

ENTRE EMPRESAS Y CONSUMIDORES

El *crowdfunding* como medio para reducir la brecha social: caso plataforma HELP

Angie Jineth Culma Montoya

“El crowdfunding es la transformación del universo, es literalmente la democratización de la economía”

ESCALLÓN (2018).



Fuente: Imagen tomada de [<http://fundacionhelp.org/es/>]

Introducción

En la última década, se ha venido desarrollando el concepto de economía colaborativa, la cual se caracteriza por depender completamente de plataformas digitales para su funcionamiento. Se puede definir, concretamente, la economía colaborativa como una *nueva* modalidad de producción e intercambio de bienes y servicios a través de plataformas digitales (Buenadicha, Cañigüeral y León, 2017). La importancia que ha alcanzado proviene, principalmente, del desarrollo del internet y la tecnología en la vida cotidiana de la mayoría de la población. Sin embargo, también

se le suele relacionar con los daños sociales derivados de la crisis financiera de 2008. En un mundo donde el flujo de información por medio de las redes sociales es tan rápido y además se tiene un gran número de profesionales desempleados, debido a la crisis financiera, no podría esperarse menos que una nueva forma de negociación.

Una rama de la economía colaborativa es el *crowdfunding*. Este término se refiere a la modalidad de financiación colectiva *online*, donde tanto perso-

nas del común como inversionistas experimentados pueden invertir en diferentes proyectos que se encuentren expuestos en este tipo de plataformas, con la facilidad de realizar la transacción correspondiente desde cualquier lugar por medio de una transferencia bancaria. Las ventajas de esta forma de financiación varían tanto para los inversores como para los proyectos, pero el beneficio para la sociedad se traduce en mayor número de oportunidades para todos. En Colombia, como en muchos otros países, es poca la información concreta de la regulación existente para el uso de este tipo de plataformas. Sin embargo, esto no ha sido un impedimento para que algunas de ellas (no todas nacionales) se hayan instaurado en el mercado *online* y reporten varios proyectos exitosos.

Una de las plataformas instauradas, de origen nacional, es HELP, la cual, por medio del *crowdfunding*, busca entregar financiamiento a la educación para aquellos estudiantes que se encuentran en los últimos semestres de su carrera profesional y que tienen problemas económicos. Teniendo en cuenta la teoría planteada por Younkin (2016) acerca de las plataformas de *crowdfunding*, se pretende determinar qué tanto se asemeja HELP a la teoría. Este documento se divide en cuatro secciones: en la primera se toma como referencia la teoría antes mencionada para hacer una descripción clara del *crowdfunding*, enfocándose princi-

palmente en los diferentes grupos y sus características. En la segunda, se realiza una descripción de la plataforma HELP, donde se tienen en cuenta su inicio, funcionamiento y sus expectativas. En la tercera, se realiza una comparación entre la teoría de las plataformas y la plataforma HELP, con el fin de determinar a cuál de los cuatro grupos pertenece. En la cuarta, se analiza cómo ha sido la evolución de transacciones electrónicas en Colombia y sus posibles implicaciones sobre HELP. Para finalizar, se añaden las conclusiones.

¿Qué es el *crowdfunding*?¹

Debido a la popularidad creciente del término *crowdfunding* a nivel mundial, como la proliferación de las plataformas digitales que ofrecen este servicio, la definición de *crowdfunding* ha tomado diferentes matices según el entorno. Sin embargo, existe una definición relativamente aceptada por todos los enfoques y será la que se utilice de referencia en esta investigación. Teniendo en cuenta lo anterior, el *crowdfunding* se define como una red de financiación colectiva *online*, por la cual, a través de transferencias monetarias, se consiguen los recursos necesarios para financiar un determinado

1 Toda la información de esta sección proviene de YOUNKIN, P. & KASHKOOL, K. (2016). What Problems Does Crowdfunding Solve? California Management Review, 58(2), 20-43.

proyecto (Buenadicha, Cañigual y León, 2017).

Todas las plataformas de *crowdfunding* convergen en la promesa de ayudar a recaudar dinero para financiar algún proyecto expuesto en las mismas. Sin embargo, difieren en el tipo de proyectos que apoyan y en cómo logran la financiación. La oferta de proyectos para los cuales se busca financiación por este medio es muy variada, y esta es la razón por la cual algunas de estas plataformas terminan especializándose en ciertos tipos de proyectos. Por otra parte, a la hora de conseguir dicha financiación, y dependiendo del tipo de proyecto, los encargados pueden ofrecer a sus inversores desde retornos futuros hasta reconocimiento público.

La investigación realizada por Younkin (2016) reconoció cuatro tipos de plataformas de *crowdfunding* que tienen en cuenta las dos diferencias mencionadas anteriormente. Los grupos son: control de acceso, coordinación, patrocinio e inexperiencia.

- *Control de acceso*: las plataformas que tienen este enfoque agrupan principalmente aquellos proyectos a los que se les negó financiación por parte del sistema tradicional. La cualidad representativa de este grupo de proyectos es que ofrecen una recompensa a sus contribuyentes, generalmen-

te², en forma de rendimientos derivados del éxito de la iniciativa. Este tipo de plataformas beneficia a tres actores: primero, los emprendedores³, dando una segunda opción para desarrollar las ideas que el sistema tradicional rechazó por no cumplir los estándares requeridos. Segundo, a los inversionistas, permitiendo que puedan invertir en proyectos que ofrecen mayores rendimientos por ser nuevos y originales. Tercero, a la sociedad, ampliando el número de proyectos exitosos, mejorando las oportunidades de crear nuevas empresas que ofrezcan empleo y reduciendo los límites geográficos.

- *Coordinación*: este enfoque consiste en ayudar a organizar el esfuerzo de recolección dentro de un grupo específico de personas, las cuales se encuentran motivadas con el proyecto sin necesidad de una retribución a cambio de su aporte; por eso, este enfoque se asemeja directamente con donaciones⁴

2 En algunos casos los proyectos ofrecen a sus contribuyentes recompensas en forma de un producto final o un artículo representativo del proyecto. Sin embargo, la mayoría de proyectos en este grupo ofrecen rendimientos a cambio del aporte. Cabe señalar que lo que se ofrezca a cambio dependerá de qué tan grande sea el proyecto.

3 En el término *emprendedores* se agrupa a todas las personas que exponen proyectos en las plataformas de *crowdfunding*.

4 Algunos ejemplos comunes de este tipo de

(Buenadicha, Cañigüeral y León, 2017). El éxito de este tipo de proyectos depende únicamente del emprendedor, puesto que debe hacer conocer el proyecto en su red personal, es decir, a las personas de su entorno⁵. Este método ayuda a que las personas a quienes se les dio a conocer el proyecto se sientan comprometidas con realizar un aporte, así como también que esta primera red haga que las personas de su entorno conozcan el proyecto y se animen a realizar una contribución, logrando que la red sea más grande. Mientras más grande sea la cadena de redes (ver anexo gráfico 1), más sencillo será conseguir la financiación necesaria.

- *Patrocinio*: este tipo de plataforma busca encontrar inversionistas que estén dispuestos a realizar aportes constantes en los diferentes proyectos, es decir, es la opción para aquellos proyectos que necesitan financiación de forma recurrente más que un único gran aporte. Los proyectos que se exponen en este tipo de plataformas se caracterizan por no ofrecer ninguna retribución a sus inversionistas y por no prometer avances del proyecto en

proyectos son el lanzamiento de un artista local, matrimonios, viajes grupales, educación, etc.

- 5 Las personas del entorno pueden ser familiares, amigos, compañeros laborales, vecinos, etc.

un tiempo determinado. El ejemplo más claro de los proyectos que se pueden encontrar en este tipo de plataformas son los relacionados con investigación científica.

- *Inexperiencia*: las plataformas de este tipo tienen dos enfoques: el primero es conseguir el monto de recaudo que necesita el proyecto y el segundo es ayudar a los emprendedores a encontrar la forma correcta de utilizar estos recursos en sus proyectos. El segundo de estos enfoques es al que más importancia le dan estas plataformas, ya que consideran que no solo es importante que las distintas iniciativas consigan los fondos necesarios, sino también que los emprendedores sepan cómo utilizarlos para que los proyectos tengan éxito perdurable y no solo de momento. De esta forma, estas plataformas ofrecen una ventaja sobre el sistema tradicional, pues buenas ideas conseguirán más que apoyo financiero.

La plataforma colombiana de *crowdfunding*: HELP⁶

HELP es una fundación que busca entregar financiación para la educación

- 6 La información expresada en esta sección fue obtenida por medio de una entrevista al director general de la fundación Diego Escallón el día 20 de abril de 2018, por parte de Angie Culma Montoya.

superior a jóvenes colombianos por medio del *crowdfunding*. Esta fundación nace como respuesta a la preocupación inicial de Diego Escallón⁷ por reducir la brecha social en Colombia, a la cual se sumaron otros voluntarios que tenían el mismo objetivo; así se integró el grupo que ha mantenido esta plataforma desde el año 2015. Los cinco voluntarios que iniciaron esta fundación son: Diego Escallón, encargado del entorno legal; Lorenzo Tobón, encargado del entorno de la difusión; Juan Pablo Bustamante, encargado del entorno financiero; Francisco Pinzón, encargado del entorno tecnológico, y Natalia Gutiérrez, encargada del entorno social.

Gracias a la novedad e interés que generaba la nueva forma de financiación, el *crowdfunding*, estos voluntarios encontraron el camino por el cual podían ayudar a reducir la deserción estudiantil de la educación superior, puesto que, como lo expresa Escallón (2018), en Colombia 4 de cada 10 jóvenes terminan el bachillerato, de estos solo 3 logran ingresar a la educación superior y solo 1 o 2 logran terminar sus estudios en un carrera técnica, tecnológica o de pregrado. Una de las razones de la gran deserción en la educación superior es la

pérdida de capacidad de pago, pues la educación en Colombia no resulta nada económica. Por esto, la mayoría de graduados pertenecen a estratos sociales más altos y así se aumenta la brecha social.

Funcionamiento de la plataforma HELP

A la hora de elegir los proyectos que se expondrán en la plataforma se tienen en cuenta cuatro criterios generales, dos de los cuales son subjetivos y dos objetivos:

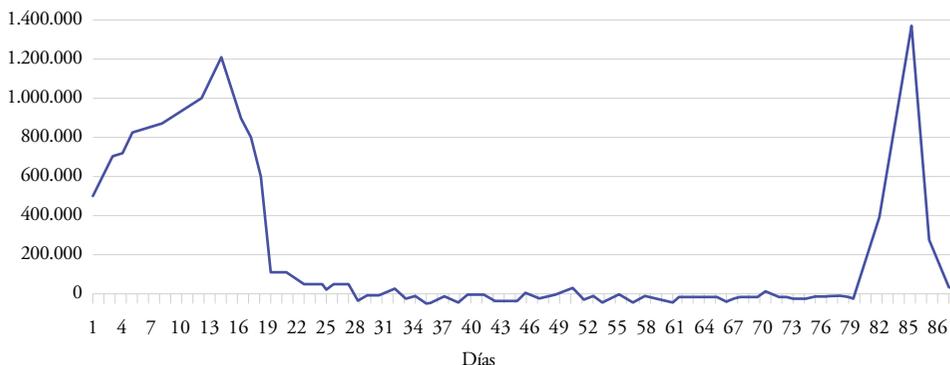
- Criterios subjetivos: se realiza una junta donde participan cuatro personas de la fundación y se valoran estos aspectos; esta parte representa el 50% de la calificación total para admitir el proyecto.
 1. *Historia de vida*: para este aspecto se realizan preguntas en el formulario de aplicación, tales como la cantidad de personas por las que está compuesta la familia, si tiene hijos, si ha sido suspendido de la universidad, entre otros.
 2. *Proyecto de vida*: en este aspecto la plataforma pretende cerciorarse de que la educación es importante para el proyecto de vida del estudiante.

7 Director general de la fundación. Fue formado como abogado en la Universidad de Los Andes y tiene una maestría en políticas públicas.

- Criterios objetivos: se determinan según las respuestas de los estudiantes en el formulario de aplicación y representa el otro 50% de la calificación.
3. *Situación académica:* en este aspecto el estudiante debe cumplir los requisitos de estar activo en el programa, tener un promedio académico acumulado de mínimo 3.5 y para la fecha de aplicación haber aprobado el 60% de la carrera.
 4. *Necesidades económicas:* para determinar las necesidades económicas del estudiante se tienen en cuenta los ingresos y egresos de la familia, el costo de la matrícula, los créditos faltantes, si trabaja, entre otros.

Cada proyecto tiene 90 días para recaudar el monto total de financiación que necesite, pues se estima que si pasado este tiempo no se ha recaudado lo esperado ya no será posible hacerlo. La anterior afirmación se debe a que los proyectos tienen mucho auge recién se publican porque a la mayoría de personas les parece interesante y se ven animadas a contribuir. Sin embargo, al pasar aproximadamente 20 días, el recaudo para el proyecto se mantiene constante, pero a niveles muy inferiores comparado a cuando fue lanzado. Ahora bien, cuando el estudiante ve que se acerca la fecha final y realiza el anuncio de que en poco tiempo se acabará la ronda de financiación de ese proyecto, el recaudo vuelve a tener auge, debido a que quienes pensaban aportar desde el principio, pero lo habían pospuesto, realizan el aporte en el último momento. La siguiente gráfica muestra una simulación de lo expuesto (Gráfica 1.)

Gráfica 1. Simulación de recaudo



Fuente: Elaboración propia.

Características relevantes de la plataforma

Para la fundación HELP, todos los aportes contribuyen a que se tenga éxito en el proyecto, de forma que si no se logra conseguir el monto total que necesita el estudiante para terminar su educación superior, el monto que se haya recolectado se le entrega al estudiante⁸, es decir, no se devuelve a los donadores. Ahora bien, en caso de que el proyecto para el cual se realizó el recaudo no tenga éxito (el estudiante pierda un semestre), la plataforma retirará la ayuda a este proyecto y se les preguntará a los diferentes contribuyentes para que elijan otro proyecto al cual transferir estos recursos⁹.

Existen dos características importantes, en lo que respecta al recaudo, que benefician positivamente el crecimiento mismo de la fundación y el número de proyectos exitosos que registra. Esas características son:

- Del total recaudado, de cada proyecto, la fundación toma el 5% para gastos administrativos; de

8 Los recursos se trasladan directamente a la universidad por medio de un fondo, no se le entregan directamente al estudiante.

9 En ningún caso se devuelve el aporte al donador, debido no solo a que de igual forma todo ayuda sino a un tema legal, ya que el recaudo se realiza bajo el manto de donación con destinación específica.

este porcentaje 2,5% se destina para gastos de la fundación, tales como el dominio de la página, el contador, materiales, etc. Y el restante 2,5% se destina para realizar pagos a los bancos. Esto muestra que los integrantes de la fundación no buscan lucrarse con la misma, lo que deja libre gran parte del recaudo para usarse en la financiación de la educación de cada estudiante.

- Del total recaudado, cada estudiante debe retribuir a la fundación el 25% cuando termine su carrera profesional y, según las condiciones que estipulen ambas partes en un contrato. Con esta retribución, la plataforma busca financiar otros proyectos y así aumentar cada vez más el número de proyectos exitosos. La decisión acerca de cuál proyecto se financiará no depende de quien este retribuyendo el 25%: dependerá de la fundación.

Volviendo a la última característica, en cuanto a los mecanismos por los cuales se garantiza que los beneficiarios de la plataforma realicen su aporte a la fundación, Diego Escallón expresa que existen tres caminos:

- a) *La confianza*: los dirigentes de la plataforma esperan que cada beneficiario se sienta agradecido y quiera retribuir por su cuenta

sin necesidad de tener que ejercer presión alguna por medio de la fundación.

- x) *El contrato*: al admitirse la publicación del proyecto, cada estudiante debe firmar un contrato mediante el cual acepta retribuir a la fundación el porcentaje mencionado. En caso de que el beneficiario no cumpla, se puede presionar por medio de un juez, en tanto funciona igual que un pagaré.
- z) *El castigo social*: en esta estancia se utiliza lo que se cree teóricamente que perjudica más a una persona, que es el tacharla socialmente, es decir, lograr que muchas personas sepan que el(ella) no cumplieron con lo pactado.

Note que la notación en el conteo anterior va de a) a x) y después a z); esto se debe a que la plataforma espera no tener que utilizar el mecanismo x y z, pues se cree en la buena fe de las personas y se espera que los beneficiados siempre retribuyan voluntariamente a la fundación. Cabe resaltar que para el periodo 2018-2 se beneficiarán los primeros proyectos a partir de fondos que han sido retribuidos a la fundación por 8 de los beneficiarios ya graduados que voluntariamente han aportado su parte.

Comparación de la teoría del *crowdfunding* y la plataforma colombiana HELP

Al comparar las características principales de la plataforma HELP con la teoría expuesta en el primer apartado, se logra ver que la plataforma pertenece exclusivamente al grupo de coordinación. Las características que cumple HELP para ser incluida en este grupo corresponden a que cada estudiante se debe responsabilizar del éxito de su propio proyecto, dándolo a conocer en su entorno y este es el mecanismo que utilizan las plataformas de coordinación para recaudar los fondos. Por otro lado, estas plataformas se deben enfocar en un grupo que tenga interés en el proyecto y que no espere que el emprendedor les retribuya algo a cambio. En este caso, el grupo que tiene interés en el proyecto corresponde a la red del emprendedor y, como se realiza el aporte en forma de donación, los emprendedores no deben retribuirle nada al contribuyente¹⁰.

La plataforma HELP no se logra incluir en ningún otro conjunto, puesto que para pertenecer al grupo de control de acceso debería financiar

10 En el fondo el estudiante sí debe retribuir, pero la retribución está correlacionada con el éxito mismo del proyecto. Lo que el estudiante debe retribuir es la aprobación de los semestres faltantes.

un proyecto que fue rechazado por el sistema tradicional y ofrecer algo a cambio a sus contribuyentes. Cabe señalar que para la plataforma HELP, con la información disponible, no se puede aseverar que el proyecto buscó ser financiado por medio del sistema tradicional¹¹.

Cuando la plataforma lanza un proyecto, busca que el monto total recaudado sea igual al monto que necesita el estudiante para terminar su carrera, de modo que, aunque cumple con la característica del grupo de patrocinio, de no retribuir nada al contribuyente, no se puede incluir en este grupo porque no solicita financiación constante para el mismo proyecto, además cada emprendedor tiene una red diferente, por lo que cada vez las personas que contribuyan a los proyectos serán diferentes y no las mismas, como supone el grupo del patrocinio. Por último, la plataforma HELP no tiene ninguna característica similar con el grupo de inexperiencia, pues la fundación no les dice a los emprendedores cómo usar los recursos, pues estos ya tienen una destinación específica, que tanto los contribuyentes como los emprendedores conocen.

Ahora bien, entre las expectativas futuras de la fundación se encuentra

11 Se refiere a que el estudiante buscó otra fuente de financiación para terminar su educación superior antes de acudir a HELP.

trasladarse de la *donación simple*, la descrita en los apartados anteriores, a la *donación por recompensa*, retribuir al contribuyente un artículo simbólico de la fundación¹². De implementarse esta iniciativa correctamente, la plataforma se trasladaría a ser una combinación entre el control de acceso y la coordinación. Al retribuir algo, así sea de forma simbólica a sus contribuyentes, se cumpliría una de las características de este grupo, y, como se mencionó anteriormente, no se puede determinar, hasta ahora, si alguno de los estudiantes que exponen su proyecto intentó primero obtener financiación por algún medio tradicional, de modo que el cumplimiento de HELP en la segunda característica en ambiguo.

Evolución de los pagos electrónicos en Colombia

Gracias a la alianza público-privada entre el Ministerio de Tecnología y Telecomunicaciones (Mintic), la Red Nacional Académica de Tecnología Avanzada (Renata) y la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico (CCCE), Colombia cuenta con el primer observatorio de *eCommerce*¹³

12 Esta decisión se debe a que muchas veces las personas tienen más incentivos a contribuir si obtienen algo a cambio, así sea algo pequeño (agendas, gorras, camisas, esferos, etc.), lo importante es que se reconozca su aporte.

13 El *eCommerce* consiste en la distribución, venta, compra, suministro de bienes y servicios a través de internet.

(Tecnósfera, 2017). Este observatorio le sirve al país como herramienta para monitorear el ecosistema del comercio electrónico. Desde el año 2016, el observatorio realiza un estudio de transacciones digitales en donde se muestran la cantidad y el valor de estas transacciones, así como también un análisis específico y discriminado de las transacciones del comercio electrónico y las transacciones de recaudo digital.

Para el primer semestre del año 2017, el observatorio mostró que el total de las transacciones digitales fue de 24,4 billones de pesos, de los cuales 17,3 billones corresponden a recaudos y 7,1 billones corresponden al comercio electrónico. Estos resultados muestran un incremento del 26% frente al mismo periodo en el 2016 y al finalizar el año se encontró que las transacciones incrementaron un 36% con respecto al 2016, esto aunque el país se encontraba en un proceso de desaceleración económica (Tecnósfera, 2017). También se determinó que el medio de pago más utilizado es la tarjeta de crédito, con una penetración del 92%, y el menos utilizado es la tarjeta débito, con un 3% de penetración (Tecnósfera, 2017).

Los resultados muestran que las transacciones electrónicas se siguen fortaleciendo y aportando al crecimiento económico digital del país. Según Gustavo Vega, el presidente de ACH

(Automatic Clearing House)¹⁴ en Colombia, “los colombianos prefieren cada vez más realizar sus pagos y compras por internet, una tendencia que muestra el alza gracias a los beneficios tangibles en cuanto a la agilidad, calidad de vida y seguridad” (Tecnósfera, 2017) y esta postura queda completamente apoyada por el observatorio al mostrar que Colombia ocupa en cuarto puesto después de México, Argentina y Chile, de los países latinos, en el monto de las transacciones realizadas por este medio (Cámara Colombiana de Comercio Electrónico, 2017).

Efectos de la evolución de pagos por medios electrónicos sobre la plataforma HELP

Inicialmente, HELP ofrecía a los contribuyentes la opción de donar por medio de transferencias con tarjetas de crédito o por medio de una consignación en una sucursal bancaria. Con la opción de permitir la consignación bancaria, se permitió que aquellos que no poseían tarjetas de crédito pudieran realizar su contribución. Aun así, se restringía la posibilidad de aportar a los proyectos, por dos razones: primera, quienes tienen tarjetas de crédito muchas veces desconfían

14 Es un sistema que permite a las entidades financieras la compensación de fondos a través de transacciones electrónicas por concepto de pagos y transferencias.

de realizar transacciones electrónicas. Segundo, resulta demasiado tedioso, para algunas personas, tener que ir a un banco, hacer la fila, esperar, etc. Por lo cual las contribuciones se podrían ver afectadas.

Como respuesta a este problema y con el fin de aumentar la cantidad recaudada en cada proyecto, HELP decidió implementar en sus opciones de recaudo PayU, que ofrece el servicio para recibir y realizar pagos y recaudos electrónicos, y a su vez, da la posibilidad de realizar los mismos con tarjetas de crédito, transferencias bancarias, medios de pagos locales y efectivo. PayU, además de ofrecer seguridad a todos sus usuarios en las transacciones, también es una de las plataformas que mueve más dinero en Colombia, siendo superada únicamente por las plataformas de servicios móviles. Por todo esto, HELP podría ver reflejado en sus recaudos las ventajas de contar con PayU y facilitar el aporte de todas las personas.

Por último, en lo expuesto en el apartado anterior, se expresa con seguridad, por parte de profesionales, que el crecimiento de las transacciones electrónicas seguirá aumentando, tanto en lo referente al comercio electrónico como al recaudo electrónico: si a esto se le suma que PayU facilita el recaudo, no es descabellado pensar que este nuevo entorno se puede traducir en incrementos de los montos

recaudados por la plataforma. Sin embargo, cabe aclarar que el simple hecho de que cada vez más colombianos elijan realizar transacciones electrónicas en lugar de transacciones físicas, no garantiza que HELP se beneficie de eso. Este hecho garantiza que a medida que más pase el tiempo y siempre que los proyectos estén acompañados por una fuerte promoción, todas las personas que quieran realizar donaciones lo podrán hacer con mayor facilidad, reduciendo así el porcentaje de personas que desean aportar pero que a su vez son adversas a las transacciones electrónicas.

Conclusiones

La plataforma de *crowdfunding* HELP tiene por objetivo reducir la brecha social en Colombia, razón por la cual se especializa en promocionar e impulsar proyectos de estudiantes que presenten dificultades financieras para terminar sus estudios de educación superior. Al compararse con la teoría de las plataformas de *crowdfunding* se encontró que, por sus características, pertenece al conjunto de plataformas que buscan solucionar el problema de coordinación, para el cual las contribuciones se realizan por medio de redes.

Además, de cumplirse sus metas de mediano plazo, podría pertenecer conjuntamente al grupo de control de acceso y coordinación, para los

cuales la teoría demuestra que la plataforma HELP podría experimentar cinco veces más contribuciones que si siguiera manteniéndose solo en el grupo de coordinación. Para determinar si HELP cumple con la segunda característica de las plataformas de control de acceso, podría incluir una pregunta en su formulario de aplicación donde los emprendedores señalaran si recurrieron a otro medio de financiación antes de HELP, y así se sabría a ciencia cierta, más que por suposición, si encaja en el grupo de control de acceso.

En cuanto al funcionamiento interno, es correcto afirmar que los emprendedores no realizan retribuciones a los contribuyentes; sin embargo, sí realizan una retribución monetaria a la plataforma, el 25% del total recaudado. Este porcentaje funciona como otra fuente de financiación para la fundación y con este ingreso se apoyarán otros proyectos publicados en la misma. Estas retribuciones empezarán a emplearse para los proyectos expuestos en el periodo 2018-2. Para tener un análisis integral y tal vez poder concluir que HELP, sin necesidad de entregar a los contribuyentes una retribución simbólica, entra en el grupo de control de acceso porque la retribución se realiza en el sentido emprendedor plataforma, es necesario esperar cómo evoluciona este punto a través del tiempo.

Por último, según el observatorio de la CCCE, las transacciones electrónicas en Colombia tienen una tendencia al alza desde 2016. Esto se debe a que cada vez menos personas le temen a ser desfalgadas por este medio, gracias a la existencia de entidades como PayU que brindan mayor seguridad a este tipo de transacciones. Teniendo en cuenta el entorno en el que se encuentra en país con respecto a las transacciones electrónicas y la inclusión de PayU como medio de recaudo en HELP, se podría esperar que esta plataforma cuente con un mayor monto de recaudos y a su vez un mayor número de proyectos exitosos.

Referencias

BUENADICHA, C.; CAÑIGUERAL, A. y LEÓN, I. (junio de 2017). Retos y posibilidades de la economía colaborativa en América Latina y el Caribe. *División de competitividad, Tecnología e Innovación*.

Cámara Colombiana de Comercio Electrónico (13 de diciembre de 2017). *Las transacciones digitales en Colombia movieron 244 billones en el primer semestre de 2017*. Obtenido de <https://ccce.org.co/noticias/las-transacciones-digitales-en-colombia-movieron-244-billones-en-el-primer-semestre-de-2017>

CÁUCA, C. (12 de marzo de 2014). *WRADIO*. PayU latam, la nueva generación de pagos por internet en Latinoamérica. Obtenido de <http://www.wradio.com.co/noticias/economia/payu-latam-la-nueva-generacion-de-pagos-por-internet-en-latinoamerica/20140312/nota/2124279.aspx>

ESCALLÓN, D. (20 de abril de 2018). Fundación HELP. (A. Culma, Entrevistador) estadística, C. d. (05 de abril de 2018). *Cámara Colombiana de Comercio Electrónico*. Obtenido de <https://ccce.org.co/noticias/en-el-2017-las-transacciones-digitales-en-colombia-aumentaron-24-con-respecto-al-2016>

Tecnósfera (17 de julio de 2017). *El Tiempo*. Obtenido de <http://www.eltiempo.com/tecnosfera/novedades-tecnologia/cifra-de-pagos-en-linea-en-colombia-2017-110110>

El Tiempo, R. e. (21 de junio de 1998). *Eltiempo*. Obtenido de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-743817>

Vivus Finance (21 de cinco de 2015). Obtenido de <https://www.vivus.es/blog/economia-de-hoy/crowdfunding-que-es-como-funcional/>

YOUNKIN, K. (2016). What problems does crowdfunding solve? *d,gmdgñl*, 20-43.