenta con 6.7 es decir que la tecnología está disponible y es realmente usada por los inversionistas y empresarios (véase figura 9).

Figura 9. Sumatoria de variables Tecnología



Fuente: Elaboración propia.

En el caso de Estados Unidos resalta que desde el año 2010 es que cuentan con un valor de seis en la sumatoria de las variables de tecnología. Ello significa que es necesario que México implemente medidas integrales para promover el uso de las redes sociales e incentivar la creación de las plataformas tecnológicas para conformar las comunidades necesarias para los fondos crowdfunding.

Tabla 7. Consolidado variable tecnología

Año	México	Estados Unidos
2000	1.89	3.18
2001	1.91	3.28
2002	1.99	4.15
2003	2.01	4.23
2004	2.04	4.48
2005	2.10	4.70
2006	2.24	4.90
2007	3.08	5.00
2008	3.32	5.23
2009	3.82	5.48
2010	4.16	6.31
2011	4.39	6.45
2012	5.03	6.52
2013	5.12	6.64
2014	5.24	6.73

Fuente: Elaboración propia.

IV.3 Indicadores de cultura

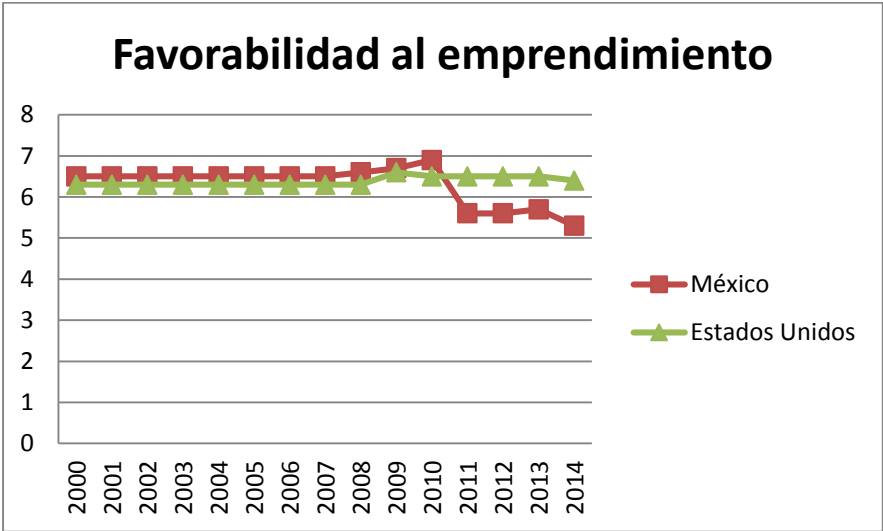
Las variables de este indicador permiten identificar si existe una cultura empresarial entre las personas de cada país; además de considerar si el oficio de pequeño empresario tiene un carácter de renombre al interior de la sociedad. Esta delimitación permite establecer qué tanta facilidad tienen las personas para establecerse como empresarios y si los diferentes aspectos culturales permiten hacer o no negocios.

En las variables que incluye el Banco Mundial se consideran once categorías, pero dadas las limitaciones para conseguir la información confiable para incluir en la base de datos, sólo se consideran nueve, a continuación se presentan los resultados de cada una.

4.3.1 Favorabilidad de las personas hacia el emprendimiento

Esta variable tiene una calificación de uno si no hay favorabilidad por parte de las personas hacía las actividades de emprendimiento, y diez si lo tienen. Los datos se obtuvieron del reporte global de emprendimiento del año 2013.

FIGURA 10. Favorabilidad del emprendimiento



Fuente: Elaboración propia. Base de datos

La gráfica anterior muestra que México tuvo una disminución en el índice de favorabilidad a partir del año 2011. Mientras que Estados Unidos ha tenido un índice alto y más constante que el mexicano, ubicándose por encima de los seis puntos a lo largo del periodo de estudio.

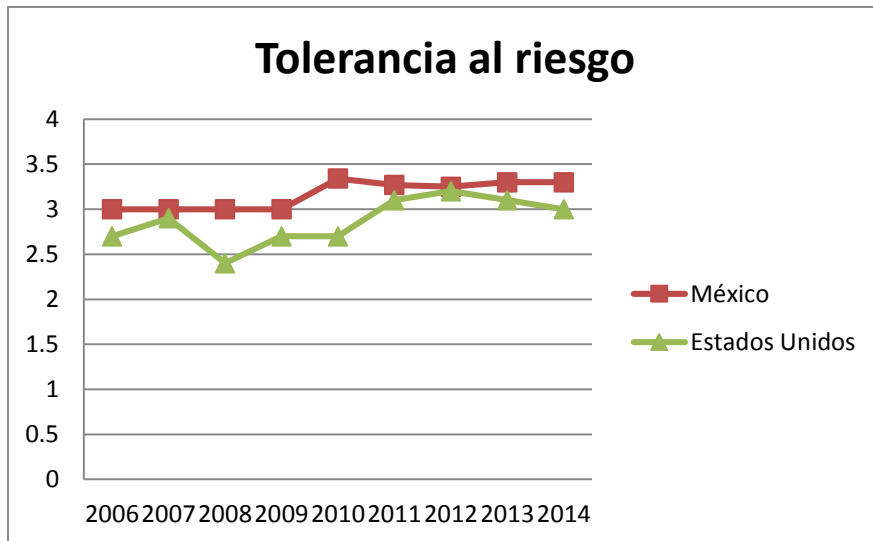
El año en que Estados Unidos obtuvo un mayor índice fue en 2009 mientras que en el caso de México es en 2010, año en que continúa disminuyendo hasta obtener 5.3 en el 2014.

La media que obtiene Estados Unidos es de 6.38 mientras que la media de México es de 6.29. A pesar que están muy cerca el índice refleja una mayor aceptación a actividades de emprendimiento en Estados Unidos, ello aunado a un mayor acceso a plataformas tecnológicas se va convirtiendo en los factores que determinan el éxito de los crowdfunding en este país.

4.3.2 Tolerancia al riesgo

La calificación de esta variable es de uno si las personas no toman riesgos con sus inversiones y diez, si toman una porción de alto riesgo como parte de la inversión de determinado portafolio. Para este caso la fuente es el monitor global de actividad emprendedora en 2013 y 2014.

FIGURA 11. Tolerancia al riesgo



Fuente: Elaboración propia. Base de datos

Esta variable pone por encima a México con Estados Unidos. Y demuestra que México a lo largo del periodo de estudio presenta mayor tolerancia al riesgo que en Estados Unidos y se mantiene relativamente más constante. Es evidente que ambos países presentan un nivel bajo con respecto a la calificación de la variable, ya que si la escala es de uno a diez y la media de México es de 3.16 y la de Estados Unidos es de 2.8, se traduce en un nivel bajo de tolerancia al riesgo.

Por otra parte, Estados Unidos tiene importantes decrecimientos en el 2008, año de la crisis financiera, por lo que esta caída se explica por los riesgos de las inversiones financieras y la crisis inmobiliaria. Mientras que México tiene un crecimiento en el año 2010, alcanzando 3.4, el valor más alto en todo el periodo de análisis.

4.3.3 Metas individuales o grupales

Esta variable da a conocer si los individuos conducen las acciones pensando en metas individuales o con un enfoque de metas globales. La calificación es de uno si las personas actúan individualmente mientras que es diez sin las decisiones se toman en una dinámica de grupos. Para este caso se emplea la misma fuente de las variables anteriores, es decir, el monitor global de actividad emprendedora.

La particularidad de esta variable es que se encontró el valor para el año 2014 y se convierte en otra variable en la que México obtiene mejor calificación que Estados Unidos. Ya que México obtiene un total de siete puntos mientras que para el segundo país, el índice es de dos. Además, se tiene que un 55% prefería obtener las metas de forma individual mientras que un 23% de forma grupal, de ahí se deriva el valor del indicador.

FIGURA 12. Metas individuales vs. grupales

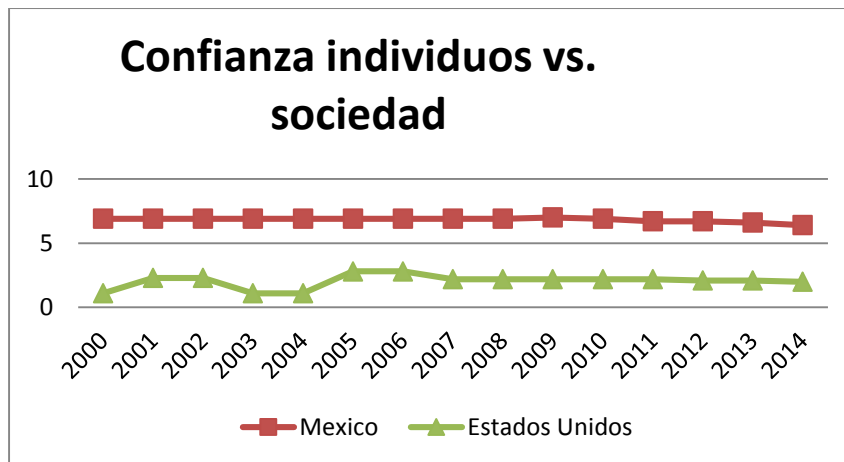


Fuente: Elaboración propia. Base de datos

4.3.4 Nivel de confianza entre individuos y sociedad

Para esta variable la intención es describir el nivel general de confianza que hay entre los individuos y la sociedad. Así, entre mayor tiempo tome la construcción de una relación de confianza entre los individuos y la sociedad se calificará con uno, en tanto que entre más rápido se establezcan estas relaciones la calificación es de diez. La fuente es la consulta Mitofsky sobre cultura política y el informe de competitividad global.

FIGURA 13. Confianza en la sociedad



Fuente: Elaboración propia. Base de datos

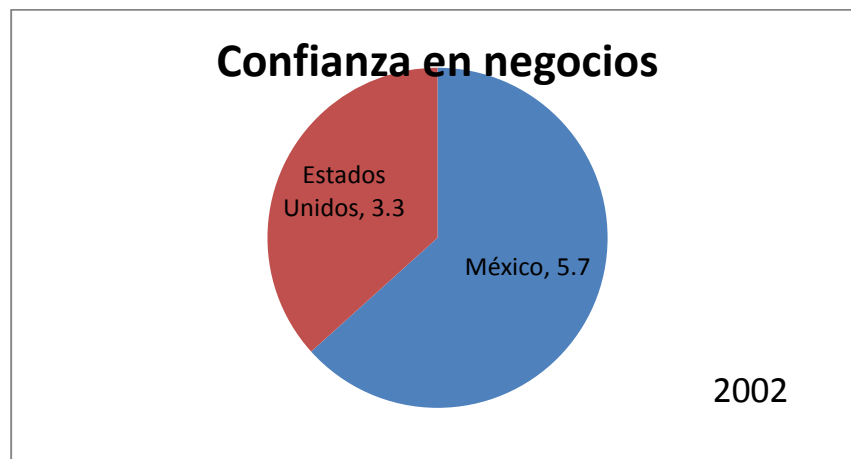
Con la variable sobre confianza entre los individuos y la sociedad, los valores que corresponden a México se mantienen constantes a lo largo del periodo estudiado y la media es de 68. Por otro lado, Estados Unidos presenta unos valores menos constantes, con el nivel más bajo entre 2003 y 2004, en tanto que aumenta hacia el 2005 con 2.8 para caer a partir de 2008, disminución de la confianza que podría ser explicada por la crisis financiera de 2008; la media para Estados Unidos es de 2.0.

4.3.5 Confianza de los individuos para realizar negocios

El objetivo de esta variable es calificar el grado de confianza que tienen los individuos para realizar negocios, en donde uno se asigna si no es usual construir relaciones de confianza entre las personas que hacen negocios y diez si las empresas pueden construir lazos fuertes de confianza con los clientes.

El grado de confianza para realizar negocios fue una de las variables que fue difícil obtener la información para el caso de Estados Unidos, ya que solo se obtuvo la información del año 2002. Por el contrario, para el caso de México se obtuvieron todos los valores del periodo de evaluación. Por tanto, en la siguiente gráfica se presenta la comparación de los dos países para el año 2002.

FIGURA 14. Confianza para realizar negocios

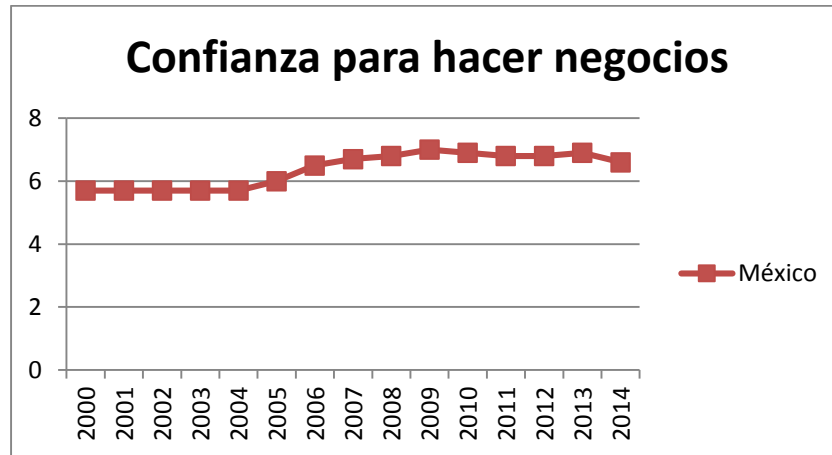


Fuente: Elaboración propia. Base de datos

En la anterior gráfica México obtiene una calificación de 5.7 es decir que hay confianza entre los individuos para realizar negocios, mientras que para el caso de Estados Unidos, la calificación es de 3.3.

Si se evalúa el avance en el tiempo de la confianza para realizar negocios en el caso mexicano, el valor de 2002 está por debajo de la media y alcanza el nivel más alto en los años 2010 y 2013.

FIGURA 15. Confianza para realizar negocios en México

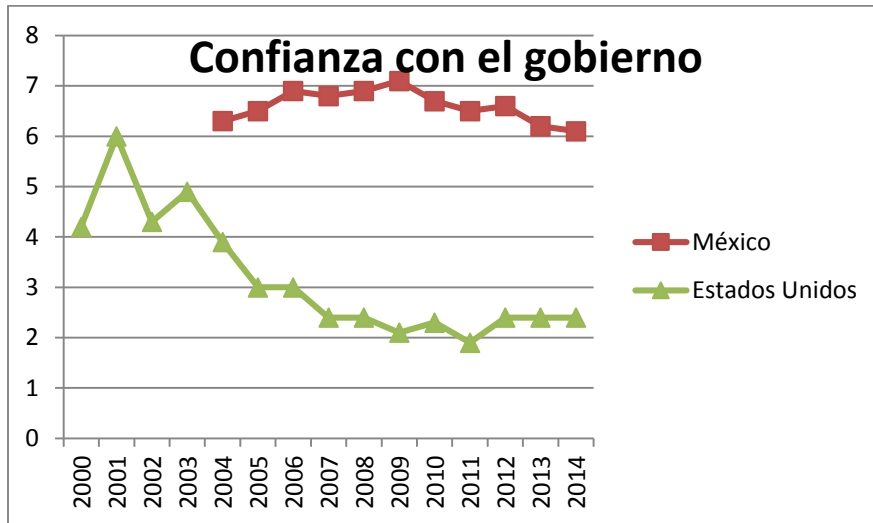


Fuente: Elaboración propia. Base de datos

4.3.6 Confianza de los ciudadanos con el gobierno

Otra variable es el grado de confianza entre los individuos y el gobierno; esta variable es la que más se relaciona con los indicadores de regulación ya que resulta importante evaluar el nivel de cumplimiento de las políticas que puede adoptar el gobierno para implementar políticas de crowdfunding. La calificación es uno si los niveles de confianza son bajos y diez si son altos. La fuente es la consulta Mitofsky sobre cultura política y el reporte global de emprendimiento.

FIGURA 16. Confianza en el gobierno



Fuente: Elaboración propia. Base de datos

A lo largo del periodo de estudio la confianza hacia el gobierno por parte de Estados Unidos varía más. Tiene el pico más alto en el año 2001 con la llegada del presidente George Bush, aunque al finalizar el segundo periodo de gobierno en 2009 se ubica en dos de confianza; con el ascenso del presidente Barack Obama parece que la confianza se mantiene estable con una media de 2.3 grados de confianza.

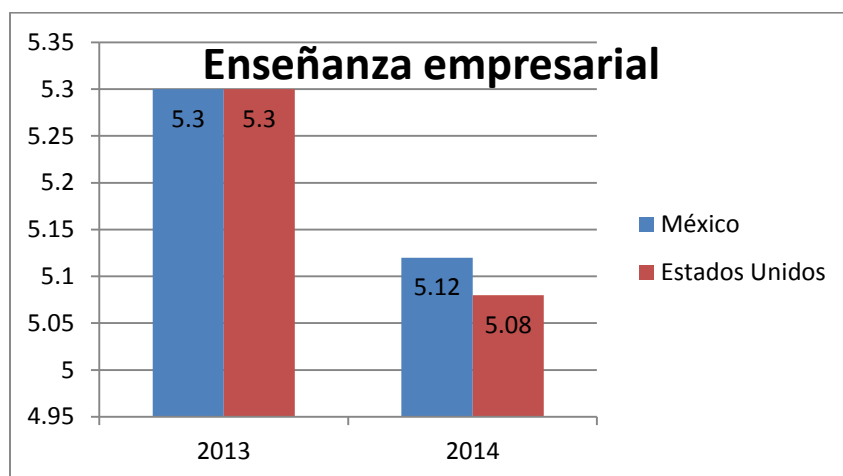
Por el otro lado, en el caso de México las cifras se obtienen a partir de 2004 y tiene su punto más alto en el año 2009 con un valor de 7.1 mientras era presidente Felipe Calderón y cae con el presidente Enrique Peña Nieto cuando alcanza 6.2 y se ubica en el nivel más bajo entre el nivel de confianza de los últimos presidentes.

4.3.7 Enseñanza de la actividad empresarial

El objetivo de esta variable es identificar los espacios en donde los individuos aprenden las competencias de emprendimiento para realizar negocios. La calificación es uno si las

incubadoras no tienen espacios educativos y diez si las incubadoras tienen espacios para la capacitación y para adelantar negocios de forma exitosa.

FIGURA 17. Nivel de Enseñanza empresarial



Fuente: Elaboración propia. Base de datos

Esta variable tiene la particularidad de que no se encontraron datos; solo hay cifras desde el año 2013. Este valor no presenta una gran diferencia entre los dos países ya que para este año los dos obtienen la misma calificación de 5.3. Lo que significa que la formación sobre emprendimiento se realiza principalmente desde instituciones de formación tanto formal como informal.

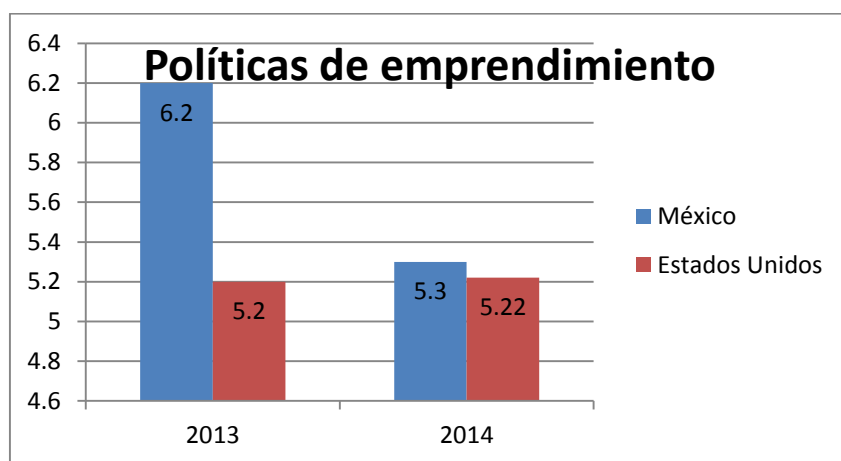
Por otro lado, en el 2014 en ambos países decrece, lo que significa que ambos continúan con la formación empresarial a través de instituciones educativas. Este se convierte en una ventana de oportunidad para los empresarios interesados en impulsar la financiación crowdfunding pues ellos mismos podrían adelantar la capacitación en temas de emprendimiento.

4.3.8 Políticas de emprendimiento

Esta variable se refiere a si las actividades de emprendimiento son favorecidas o no por las políticas de gobierno; se asigna uno si no del todo son favorecidas y diez si son muy favorecidas.

Al igual que las variables anteriores, solo se encontró información para los años 2013 y 2014. El país que presenta más variación es México que de un año a otro baja un punto. Aunque en los dos países la calificación es de cinco (5) lo que significa que las actividades de emprendimiento se encuentran apoyadas por el gobierno pero no de forma suficiente como para ayudarlas a crecer. De ahí que la evaluación se ubica justo en la mitad de la escala.

FIGURA 18. Políticas de emprendimiento

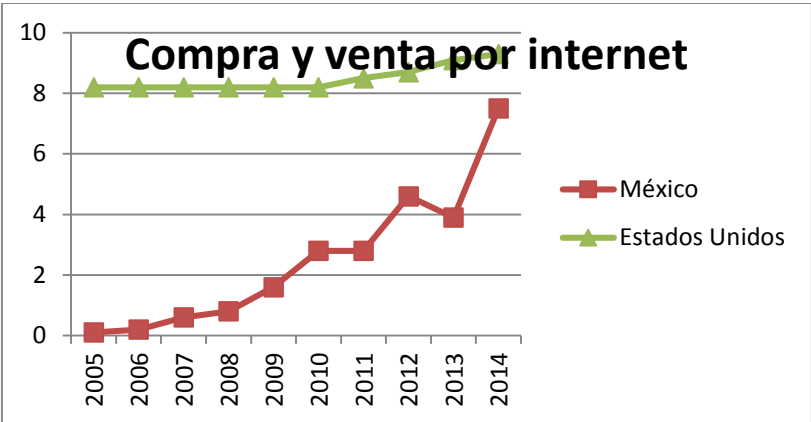


Fuente: Elaboración propia. Base de datos

4.3.9 Uso de internet para comercializar bienes y/o servicios

El objetivo de esta variable es identificar si las personas están acostumbradas a vender o comprar bienes y /o servicios en internet o a través de redes sociales. La calificación es uno (1) si no es común comprar y vender en línea, mientras que diez (10) si las personas están acostumbradas al intercambio de bienes y servicios en línea.

FIGURA 19. Comercialización por internet



Fuente: Elaboración propia. Base de datos

La calificación de esta variable ubica a Estados Unidos por encima de México en todo el periodo de estudio, a pesar que México presenta un ascenso constante e importante, aún para el año 2014 estuvo por debajo de Estados Unidos.

La calificación de Estados Unidos está por encima de ocho lo que significa que la población es muy proclive a la compra y venta de bienes y servicios a través de internet, indicador muy relacionada con la calificación el de tecnología.

Por su parte, en el caso de México a pesar que se lograron avances, sólo hasta el año 2014 la calificación se sitúa por encima de cinco es decir que las personas recientemente se están acostumbrando al uso de internet para las diferentes transacciones comerciales.

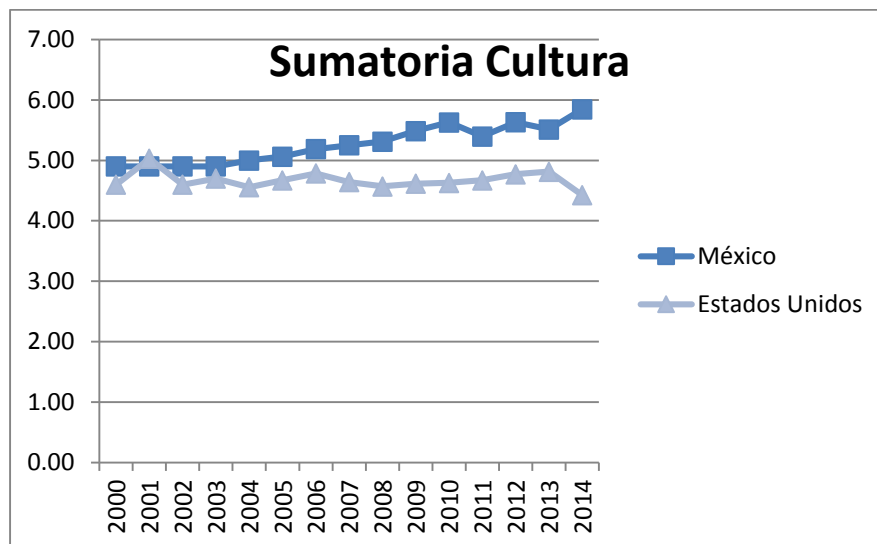
Ahora los resultados del indicador de cultura se determina por la sumatoria de cada uno de los valores, dividido en nueve (la cantidad de variables). El resultado se clasifica de cero a seis, y significan:

Tabla 8. Calificación en Cultura

Ranking	Significado	Fallas de los países en esta categoría
0 - 2	El país está en alto riesgo porque no tiene ningún grado de comprensión del riesgo que se debe asumir en la actividad empresarial	Podría centrarse en la construcción de una cultura de los temas de educación, riesgo y comercialización por internet.
2 - 4	Limitado entendimiento sobre el riesgo de capital y el emprendimiento	Encontrar prontamente ejemplos de éxito y construir programas alrededor de ellos. Se debe construir la capacidad a partir de la educación y la formación empresarial.
4 - 6	Desarrollo moderado de la capacidad empresarial y alguna tolerancia al riesgo empresarial para incluir en los inversionistas	Se deben continuar los programas de formación, el lanzamiento de iniciativas más amplias que fortalezcan las historias de éxito. Se deben crear vínculos externos para fortalecer capacidades adicionales en emprendimiento y tolerancia al riesgo.
6	El país tiene una profunda cultura empresarial y alta tolerancia al riesgo financiero.	Este país está listo para la inversión crowdfunding así como las recompensas de implementar este tipo de mecanismos de inversión.

Fuente: Banco Mundial, 2013.

FIGURA 20. Sumatoria Variable Cultura



Fuente: Elaboración propia. Base de datos

En las nueve variables que se tuvieron en cuenta del indicador de cultura la media de la calificación para México es de 5.2. Ello significa que el país ha conseguido un desarrollo moderado de la capacidad empresarial, pero sin duda le hace falta aunar esfuerzos en impulsar la compra y venta de bienes y servicios por internet, además de fortalecer el marco de regulación y el apoyo de las políticas del gobierno hacia las actividades de emprendimiento.

Por otro lado, Estados Unidos obtiene una media de 4.6; es decir que se ubica en el mismo nivel de México pero hace falta trabajar en el grado de confianza de los individuos, en la importancia de obtener las metas en grupo y en la formación en actividades de emprendimiento.

En la siguiente tabla se presenta la calificación que obtiene cada país en los años en los cuales se recabó la información; llama la atención los años en los que se obtiene más alta calificación. Así México obtiene un valor cercano a seis en el año 2014, es decir que ya

cuenta con las condiciones culturales para adelantar la financiación crowdfunding, aunque no se correlaciona con la calificación en el indicador de tecnología. Por otra parte, Estados Unidos, a pesar que tiene una alta calificación en tecnología, hace falta profundizar en las variables de cultura.

Tabla 9. Sumatoria variable cultura

Año	México	Estados Unidos
2000	4.90	4.60
2001	4.90	5.03
2002	4.90	4.60
2003	4.90	4.70
2004	5.00	4.56
2005	5.06	4.67
2006	5.19	4.79
2007	5.25	4.64
2008	5.31	4.57
2009	5.49	4.61
2010	5.63	4.63
2011	5.40	4.67
2012	5.63	4.77
2013	5.51	4.81
2014	5.85	4.43

Fuente: Elaboración propia. Base de datos

IV.4 Indicadores de Regulación

Las variables de este indicador permiten medir el marco regulatorio que tienen los diferentes países para establecer los mecanismos legales que influyen en la implementación de los crowdfunding. Las variables están enfocadas en el indicador de Doing Business y se

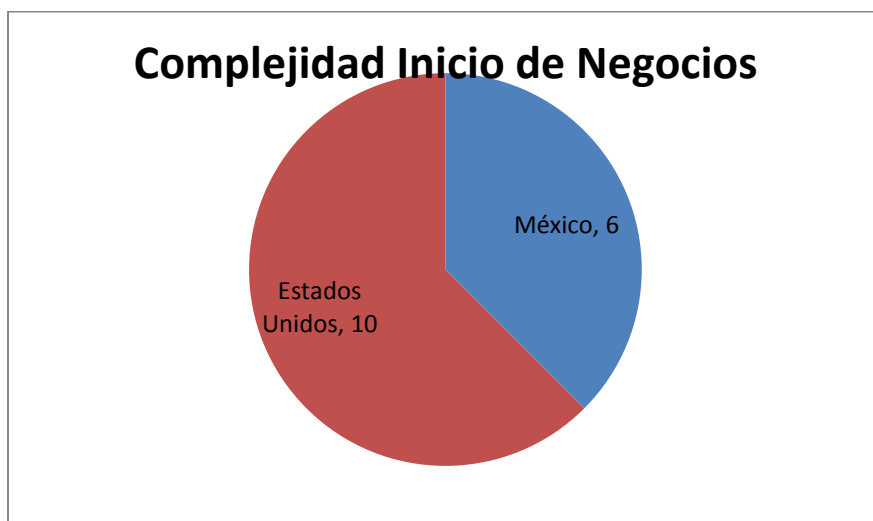
refieren al grado de complejidad para establecer negocios, para contratar o despedir personas y para la protección de inversionistas.

De las cuatro variables, el Banco Mundial considera que se deben incluir en este indicador, para la investigación se tuvieron en cuenta todos para el año 2014. Pero debido a la falta de información disponible, en el 2013 se tuvieron en cuenta tres (3) sin incluir el nivel de regulación para cerrar los negocios. Mientras que en el resto de los años de estudio de 2000 a 2012 se contemplaron sólo dos las dos primeras variables.

4.4.1 Nivel de complejidad en los procesos de regulación para Iniciar negocios

En el nivel de complejidad sobre los procesos de regulación para iniciar los diferentes negocios, la calificación es de uno si son difíciles, mientras que diez si son fáciles los procesos. Para todo el periodo de estudio tanto México como Estados Unidos obtienen una calificación similar. A continuación se presenta la gráfica correspondiente.

FIGURA 21. Doing Business



Fuente: Elaboración propia. Base de datos

Esta gráfica refleja que tanto Estados Unidos como México tienen un marco regulatorio flexible para iniciar los diferentes negocios. Aunque en el caso de Estados Unidos se presenta la calificación de diez, es decir que tiene la normatividad más flexible, lo que supone que hacer negocios es muy fácil y toma muy poco tiempo.

4.4.2 Nivel de regulación en los gastos para la contratación de personal

El nivel de regulación para los gastos que conciernen con el manejo de personal, desde la contratación hasta el despido incluyen en la facilidad para hacer negocios y hace parte de las limitaciones de los empresarios para iniciar una nueva empresa, ya que supone gastos que los nuevos inversionistas deben asumir. La calificación es de uno (1) si el nivel de regulación es alto y de diez (10) si los niveles de regulación son fáciles. Un valor de mano de obra barata además es una de las estrategias para la atracción de capital extranjero, de ahí la importancia de flexibilizar el marco regulatorio.

Esta variable no presenta una variación a lo largo del periodo de estudio, por tanto se presentan los resultados consolidados.

FIGURA 22. Regulación para contratar personal



Fuente: Elaboración propia. Base de datos

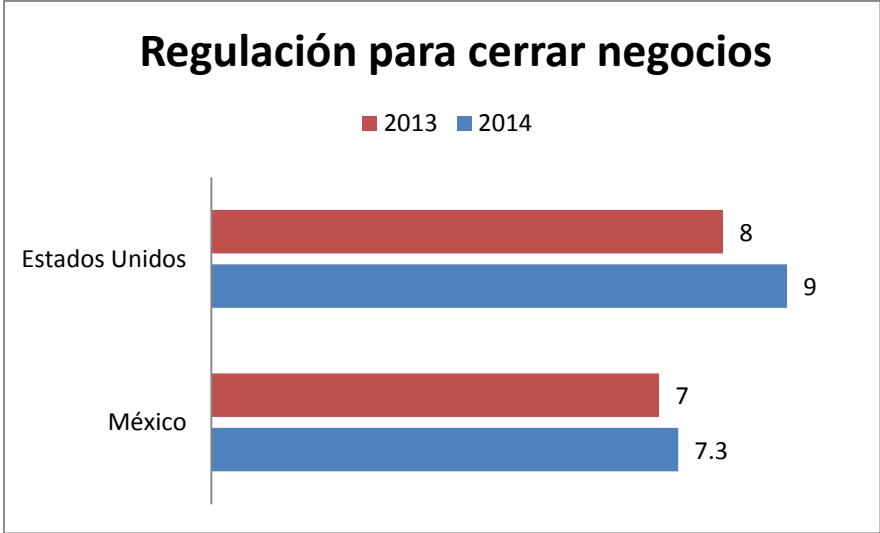
Para el caso de México, la calificación es de uno, lo que significa que la regulación y los gastos que deben asumir los inversores son muy difíciles y costosos. Este valor se considera en términos agregados al país, aunque algunas zonas específicas establezcan algunas facilidades para los inversores. Esta regulación ha cambiado y por ejemplo en el año 2015, se decidió suprimir el salario mínimo diferencial por zonas, lo que resalta el interés del gobierno federal para flexibilizar el manejo de la mano de obra en el país.

Por su parte, en el caso de Estados Unidos, la calificación es de diez, es decir, tiene unas condiciones de manejo de personal muy flexibles, lo que facilita la inversión y la facilidad para establecer nuevas empresas.

4.4.3 Nivel de regulación para cerrar negocios

Esta variable se califica recientemente dentro de los indicadores de Doing Business por lo que se presenta la calificación que tiene en los años 2013 y 2014. La escala de valores sigue siendo de uno (1) si la regulación es difícil y de diez (10) si la regulación es fácil. A continuación se presenta la respectiva gráfica:

FIGURA 23. Regulación para crear negocios



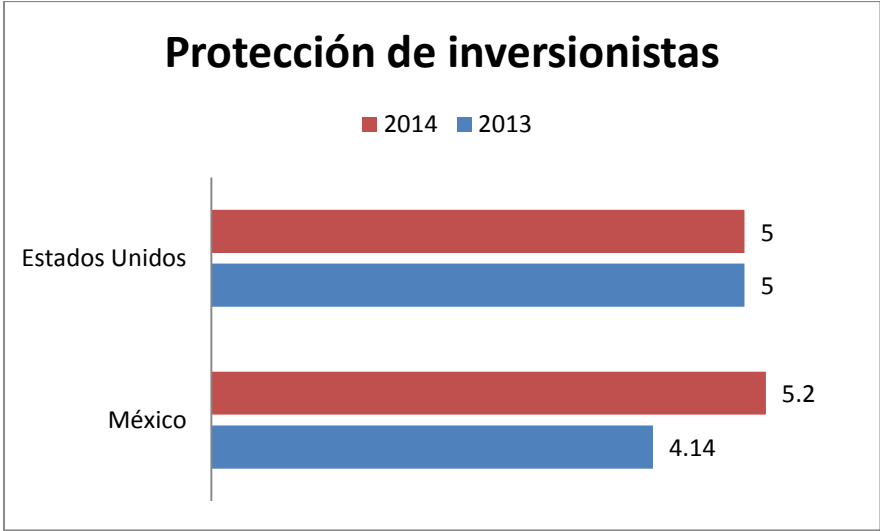
Fuente: Elaboración propia. Base de datos

En la anterior gráfica se demuestra que tanto México como Estados Unidos tienen una regulación flexible con respecto a cerrar los negocios. La particularidad es que la regulación de Estados Unidos es más flexible pues en el año 2014 alcanza una calificación de 9, mientras que en el 2013 de 8. Por otro lado, la evolución en la flexibilización de la normatividad vigente en México es más lento, pues de un año a otro, se mejora 0.3 puntos porcentuales.

4.4.4 Protección de los inversionistas para el crecimiento de empresas

Esta variable busca evaluar en qué grado la normatividad vigente ofrece mecanismos de protección a los inversionistas sobre la capacidad de las empresas para crecer. La calificación es de uno (1) si el gobierno se centra en la protección de los inversionistas y de diez (10) si el gobierno centra el acceso al capital en las empresas.

FIGURA 24. Protección a Inversionistas



Fuente: Elaboración propia. Base de datos

Esta variable como todas las de la sección de regulación es reciente y sólo se obtuvieron datos desde el año 2013. Para el caso de Estados Unidos, la calificación se mantiene constante en un valor de cinco (5) es decir que es difícil asegurar hacia donde apunta la

regulación financiera para el crecimiento de las empresas. Por su parte, en el caso de México, en el año 2013 obtiene una calificación de 4.14 es decir era más proclive a la protección de los inversionistas, pero a medida que pasa el tiempo es más difícil establecer una protección clara. Por lo que esta variable se debería evaluar por sector económico, zona geográfica, y otros aspectos que puedan influir en la regulación gubernamental.

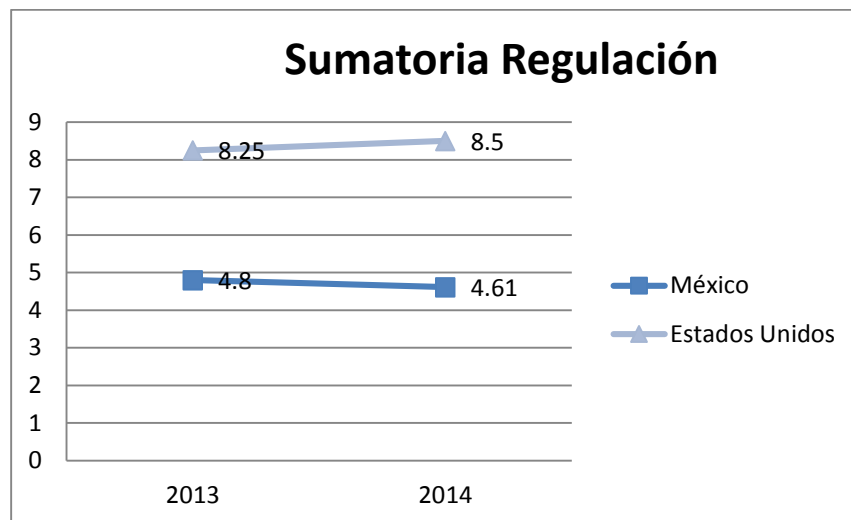
Ahora bien la sumatoria de los indicadores de regulación se explica por la sumatoria obtenida en cada una de las variables, dividido en cuatro (cantidad de variables). El resultado se clasifica de cero (0) a seis (6), cuya interpretación se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 10. Resultados variable regulación

Ranking	Significado	Fallas de los países en esta categoría
0 – 2	Burocracia y reglas de regulación	Este país necesita considerar si las regulaciones son acordes con la iniciativa empresarial.
2 – 4	Hay una buena cantidad de regulación	El gobierno quizá debería analizar las leyes de seguridad para permitir la formación de capital y el desarrollo de negocios
4 – 6	La regulación fomenta la inversión	Los gobiernos deben fomentar el uso de los crowdfunding y promover el marco para la inversión en estos fondos.
6	El país tiene una buena regulación para promover la formación de capital y la protección de los inversores	El país está listo para la inversión de crowdfunding. El gobierno y el sector privado pueden comprar, o construir las plataformas de inversión crowdfunding.

Fuente: Banco mundial 2015

FIGURA 25. Sumatoria Variable regulación



Fuente: Elaboración propia. Base de datos

Por tanto, para este indicador, la sumatoria de valores es para Estados Unidos de 6, es decir que tal como se ha explicado a lo largo del documento, este país tiene todas las condiciones de regulación y normatividad para impulsar la inversión crowdfunding, de ahí que sea el país número uno en emplear esta financiación para nuevos proyectos e impulsar la innovación.

Por otro lado, México tiene una calificación de 4.8 en el año 2013 y de 4.6 en el 2014. Es decir que el país cumple con algunos requisitos de regulación, pero hace falta que por parte del gobierno se promueva la creación de los crowdfunding, en especial se cree la normatividad necesaria para proteger a los nuevos inversionistas, y en el caso de México se promueva la protección de la propiedad intelectual y herramientas para proteger la innovación de la población.

Tabla 11. Resultados Variable regulación.

Año	México	Estados Unidos
2013	4.8	8.25
2014	4.61	8.5

Fuente: Elaboración propia. Base de datos Indicadores de capital:

IV.5 Indicadores de Capital

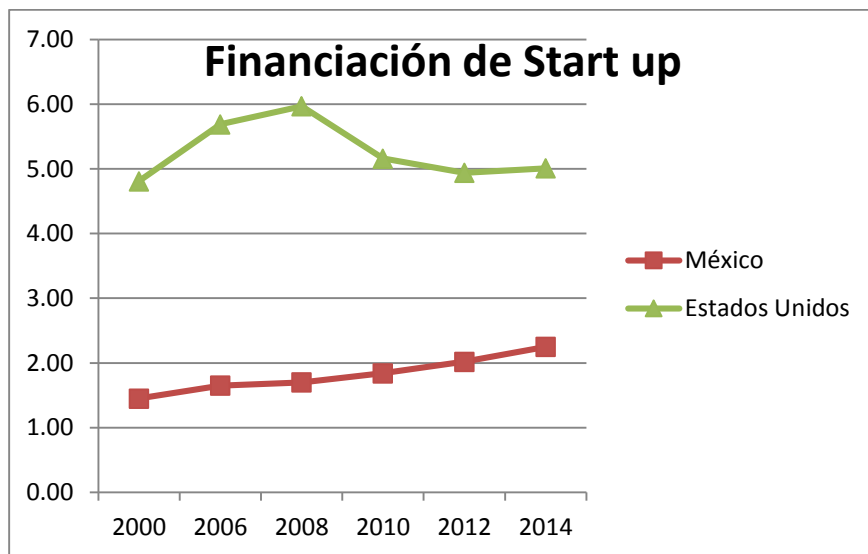
Este indicador agrupa variables que se relacionan con el nivel de capital disponible al interior de la economía para facilitar la inversión. Por tanto, evalúa aspectos como las fuentes de financiación de las start up y de los pequeños negocios; a su vez por el grado de acceso a créditos bancarios y la disponibilidad de los fondos de riesgos.

Las variables de este indicador tienen la particularidad que no se encontraron los datos de todos los años en los que se realiza la investigación. Por tanto se presenta la gráfica de los años en los cuales se halló la información en un intervalo de dos años.

4.5.1 Fuentes de financiación de las start up

Esta variable busca determinar las fuentes de financiamiento de las nuevas ideas, ya que busca identificar la confianza del sistema financiero y de las personas naturales para el apoyo de estas iniciativas. La escala de calificación es de uno si la financiación proviene de los bancos y diez si la financiación proviene de los amigos y familia.

FIGURA 26. Financiación de Starup



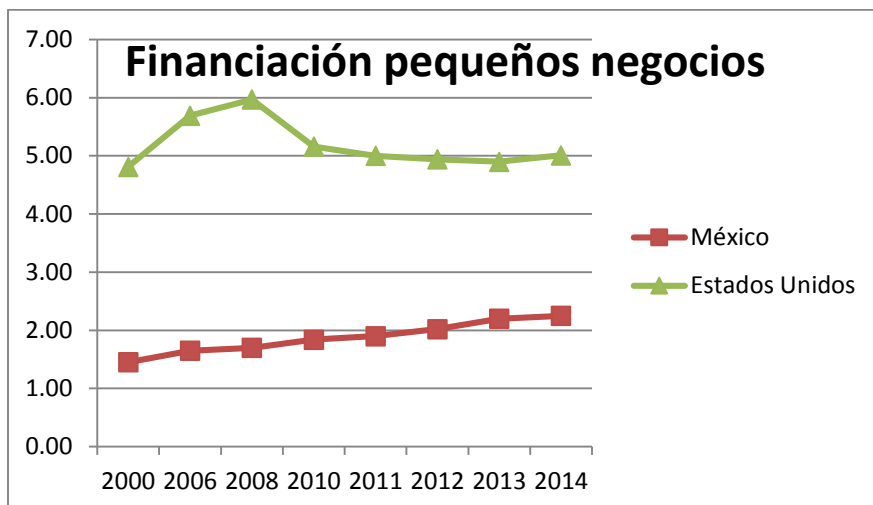
Fuente: Elaboración propia. Base de datos

En el caso de México la financiación de las start up es principalmente por parte de los bancos, de ahí que la calificación promedio es de 1.8. En el caso de Estados Unidos la financiación es de las dos fuentes, los bancos y los amigos, por tanto la calificación promedio es de 5. 2. Es necesario resaltar que las fuentes cambiaron a lo largo del tiempo y de ahí que a partir de 2008 la calificación bajara de 5.9 a 4.9 en 2012.

4.5.2 Financiamiento a pequeños negocios

Al igual que la variable anterior, el objetivo de esta es indagar sobre las principales fuentes de financiamiento de los pequeños negocios. La calificación es de uno si es el gobierno o los bancos y de diez si son los amigos o la familia. Otra vez tiene una calificación más alta la financiación de amigos o familia pues este factor está relacionada con la construcción de capital social y redes de apoyo por parte de los individuos.

FIGURA 27. Financiación de pequeños negocios



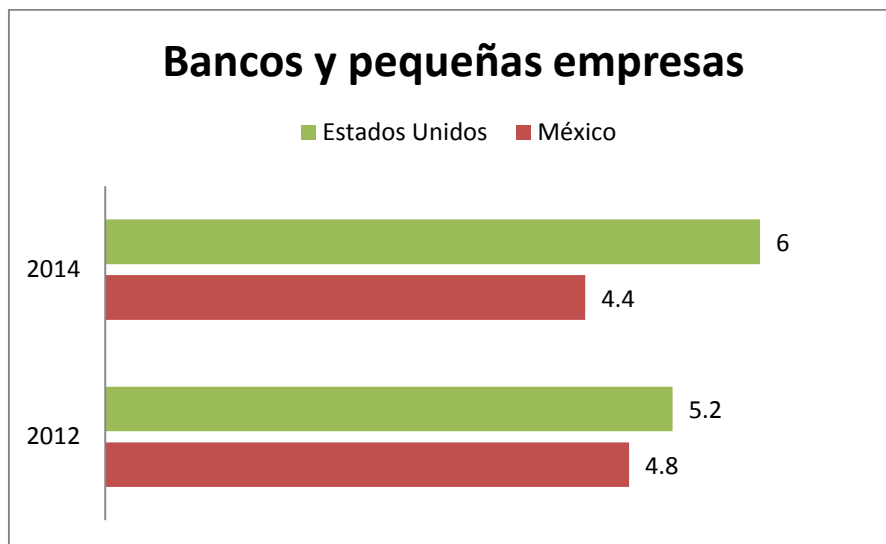
Fuente: Elaboración propia. Base de datos

El financiamiento de pequeños negocios en el caso de México es principalmente por parte de los bancos en donde el promedio de la calificación es de 1.8. En el caso de Estados Unidos la financiación proviene de las dos fuentes los bancos y la familia, de ahí que el promedio de la calificación es de 5.1.

4.5.3 Bancos y pequeñas empresas

La pregunta es sobre si los bancos son activos en otorgar préstamos para la creación de pequeñas empresas. La calificación es uno si los bancos otorgan estos préstamos y diez si no los otorgan.

FIGURA 28. Préstamos a pequeñas empresas



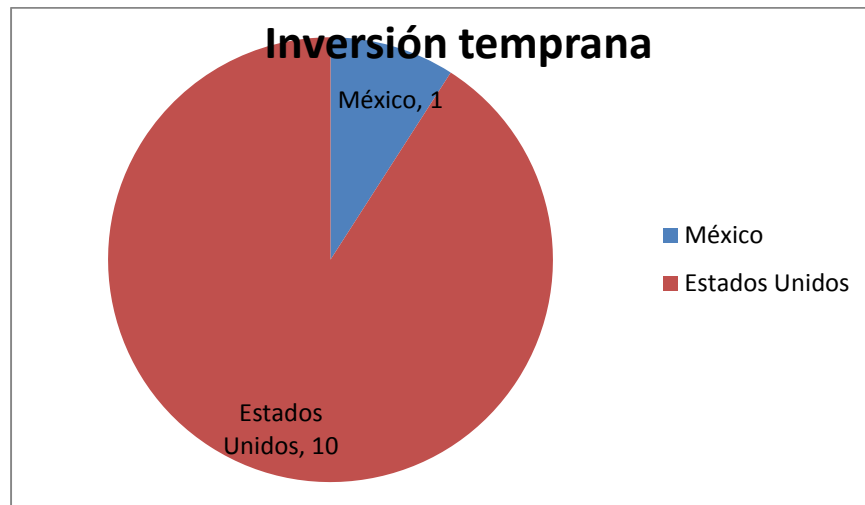
Fuente: Elaboración propia. Base de datos

Para esta variable se obtuvieron los datos de los años 2012 y 2014. Para el caso de Estados Unidos las fuentes de financiación son alternativas a los bancos ya que se ubica por encima de cinco (5). En correlación con las preguntas anteriores las fuentes de financiación pueden ser los familiares y amigos de los empresarios. Por otro lado, las fuentes de financiación en México son principalmente de los bancos de ahí que la calificación en promedio sea de 4.6.

4.5.4 Inversión temprana

Esta variable busca identificar si los inversores ángeles hacen inversiones activamente en la fase inicial de las empresas. El objetivo es conocer la fuente de financiamiento y las oportunidades que tienen las pequeñas empresas de ser exitosas a lo largo del tiempo. La calificación es de uno si no hay inversión temprana y diez si la hay.

FIGURA 29. Inversión temprana



Fuente: Elaboración propia. Base de datos

Los valores para esta variable se empiezan a considerar a partir de 2010, pero no cambiaron a lo largo del tiempo. De ahí que se presente el resultado consolidado en el gráfico.

Para el caso de Estados Unidos la calificación es de diez, lo que significa que los inversores ángeles hacen inversiones en etapas tempranas de empresas o de start ups. Por el contrario, en México los inversores ángeles no realizan este tipo de inversión por lo que las empresas tienen menos posibilidades de conseguir esta inversión inicial.

4.5.5 Fondos de capital de riesgo

La pregunta de esta variable es si los fondos de capital de riesgo hacen inversiones a las nuevas empresas o a las pequeñas empresas. La calificación es uno si no hay inversión y diez si la hay. El objetivo es identificar como actúan los fondos de capital de riesgo ante las nuevas oportunidades de negocio.

Para esta variable la calificación es muy similar a la de la variable 4.4, ya que los datos disponibles son a partir de 2010. En el caso de Estados Unidos la calificación es de diez, lo que significa que los fondos de capital de riesgo hacen inversiones a las pequeñas

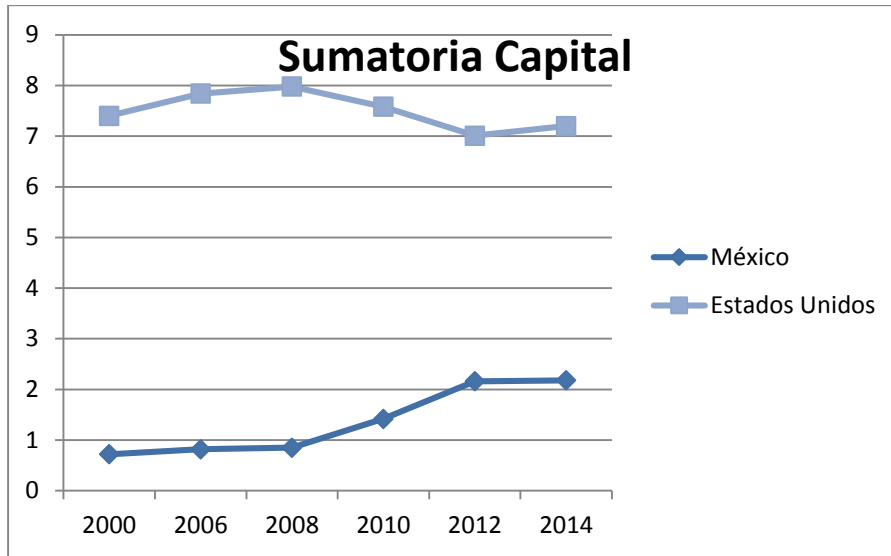
empresas. Caso contrario al mexicano donde el financiamiento por parte de los fondos de capital de riesgo es más difícil.

Ahora bien la sumatoria de los indicadores de capital se explica por la sumatoria obtenida en cada una de las variables, dividido en cinco (cantidad de variables). El resultado se clasifica de cero (0) a seis (6) (véase tabla 12).

Tabla 12. Resultados variable capital

Ranking	Significado	Fallas de los países en esta categoría
0 - 2	Los mercados de capital privado no existen	Los gobiernos podrían considerar caminos en los cuales los mercados de capital privado puedan permitir la iniciativa empresarial y la innovación.
2 - 4	Los mercados de capital privado existen pero no son robustos	Los gobiernos deben considerar por qué el mercado de capital privado no es más grande. Puede ser porque hay un exceso de regulación, de burocracia o de costos.
4 - 6	Los mercados de capital privado están en crecimiento	Los gobiernos deben entender los cambios que deben llevar a cabo para fomentar la formación de capital en el sector privado y fomentar cada vez más ello.
6	Los recursos de capital fluyen de manera eficiente en los mercados de capital privado	El país está listo para invertir en crowdfunding. Los gobiernos y el sector privado pueden comprar o construir las plataformas para la inversión de crowdfunding.

FIGURA 30. Sumatoria Variable Capital



Fuente: Elaboración propia. Base de datos

Los valores que arroja la calificación del indicador de capital posiciona a México muy por debajo de Estados Unidos. El promedio de la calificación de México es de 1.3 es decir que las pequeñas empresas y los start up tienen poco acceso a fuentes de financiación y las fuentes alternativas como de amigos y familiares tienen un porcentaje mínimo.

Esto significa que el gobierno mexicano deberá considerar políticas y programas en los cuales los mercados de capital privado puedan financiar la iniciativa empresarial y las actividades de innovación.

Por otro lado, el promedio de la calificación de Estados Unidos es de 7.5 es decir que las pequeñas empresas y los start up tienen diversas fuentes de financiación, además de los bancos. Esto significa que en Estados Unidos, si se tienen en cuenta las variables de capital se cuentan con las condiciones para que la financiación a través de crowdfunding funcione de manera óptima.

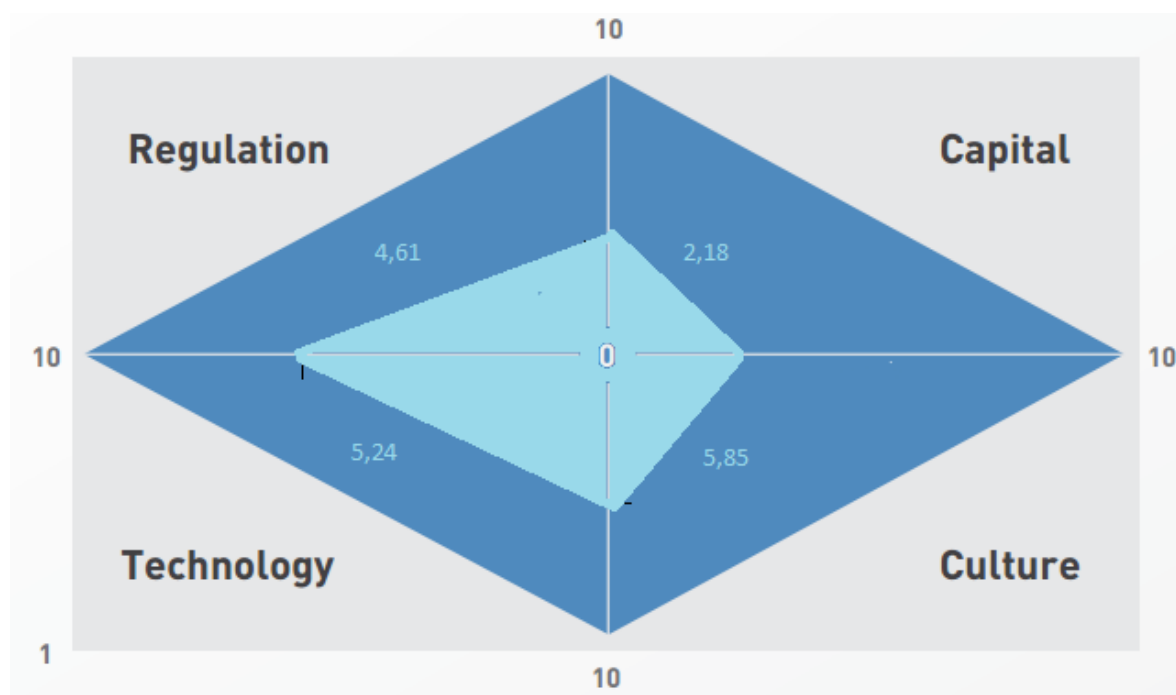
Tabla 13. Sumatoria indicador Capital

	México	Estados Unidos
2000	0.72	7.4
2006	0.82	7.84
2008	0.85	7.98
2010	1.42	7.58
2012	2.16	7.01
2014	2.18	7.02

Fuente: Elaboración propia. Base de datos

Ahora se va a presentar el consolidado de México con las sumatorias de los cuatro indicadores para el año 2014.

FIGURA 31. Consolidado de México



Fuente: Elaboración propia. Base de datos

V. Conclusiones

En la actualidad, nadie tiene dudas acerca de la relevancia de las TIC en la vida cotidiana. Todas las esferas de la sociedad se permearon con el amplio uso de herramientas como el internet y las aplicaciones que a partir de allí se derivaron. Como se evidenció a lo largo de este documento, la esfera del emprendimiento aunado con la innovación se beneficia cada vez más del uso de internet.

Así los crowdfunding se impulsan como una herramienta para apoyar la búsqueda de financiamiento, en especial en periodos posteriores a crisis económicas, ya que se consolidan como una fuente alternativa de financiación sin los requisitos y limitaciones de las instituciones financieras tradicionales.

Así hay un incipiente apoyo por parte del gobierno de México para el apoyo de estas fuentes de financiamiento a través del Instituto Nacional del Emprendedor. Este instituto tiene por objeto instrumentar, ejecutar y coordinar la política nacional de apoyo incluyente a emprendedores y a las micro, pequeñas y medianas empresas, impulsando su innovación, competitividad y proyección en los mercados nacional e internacional para aumentar su contribución al desarrollo económico y bienestar social (INADEM, 2016).

El INADEM hace parte de la secretaría de economía y encabeza la página web sobre startup en México, en la cual se concentra un significativo número de empresas de alto impacto recién creadas, fondos de capital semilla, implantes corporativos y servicios para emprendedores, todo bajo el mismo techo, creando un nuevo tipo de ecosistema que fomenta colaboración, innovación y un México más competitivo (INADEM, 2016b).

Por tanto, el ecosistema de la innovación se configura lentamente para ajustarse a las necesidades que requiere la sociedad y sortear los obstáculos de financiación que ni el

mismo Estado puede garantizar. A partir de la medición de los diferentes indicadores que plantea el Banco Mundial para establecer un ecosistema de crowdfunding los resultados demuestran que el indicador donde se evidencian más falencias es el de capital, ya que la medición total apenas llega a 2.18 puntos de diez. Ello significa que un área en el que se debe trabajar más allá de la cultura o la infraestructura es en incentivar a los ciudadanos para que apoyen o financien las iniciativas de los diferentes emprendedores. Se debe recordar que este indicador incluye variables como principales fuentes de financiación, papel de los inversores ángeles y los fondos de capital de riesgo.

El segundo indicador que obtiene un bajo nivel es el de regulación con 4,61 sobre diez. Es decir que se encuentra ligeramente por debajo de la media que deben tener los países para incentivar los ecosistemas de emprendimiento. Este nivel es crítico pues significa que hace falta reglamentación suficiente que proteja a los inversionistas y que incentive la creación de nuevas empresas. Así como las relaciones laborales y la facilidad para iniciar una empresa. Por tanto es un indicador que requiere de especial atención por parte del gobierno para coadyuvar e incentivar a crear empresas, y esta no solo facilita la creación de pequeñas empresas sino que incluso facilitará el funcionamiento de las grandes.

Los indicadores en los que México está mejor ubicado son tecnología y cultura, ya que supera la media y obtienen niveles óptimos para incentivar la conformación de un escenario de emprendimiento, tal y como lo demuestra la consolidación de la página web de startup.

Un factor a resaltar es que a pesar que estos dos indicadores no tengan una mala calificación no se debe perder de vista el mejoramiento de los mismos. Por tanto, a partir del Estado se debe continuar con el mejoramiento de la infraestructura y con la disminución de la brecha digital y en el mismo sentido en el incentivo para que los individuos financien proyectos que les interesan. Ya que como característica fundamental de los crowdfunding

es que no se requieren altas cifras para financiar proyectos, sino que por el contrario, con pequeñas contribuciones los emprendedores pueden lograr sus metas.

Ahora bien, evaluando la hipótesis planteada desde el inicio, a saber: ... para que el crowdfunding sea utilizado como alternativa de financiamiento se requiere que se implemente y aumente los grados de confianza en cuestiones de inversión y disminuir el riesgo a los inversionistas Ángeles o los VC's para que exista mayor atracción.

Queda evidenciado que si bien en algunas variables Estados Unidos ha perdido relevancia como en los indicadores de cultura principalmente; este país aún es el líder en la implementación de los ecosistemas de emprendimiento a través de la implementación de plataformas como los crowdfunding.

De acuerdo a la calificación obtenida por México en los indicadores de regulación y capital se demuestra que una de las principales falencias para que funcione el crowdfunding es que se incentive y aumenten los grados de confianza para que tanto los posibles inversionistas como los emprendedores usen las plataformas destinadas para tal fin.

Una vez evaluada la pertinencia de la hipótesis, y de acuerdo a los objetivos planteados en la presente investigación, es necesario resaltar, que de acuerdo al primer objetivo sobre realizar un análisis comparativo entre Estados Unidos y México; este se cumplió en el capítulo tres de la investigación, en donde se describieron los principales hallazgos de la investigación sobre las variables para la óptima implementación de los ecosistemas innovadores.

El segundo objetivo, sobre determinar los elementos a fortalecer en México para que el crowdfunding sea empleado como alternativa para el financiamiento de las empresas, se realizó, igualmente en el capítulo tres y en las conclusiones donde se determinó que los

indicadores sobre los cuales el gobierno de México debe establecer directrices claras es en capital y en regulación. Por último, el tercer objetivo también se desarrolló en el capítulo tres.

Sin duda, el reto del uso de las TIC, en especial todas las aplicaciones que se han desarrollado recientemente suponen grandes esfuerzos para los gobiernos y los individuos. Está en todos los actores de la sociedad mantenerse actualizados y emplear al máximo las herramientas que se brindan para permanecer innovando y generando valor agregado en el mercado, con el fin de consolidarse como un país punta de lanza en la implementación de tecnologías y por ende de programas que reducen las desigualdades y facilitan los procesos de emprendimiento e innovación para toda la sociedad.

Bibliografía

- Asociación Mexicana de Internet. (2014). *¿Qué es la AMIPCI?* Obtenido de <https://www.amipci.org.mx/es/que-es/descripcion-amipci>
- Balado, E. S. (2005). La nueva era del comercio: el comercio electrónico. En E. S. Balado, *La nueva era del comercio: el comercio electrónico. Las tic's al servicio de la gestión empresarial* (pág. 2). S,L,
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2005). *Crowdfunding en México*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Banco Mundial. (2015). *Datos México*. Recuperado el 25 de Noviembre de 2015, de <http://datos.bancomundial.org/pais/mexico>
- Cantillon, R. (1950). *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. France: Biblioteca de la Libertad.
- Castells. (1996). Prologo la red y el yo. *La era de la información, Economía, sociedad y cultura Vol. 1 México siglo XXI*, 2-9.
- Cellino, V. (2008). El espíritu emprendedor. *FAE*, 221.
- Daniel Lederman, J. M. (2014). El emprendimiento en américa latina. En D. J. Lederman, *El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación* (pág. Resumen). Wasghinton, D.C.: Banco Mundial: Creative commons attribution.
- Drucker, P. F. (1985). *Innovation and entrepreneurship: practice and principles*. Estados Unidos: Harper & Row.
- Fernandez, V. C. (2010). Innovación y el espíritu emprendedor. *Escuela de Organización industrial* , 3-30.
- Giersch, H. (1984)). The Age of Schumpeter. *The American Economic Review*, Vol. 74, No. 2,, 3-6.
- Greenstone, M. a. (2012). Do Credit Market Shocks Affect the Real Economy? *Quasi-Experimental Evidence from the Great Recession and Normal Economic Times*.

- Howe, J. (2008). Crowdsourcing: Why the power of the crowd is driving the future of business. *The international achievement Institute*, 1 - 8.
- Instituto Nacional del Emprendedor (12 de febrero de 2016). ¿Qué es INADEM?. De <https://www.inadem.gob.mx/index.php/conoce-inadem>
- Instituto Nacional del Emprendedor-b. (12 de febrero de 2016). Acerca de SUM. De <http://www.startupmexico.com/acerca-de-sum>
- Kickstarter. (18 de Noviembre de 2015). *Estadísticas Kickstarter*. Recuperado el 18 de Noviembre de 2015, de https://www.kickstarter.com/help/stats?ref=about_subnav
- Kim, H. (2014). Crowdfunding and the Democratization of Access to Capital: A Geographical Analysis. *Robert H. Smith School of Business*, 12-16.
- Kirschner, C. (30 de 09 de 2013). *Mother Nature Network*. Recuperado el 6 de 12 de 2014, de <http://www.mnn.com/green-tech/gadgets-electronics/stories/7-signs-we-are-too-dependent-on-technology#ixzz3LIQhdjgG>
- OECD. (2013). Startup América Latina. *Estudios del Centro de Desarrollo: PROMOVIENDO LA INNOVACIÓN EN LA REGIÓN*, 8-12.
- Quittner, J. (09 de 2014). *Inc. and Inc.com*. Recuperado el 5 de 12 de 2014, de Banks and Alternative Lenders Tighten Their Belts (That's Bad News for Small Business,): <http://www.inc.com/jeremy-quittner/restricted-capital-access-restrains-business-growth.html>
- Ramírez, R. (2012). El desarrollo microempresarial en baja california. En N. R. Martin Ramírez, *El desarrollo microempresarial en baja california* (pág. 10). Mexicali: Laredo editores.
- Ravenna, M. C. (2004). Las tecnologías de la información en las pequeñas y medianas empresas mexicanas. *REVISTA ELECTRÓNICA DE GEOGRAFÍA Y CIENCIAS SOCIALES* , 67.
- Ryan, C. (10 de Mayo de 2012). *Under the radar*. Recuperado el 4 de enero de 2015, de <http://utrconf.com/4-types-of-crowdfunding-and-what-this-means-for-the-future-of-investments/>

- Santoyo, S. (2010). *Digitalización y convergencia global*. Ensenada: kiyoko nishikawa aceves.
- Schumpeter, J. (1942). *Capitalismo, socialismo y democracia*. Barcelona: Orbis 1983.
- Surowiecki, J. (2005). *The wisdom of crowds*. Anchor Books: New York.
- Tanya, P. (01 de enero de 2012). Recuperado el 14 de noviembre de 2014, de What Is Crowdfunding And How Does It Benefit The Economy:
<http://www.forbes.com/sites/tanyaprive/2012/11/27/what-is-crowdfunding-and-how-does-it-benefit-the-economy/> Consultado 5-12-2014
- Tanya, P. (2012). What Is Crowdfunding And How Does It Benefit The Economy. *FORBES*.
- World Bank. (2013). *Crowdfunding's Potential for the Developing World*. Washington D.C: InfoDev, Finance and Private Sector Development Department.
- Yee, S.-C. O. (2012). Technology Integration to Business. En S.-C. O. John T. Yee, *Focusing on RFID, Interoperability, and sustainability* (págs. 41-43). USA: Springer Science & Business Media.