

Crónica de una Nueva Forma de Financiación Crowdfunding

Autor: Fabian Osiris Flores Cornejo

En el mes de octubre, contamos con la presencia del Dr. Blossiers Mazzini el cual nos brindó la exposición sobre una “Nueva Forma de Financiación Crowdfunding”.

El Dr. Blossiers, es especialista en las ramas del derecho bancario y financiero, además de ser autor de varias publicaciones en derecho bancario siendo su última obra: Cómo aprender derecho bancario. Cuando una persona realiza un emprendimiento en el mercado, el producto o servicio debe de ser novedoso y atraer la atención de los consumidores, para ello tiene que lograr un financiamiento, el financiamiento puede lograrse por el sistema financiero o por el crowdfunding.

El crowdfunding está compuesto por dos palabras “crowd – multitud”, “funding - fondos o recursos”, siendo un mecanismo colaborativo de financiación de proyectos.

El Dr. Blossiers define al Crowdfunding cómo: el financiamiento colectivo a través de internet, siendo una financiación masiva, dónde un grupo de personas interesadas lleva a cabo algún proyecto, y aporta brindando fondos, a través de una plataforma de internet para que se pueda concretizar. Estando conformada por actores: la persona que crea el proyecto, los que aportan los fondos y el gestor de la plataforma de internet para que pueda materializarse.

Nos indica que existen cuatro modalidades de retribuir a los aportantes:

- a) De donaciones, el aportante no recibe contraprestación alguna, lo único que busca es que el proyecto suceda, es cómo los inversionistas ángeles.
- b) De recompensas, busca una utilidad, una recompensa del proyecto o algo en específico.
- c) De préstamos, el aporte es retribuido.
- d) De capital, en este caso los aportantes se convierten en accionistas de la empresa.

Los elementos que debe de contener el Crowdfunding son: el entorno económico político financiero, la confianza, la tecnología digital amigable, y una capacidad de gestión empresarial.

Nos cuenta el gestor del proyector, muestra tal cómo un proyecto de negocios, el cual debe de contener la siguiente estructura: idea de plan de negocio, producción, pidiendo a otras organizaciones o personas interesadas en la causa y que estén dispuestas a colaborar colectivamente a fin de lograr el financiamiento.

El Dr. Blossiers cierra la exposición contándonos sobre las fases que tiene el Crowdfunding son: el lanzamiento, la difusión, la recaudación y el logro.

Publicado el 31 de octubre del 2018