

CROWDFUNDING, ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA EL EMPRENDEDOR

Kelly Johanna Pérez Quintero¹

Ángela Tatiana Prada Barajas²

Resumen

Los emprendedores, están en busca de mejorar las condiciones y procesos de vida, proponiendo soluciones a problemas del diario vivir, sin embargo, no siempre tienen los recursos suficientes para materializar la idea que tienen en mente. Es por este motivo, que recurren a la búsqueda de financiamiento, para solucionar este conflicto. La idea principal de este artículo, es dar a conocer una alternativa de financiación diferente a las tradicionales, que han sido de gran ayuda para generadores de ideas. Esta investigación presenta el origen, tipos, ventajas y desventajas de la opción Crowdfunding y la historia de Lizeth León, una emprendedora que utilizó el Crowdfunding, en su proyecto Fachadas Bogotanas como caso nacional.

Palabras clave: Emprendimiento, Financiación, Crowdfunding, experiencias.

Abstract

Entrepreneurs are seeking to improve living conditions and life processes, proposing solutions to problems of daily living, however, they don't always have enough resources to realize the idea they have in mind. It's for this reason that they choose to seek financing to resolve this conflict. The main idea of this article is to present a different alternative from the traditional ones, which have been of great help to idea generators. This research presents the origin, types, advantages and disadvantages of the Crowdfunding option and the story of Lizeth León, an entrepreneur who used Crowdfunding, in her project Fachadas Bogotanas as a national case.

Key Words: Entrepreneurship, Financing, Crowdfunding, experiences.

Recibido: 21/09/2016 **Aceptado:** 23/11/2016

¹ Semillero Corp Finance, Ingeniería Financiera, Facultad de Ingenierías, Universidad Autónoma de Bucaramanga. e-mail: Kperez626@unab.edu.co

² Semillero Corp Finance Ingeniería Financiera, Facultad de Ingenierías, Universidad Autónoma de Bucaramanga. e-mail: Aprada577@unab.edu.co

Introducción

El inicio de todo proyecto, requiere un monto de inversión determinado, y este resulta ser un tema conflictivo cuando no se tiene la suficiente liquidez para llevarlo a cabo. Es por esto que han surgido diferentes formas de lograr el tan anhelado financiamiento, sin embargo, existen algunos métodos más efectivos respecto a otros, como es el financiamiento colectivo, conocido a nivel mundial como el Crowdfunding (CF), el cual hace uso de la tecnología donde una plataforma web que actúa como intermediario y permite a cualquier tipo de organización o persona natural recaudar los fondos suficientes, por medio de donaciones o la inversión de muchas personas con pequeñas cantidades de capital, aprovechando la fácil difusión que presenta el internet.

El desarrollo de esta investigación, aborda una fase exploratoria del Crowdfunding, a partir de revisión bibliográfica para conocer su origen, tipos, ventajas y desventajas como alternativa de financiamiento no tradicional; adicional, se presenta un caso de éxito nacional, para que tanto inversores como emprendedores puedan hacer uso de esta forma de financiación y la implementen con mayor confianza y conocimiento.

Objetivos

Realizar un estudio exploratorio sobre el Crowdfunding, como nuevo método de financiamiento no tradicional para emprendedores.

Conceptualizar el Crowdfunding como financiamiento no tradicional, donde incluya el origen, definición y tipología a partir de una revisión bibliográfica internacional y nacional.

Reconocer el Crowdfunding como opción de financiación del emprendedor, desarrollando una investigación cualitativa con un caso de éxito nacional.

Metodología de investigación

La metodología usada en esta investigación es inductiva, ya que a partir de una situación particular, se llega a una conclusión general; formulando conclusiones a partir de los hechos observados durante el proceso investigativo.

Métodos o técnicas

Este apartado, hace referencia a los procedimientos usados para la profundización de la investigación. A continuación son mencionados:

- Elección del tema a investigar.
- Acotación del tema.
- Formulación del problema.
- Búsqueda de una fuente primaria; entrevista realizada a Lizeth León.
- Edición y análisis de la entrevista.
- Informe final, con sus respectivas conclusiones.

Referentes teóricos

Origen y definición del Crowdfunding

El origen de este método de financiamiento se remonta a finales del siglo XX, aproximadamente en 1997, cuando la banda de rock británica Marillion costó su gira por los Estados Unidos con el financiamiento colectivo. Sin embargo, el término Crowdfunding se dio a conocer casi una década más tarde, en el año 2006, para el lanzamiento de Fundavlog, primera plataforma formal, creada por Michael Sullivan. De ahí en adelante, han surgido numerosas plataformas online.

El término Crowdfunding, es conocido como Micromecenazgo, financiación masiva o financiación colectiva. Es una forma de financiación democratizada. Este método comienza con la presencia de una plataforma web, el emprendedor que busca financiación de miles de personas (inversionistas), ya sea por donación, por un reconocimiento simbólico o económico.

Es una financiación similar a la ofrecida por Familiares y amigos, pero con mayor colectividad de personas, debido a que se maneja por internet. Estas financiaciones se hacen a través de plataformas especializadas y sectorizadas. El procedimiento es sencillo: primero se registra en la plataforma de CF a la espera de ser aprobado y considerado viable por la plataforma; luego, se sube una descripción del proyecto, junto con un video más otros detalles, y se espera a recibir la aceptación de la comunidad que aportara su dinero al proyecto. Es clave que el negocio ofrecido sea innovador, atractivo para las personas.

Tipos de Crowdfunding

- Crowdfunding de Donación: Consiste en una donación desinteresada hacia el proyecto que se está promocionando, estas personas que donan, no reciben ningún beneficio económico y benéfico.
- Crowdfunding de Recompensa: Consisten en recompensas de contraparte, en proyectos más que todos artísticos y culturales. Es un medio de financiación muy utilizado en los inicios del proyecto.
- Crowdfunding como Inversión: Consiste en la participación de inversores, a cambio de una participación en el capital de la sociedad o de tipo de interés.
- Equity Crowdfunding: El proyecto gestor ofrece acciones, es decir, quienes participan pasan a formar parte de la empresa, convirtiéndose en socios.
- Crowdfunding de préstamo o Crowdlending: Este tipo de CF lleva un menor riesgo, ya que el prestamista recibe de vuelta su inversión más un poco de interés. Este tipo de financiación se parece a la financiación bancaria, por la obligación de pagar.

Ventajas y desventajas del Crowdfunding

Ventajas.

Para el financiado:

- Evita llenar requisitos o ser rechazado por una entidad bancaria, cuando se está en busca de financiamiento.
- Se evita el pago de intereses a una entidad bancaria.
- No hay problema si hay más proyectos en el portafolio de la plataforma online, siempre y cuando el proyecto sea atractivo para los inversionistas, habrá posibilidad de conseguir financiamiento colaborativo.
- Permite obtener dinero para financiación de manera fácil y rápida.

Para el financiador:

- Permite financiar proyectos sociales con pequeñas cantidades de dinero.
- Amplía el abanico de inversión porque permite, ser parte de proyectos que solo son para grupos de inversores elite.
- Permite obtener productos novedosos o participaciones en futuras empresas.

Desventajas.

Para el financiado:

- Las plataformas cobran una comisión sobre el monto recaudado.
- Generalmente, para atraer la atención de los pequeños inversionistas, es necesario definir e incluir incentivos que impulsen la decisión de financiar, u ofrecer la compra del producto por anticipado.
- El proyecto al subirse a la plataforma y ser visible de manera creativa, trae consigo el riesgo de ser copiado por otros que tengan los recursos suficientes para hacerlo por cuenta propia.

Para el financiador:

- Existe la posibilidad de que la plataforma o el proyecto sean fraudulentos.
- Para obtener mejores incentivos, es clave la aportación de mayores sumas de dinero.
- Es posible que los creadores no cumplan con su parte del acuerdo o presenten demoras en los tiempos de entrega.

Resultados obtenidos

Lizeth León, filósofa y periodista bogotana, combinó la escritura y el dibujo para la realización de su proyecto "Fachadas Bogotanas", que compila ilustraciones y textos relacionados con la ciudad de Bogotá y fue financiado con la alternativa de Crowdfunding.

Inicio del proyecto, "Lo que yo voy haciendo, lo voy compartiendo"

El proyecto nace en enero de 2015, cuando ella empieza a escribir y desarrollar un producto en torno a Bogotá. Luego, incluye el ejercicio del dibujo, siendo su fuente de inspiración las fachadas de las diversas estructuras que iba encontrando en su recorrido por la ciudad. Es así, como surge la idea y Lizeth decide hacer un libro con todo el material recopilado y producido durante varios meses.

Estuvo trabajando por cuatro meses y al tercer mes, muchos de sus seguidores en twitter, la animaron a publicar y convertir su trabajo en un libro, porque ellos estaban dispuestos a financiarlo mediante el Crowdfunding. Sin pensarlo más, inició su labor de conocer todo lo relacionado con esta alternativa de financia-

miento para luego buscar y seleccionar la plataforma adecuada para su proyecto.

Indiegogo: La plataforma elegida

Lizeth buscó primero referencias acerca del Crowdfunding y después, empezó a explorar las plataformas electrónicas vigentes. Revisó la plataforma Kickstarter, la más reconocida a nivel mundial, sin embargo, fue descartada rápidamente, porque tenía restricción de transferencia monetaria, pues la cuenta a la que debía ser transferido el dinero tenía que ser de Estados Unidos. Por otro lado, visitó algunas plataformas colombianas; unas se enfocaban en el concepto e impacto de tipo social, otras no tenían buenas referencias en lo pertinente a seguridad; razones que llevaron a rechazarlas.

Indiegogo, fue otra de las plataformas consultadas y es la segunda más famosa a nivel mundial. Sus comisiones son bajas y exige un 9% en caso de que el proyecto no cumpla la meta, y si la cumple solicita un pago de un 4%, además el tiempo de permanencia es corto y hay facilidad para exponer el proyecto. Ideame de Argentina, también fue otra de las plataformas consultadas por Lizeth, a quien le parecía interesante y bien diseñada; pero las referencias de las personas eran negativas, como dificultades en los pagos.

Barreras de entrada de la plataforma "Indiegogo"

"Ninguna, porque subes la campaña y de una está al aire, es visible". Los proyectos incluidos en la plataforma de financiación con Crowdfunding deben ser cortos y llamativos. Se presentó un inconveniente con la pista del video y duración porque pertenecía a una organización sin ánimo de lucro; lo anterior conlleva a bajar el video inmediatamente de la plataforma, ocasionando retraso y consecuencias negativas en el lanzamiento del proyecto: retraso de un día y pagar la licencia musical de los derechos de autor por valor de 400 dólares.

Retribución para los aportantes

"Si, por medio del sistema recompensa" Para el proyecto "Fachadas Bogotanas" el aporte mínimo era de 16 dólares que incluía el libro en preventa y algunas cosas sencillas, que ella llamaba "bobaditas" cuyo propósito era incentivar y atraer a los inversionistas.

Duración de la campaña

La campaña en Indiegogo, recomienda que esté vigente de 30 a 40 días. Fachadas Bogotanas duró los 40 días exactos, algo beneficioso para el proyecto y Lizeth.

¡El problema!

La meta se cumplió antes de lo presupuestado, una venta de 1.000 ejemplares y 8.500 dólares de meta inicial. La campaña arrancó el 27 de mayo y finalizó el 6 de julio de 2015 y se cumplió el 25 de junio del mismo año, y a pesar de cumplir la meta existe la posibilidad de dejar el proyecto expuesto hasta el fin de la campaña.

El cierre

"La campaña cerró a las 10 de la mañana y la gente seguía comprando durante el día, es más después de cerrar la campaña publicitaria, se recibió una suma extra de \$1.000 y pico de dólares" comentó Lizeth. Al final la suma recolectada fue de \$11.306 dólares y después Indiegogo muy organizados y cumplidos, entregaron el dinero a la cuenta en quince días. La suma que debían girar neto era de \$10.500 dólares, los cuales serían transferidos a su cuenta en Colombia

Indiegogo hace la transferencia y comienza la desazón con el Banco. Por ser el método de financiamiento CF nuevo para Colombia y no estar regulado, generó angustia a Lizeth porque al hacer la operación de retiro del dinero, Bancolombia bloqueó la cuenta, aludiendo que no tenía claro su procedencia. Lo anterior, causó un retraso de tres meses en el proceso de publicación del libro y muchas quejas por parte de los inversionistas. Al final después de tanto papeleo, el banco entrega el dinero sin ningún inconveniente.

Desenlace de la campaña

"El problema con Bancolombia, generó una publicidad positiva, casual y de alcance, dado que la comunidad nacional se enteró del proyecto; al final, Lizeth salió avante con su idea de negocio: Fachadas Bogotanas, convirtiéndose en un proyecto viable y rentable. Al primer trimestre de 2016, tenía vendido más de 3.000 ejemplares y sigue manteniendo esa pasión y entusiasmo por el dibujo. "Si quieres algo hay que arriesgarse y vivir la experiencia", dice Lizeth.

Conclusiones

- Se debe tener constancia, dedicación y paciencia para que un proyecto sea exitoso.
- Fachadas Bogotanas es un ejemplo de proyecto que muestra como el Crowdfunding es una opción de economía colaborativa novedosa y posible que está al alcance del emprendedor para materializar sus proyectos.
- La banca Colombiana está sujeta a normas rígidas del sistema financiero que generan dificultades y demoras en los procesos de cumplimiento de la operación, haciendo complicado la entrada y cierre de este método de financiamiento no tradicional.
- El emprendedor de hoy tiene a disposición fuentes de financiación diversas, traducidas en productos financieros tradicionales y modernos, como el Crowdfunding; por ello, es importante investigar otras alternativas de financiación a fin de comprenderlas, divulgarlas y utilizarlas apropiadamente.
- Aprender de otros, por medio de casos exitosos o de fracaso de financiamiento emprendedor es un aspecto importante para vencer el miedo y buscar financiación alternativa.
- Ser empresarios no es solo generar dinero, es convertir una idea en una realidad que genera valor y desarrollo para la sociedad.

Bibliografía

Borda Pérez, M. (2013). El proceso de investigación: visión general de su desarrollo. Barranquilla.

Feld, B., & Meldelson, J. (2015). Cómo cerrar rondas de financiación con éxito. Libros de cabecera.

López Domínguez, I. (2015). Instrumentos de financiación al servicio de la empresa. Fundación Confemetal.

Maya, E. (2014). Métodos y técnicas de investigación. México.

Pérez Quintero, K. J., & Prada Barajas, A. T. (2016). Crowdfunding como alternativa de financiamiento no tradicional para emprendimiento social. Bucaramanga.