¿Cómo aprovechar de manera efectiva el Crowdfunding?

Una guía para emprendedores e inversionistas.

ANDRÉS FELIPE TAFUR OSPINO

JOSÉ ALDEMAR SEGURA ARIAS

Desarrollo de la propuesta de grado para optar por el titulo de Ingenieros de producción

Directora

PhD. Ing. Ruth Esperanza Román Castillo

Docente Universidad Distrital Francisco José de Caldas

UNIVERSIDAD DISTRITAL FRANCISCO JOSÉ DE CALDAS

FACULTAD TECNOLÓGICA

INGENIERÍA DE PRODUCCIÓN

BOGOTÁ D.C

2021

Introducción

Los bancos y cooperativas son alternativas tradicionales para financiar un proyecto de inversión. Están a disposición de cualquier emprendedor, pero suponen una mayor cantidad de requisitos y ofrecen tasas de interés más elevadas, comparadas con otros mecanismos de financiación que ya existen y que han entrado a formar parte de los denominados "ecosistemas de emprendimiento". Por desinformación, usted, Sr. emprendedor o inversionista, puede desconocer que mediante el uso de dispositivos conectados a internet ya es posible realizar actividades que van desde la apertura de una cuenta de ahorros hasta la solicitud de un crédito.

Cada día se incrementa más el número de personas que exigen al sistema financiero la orientación en cuanto al uso de canales electrónicos, todo con el fin de dejar atrás la obligación de tener que asistir presencialmente a un sitio y dedicar grandes cantidades de tiempo a hacer filas. La necesidad de cambiar la realización de trámites con presencia física del interesado por alternativas tecnológicas que eviten desplazamientos de personas, hace que la banca tradicional se tenga que reinventar, y de paso crea la necesidad de desarrollar instrumentos que lo orienten en el uso de alternativas financieras mediante dispositivos como teléfono celular, computador, *tablet*, etc.

El desarrollo alcanzado para la realización de trámites financieros empleando tecnología ha hecho que tome fuerza un término especializado en conectar las ideas de emprendedores con aquellas personas o empresas nacientes que disponen de recursos para invertir y, de esta forma, lograr que se lleve a cabo un proyecto. Para usted, Sr. emprendedor o inversionista, puede que esto conlleve un cambio de perspectiva, al tratarse de un modelo de financiamiento digital al que, por lo general, no se está acostumbrado. Pensando en sus necesidades, la presente guía pretende suministrarle una orientación sobre el proceso para hacer uso de esta alternativa, utilizando un lenguaje sencillo. Se espera que, luego de su lectura, se aumente la comprensión sobre su naturaleza y se reduzca la desconfianza asociada a los trámites financieros que se realizan entre personas mediante dispositivos tecnológicos y herramientas de software.

Con la debida información y orientación general, Ud. será capaz de sacar provecho de esta nueva alternativa para la financiación de proyectos. En suma, podrá realizar trámites efectivos para obtener recursos de un proyecto, o auspiciarlo mediante una inversión que podrá ser efectuada desde la comodidad del hogar, todo lo anterior en el marco de un esquema con pocos requisitos y bajos costos.

El propósito de esta guía

De manera general…

🌍 Proponer una guía orientadora sobre el funcionamiento del *Crowdfunding* en Colombia, dirigida a emprendedores actuales o futuros, así como a inversionistas potenciales o interesados en ampliar sus opciones para aumentar la rentabilidad de su capital.

En forma específica…

» Identificar y definir conceptos para la comprensión de la naturaleza y alcance del "*Crowdfunding*", en su calidad de alternativa para la financiación de proyectos.

» Destacar los apartados importantes de la normatividad más reciente, la cual regula las actividades de este modelo de financiación.

» Definir rutas para hacer uso efectivo de esta alternativa de financiación, desde los roles de emprendedor, inversionista u ambos.

El contenido de esta guía

Algunas distinciones de partida 1
Algunos significados clave 1
Sobre los servicios *Fintech* 3
El *Crowdfunding*: ¿cuáles son sus particularidades? 4

Roles participantes en el *Crowdfunding* 5
El rol y los desafíos de un emprendedor 5
Requisitos de un proyecto de inversión 5
Formas de retribuir la inversión en el *Crowdfunding* 5
Adquiera una deuda con los inversionistas 6
Transforme a los inversionistas del proyecto en accionistas 6
Otorgue uno o varios productos a cambio de la inversión 6
Financie el proyecto con donaciones 7
Fináncese ahora mismo 7
¿Por qué elegir el *Crowdfunding* frente a otras alternativas de financiación? 8
Pese a las virtudes del modelo, no todo es color de rosa para el emprendedor 10
Realice una campaña exitosa 11
¿Quién promociona el proyecto? 12
El dinero va de aquí para allá 13
Las campañas no siempre son exitosas 13

El rol y los desafíos de un inversionista 15
¿En qué se puede transformar una inversión mediante *Crowdfunding*? 15
Reciba intereses sobre el monto de capital invertido 15
Convierta su inversión en acciones de la empresa beneficiaria 15
Adquiera un producto a cambio de la inversión 15
Ayude a la sociedad con una donación 16
¿Con qué se realiza la inversión? 16
No espere más para invertir 17
Existiendo otras alternativas de inversión ¿Qué ofrece el *Crowdfunding*? 18
El *Crowdfunding* puede ser desfavorable para el inversionista 19
¿Cómo decidir en qué campaña de *Crowdfunding* invertir? 21

¡El *Crowdfunding* ya se encuentra regulado en Colombia! 22
Sobre las sociedades de financiación colaborativa 22
Aportantes 23
Receptores y proyectos 24

Algunas plataformas *Crowdfunding* 25
¿Las plataformas tecnológicas de *Crowdfunding* son seguras? 28

Y nuestra orientación finaliza aquí 30

Las figuras de esta guía

Figura 1. Propósitos en el *Crowdfunding*

Figura 2. Procedimiento general para solicitar financiación de un proyecto en una plataforma *Crowdfunding*

Figura 3. Características del rol emprendedor

Figura 4. Ventajas del *Crowdfunding* siendo emprendedor

Figura 5. Riesgos del *Crowdfunding* siendo emprendedor

Figura 6. Pautas para una campaña exitosa

Figura 7. Flujo de dinero de un proyecto financiado exitosamente

Figura 8. Desviaciones en el flujo de dinero

Figura 9. Flujo de una inversión en *Crowdfunding*

Figura 10. Procedimiento general para invertir en una plataforma *Crowdfunding*

Figura 11. Características del rol inversionista

Figura 12. Ventajas del *Crowdfunding* siendo inversionista

Figura 13. Riesgos del *Crowdfunding* siendo inversionista

Figura 14. Requisitos para ser aportante calificado

Figura 15. Condiciones de la legislación colombiana para los proyectos

Figura 16. Plataformas *Crowdfunding* en Colombia

Figura 17. Panorama del tipo de *Crowdfunding* en Colombia

Figura 18. Algunas plataformas *Crowdfunding* latinoamericanas

Figura 19. Cifras de plataformas internacionales de *Crowdfunding* a Agosto de 2020

Algunas distinciones de partida

Para incursionar en el mundo del *Crowdfunding* es pertinente que usted, en su rol de emprendedor o inversionista, conozca algunos conceptos fundamentales que van a ser empleados a lo largo de la guía. Así, cualquier persona que pretenda utilizar efectivamente esta alternativa de financiación necesita comprenderlos, para otorgar el sentido adecuado al contenido restante de este documento, y prepararse para el momento en el cual accederá a una plataforma de *Crowdfunding*.

Algunos significados clave

» Servicios financieros: Aquellos ofrecidos por entidades del sector financiero, que implican el manejo de dinero de o para las personas. Dentro de ellos pueden citarse los préstamos, tarjetas de crédito o cuentas de ahorro.

» Emprendedor: Persona o empresa con proyectos que requieren financiación. La normatividad colombiana le denomina "receptor".

» Inversionista: Persona o empresa con intención de financiar proyectos. Se conoce como "aportante" en la normatividad colombiana.

» Plataforma *Fintech*: Espacio en la web, utilizado por empresas de servicios financieros para contactar a emprendedores e inversionistas o intermediar entre ellos. Es un medio digital mediante el cual el emprendedor logra adquirir dinero y los inversionistas logran conocer proyectos para invertir.

» Proyecto de inversión: Conjunto de actividades encaminadas a la puesta en marcha de una idea propuesta por una persona o empresa, con el fin de satisfacer una aparente necesidad en la sociedad y con esto obtener un beneficio económico. La legislación colombiana descarta aquellos proyectos de inversión presentados por personas. Únicamente permite que las empresas legalmente constituidas sean las que presenten proyectos de inversión para ser financiados por la alternativa que se caracteriza en esta guía.

» Ecosistemas de emprendimiento: Entorno para crear conexiones entre empresas, instituciones o inversionistas y poder desallorar proyectos de inversión o empresas.

» Capital requerido: Cantidad necesaria de dinero solicitada por el emprendedor para llevar a cabo un proyecto.

» Recaudo de capital: Reunir una cantidad de dinero a partir de la inversión de varias personas.

» Aporte a un proyecto: Acto consistente en hacer entrega de dinero, información o ideas a otras personas.

» Costo financiero: Cantidad de dinero cobrada por la realización de una transacción o servicio prestado a un beneficiario. A manera de ejemplo se puede citar el costo asociado a hacer una transferencia de dinero o la cuota de manejo al utilizar una tarjeta de crédito.

» Deuda del proyecto: Obligación que tiene un emprendedor de devolver el dinero que ha sido recaudado para su proyecto a través de la alternativa de financiación que aquí se presenta.

» Forma de retribución: Manera en que el emprendedor devolverá al inversionista el dinero aportado al proyecto.

» Período de gracia: Lapso de tiempo otorgado a un emprendedor para la puesta en marcha del proyecto luego de recaudar el capital requerido, y en el cual no tiene la obligación de amortizar la deuda.

» Riesgo del proyecto: Posibilidad de que ocurra algo inesperado, que cause pérdida del capital recolectado o plagio de la información suministrada por parte del emprendedor.

» Riesgo de la inversión: Posibilidad de que suceda algún imprevisto, que obstaculice o impida el retorno del dinero invertido al inversionista.

» Ilícito: Actividad que no está permitida por la ley.

» *Equity Crowdfunding*: Se refiere a la financiación colaborativa de acciones, en donde a cambio del dinero aportado, el inversionista adquiere participación bien sea mediante acciones o beneficios en la empresa que auspicia el proyecto.

» *Crowdlending*: Conocido como financiación colaborativa de préstamo o deuda, mediante el cual, el emprendedor devuelve periódicamente al inversionista el dinero aportado además de los intereses ofrecidos por el proyecto.

» Marketing digital: Conjunto de estrategias encaminadas a la promoción de una empresa o proyecto de inversión en internet.

Sobre los servicios *Fintech*…

Son la base en la que se fundamenta las plataformas *Crowdfunding*. Mediante esta denominación se formalizó la modalidad de oferta de servicios financieros por medio de canales electrónicos, con el fin de satisfacer segmentos desatendidos del mercado y ampliar la cobertura.

¿Qué traduce?



El anglicismo *Fintech* es una combinación de las palabras *finance* y *technology*, las cuales se entienden como tecnología financiera.



¿Por qué surgió?

A causa de la crisis financiera del año 2008. En aquella época, las personas desconfiaban de los bancos y esto trajo como consecuencia el desarrollo de este nuevo concepto, para responder a la necesidad de proponer a los usuarios nuevas formas de financiación.

¿A quién se asocia el ofrecimiento de esta alternativa?

A empresas que ofrecen servicios financieros en línea, de una manera diferente que los bancos tradicionales.





¿Por qué los servicios *Fintech* son una temática de actualidad?

Porque ellos permiten acercarse y satisfacer las necesidades de personas que generalmente son ignoradas por los bancos, atender un segmento de mercado insatisfecho y, al mismo tiempo, transformar la forma de prestación de los servicios financieros.

El *Crowdfunding*: ¿cuáles son sus particularidades?

Este anglicismo se traduce usualmente como "*financiación colaborativa*". Hace referencia a una alternativa de financiación que promueve la recolección de dinero proveniente de muchos inversionistas, quienes a través de una plataforma tecnológica destinan pequeños montos de dinero a uno o varios proyectos de inversión.

En el modelo de financiación participan tres actores. Ud., Sr. lector, forma parte de alguno de ellos y preste mucha atención porque cada uno utiliza el *Crowdfunding* para un propósito diferente, además del propósito global que busca el modelo en cuestión. La figura 1 evidencia los diferentes propósitos que se buscan al emplear el *Crowdfunding*.



Figura 1. Propósitos en el *Crowdfunding*

Roles participantes en el *Crowdfunding*

Sr. Lector: como premisa inicial, usted puede participar de manera sencilla en el *Crowdfunding* en el rol de emprendedor, inversionista u ambos. Es importante que entienda que cada rol trae consigo diferencias y aspectos importantes, dispuestos por cada plataforma en particular o por la legislación. En este apartado se hará la distinción de cada rol y mencionamos, para cada caso, características a tener en cuenta.

El rol y los desafíos de un emprendedor...

El emprendedor es el poseedor de un proyecto, con evidencias suficientes sobre su potencial para generar rentabilidad futura, pero que no logra llevarlo a cabo por falta de capital. Acompáñenos a conocer las características de este rol y cómo lograr financiar un proyecto de inversión utilizando el *Crowdfunding*. En esta sección Ud. podrá conocer: los requisitos de un proyecto, los diferentes tipos de *Crowdfunding,* primeros pasos a seguir, ventajas y riesgos, cómo tener éxito, la publicidad del proyecto y qué puede pasar cuando no se logra recaudar el capital necesario para la ejecución del proyecto.

Requisitos de un proyecto de inversión

En gran medida, el requisito fundamental es que el proyecto debe estar estructurado y, para cerciorarse de ello, la plataforma de *Crowdfunding* le exigirá proporcionar información sobre diferentes aspectos; algunos de ellos son: a) información básica de la empresa; b) actividad económica principal; c) mercados atendidos; d) principales resultados financieros del negocio; e) toda la información concerniente al proyecto con la cual el inversionista pueda tomar una decisión de invertir o no. Los requisitos asociados al proyecto varían de acuerdo con la plataforma en la que se busque solicitar la financiación. En la sección denominada "Algunas plataformas *Crowdfunding*" se indicarán los requisitos que se exigen para poder postular un proyecto de inversión.

Formas alternas de retribuir la inversión en el *Crowdfunding*

Lo primero a tener en cuenta es que, de acuerdo a la forma de retribución que proponga a los inversionistas, el *Crowdfunding* se divide en cuatro tipos. Es importante comprender que cada uno de ellos es diferente e implica grandes cambios con respecto a la relación con el inversionista. De hecho, en uno de los casos no se deberá retribuir la inversión. A continuación lo explicamos:

» Adquiera una deuda con los inversionistas

Estamos hablando de una financiación colaborativa bajo la modalidad de préstamo o deuda. Como emprendedor, Ud. debe ser consciente de que está adquiriendo una deuda con los inversionistas, la cual empezará a ser pagada en forma periódica apenas termine el período de gracia otorgado para ejecutar el proyecto. Las plataformas de servicios por emplear en general cuentan con herramientas para realizar los pagos a los inversionistas.

» Transforme a los inversionistas del proyecto en accionistas

Se conoce como financiación colaborativa "de capital", acciones o inversión. Ud. no tendrá que preocuparse por retribuir el capital recaudado, puesto que éste será retribuido a los inversionistas mediante el otorgamiento de "acciones" de la empresa de forma permanente. El aspecto importante que deberá tenerse en cuenta es que Ud. ya no será el único dueño de la empresa. Por tanto, debe estar abierto a compartir la propiedad y, en consecuencia, la toma de decisiones sobre la empresa o el producto financiado por el proyecto con aquellos inversionistas que adquirieron participación.

» Otorgue uno o varios productos a cambio de la inversión

En este caso, se trata de una alternativa de financiación colaborativa que propone los objetos o servicios como retribución de la inversión. Dentro de este tipo de *Crowdfunding* hay varios subtipos.

» Si el proyecto pretende la producción de objetos, se puede proporcionar una cantidad de dichos objetos a los inversionistas, a costo de fabricación y como un gesto exclusivo antes de que ellos se lancen oficialmente al mercado.

» Otra opción de pago es entregar una cantidad de objetos relacionados con el proyecto, que sea proporcional a la inversión realizada. Por ejemplo, si el proyecto consistiera en la financiación de una gira musical, entonces usted podría ofrecer cierto número de entradas a los conciertos. Tenga en cuenta que mientras mayor sea el dinero que invierten las personas, usted deberá ofrecer una mayor cantidad de objetos.

» La última es una forma similar a la anterior, pero la diferencia radica en que los objetos proporcionados no tienen mucha relación con el proyecto. Por ejemplo, un proyecto que consiste en el desarrollo de un software de seguridad, podría otorgar como recompensa menciones honorificas de ciudadano que vela por la seguridad.

» Financie el proyecto con donaciones

Como su nombre lo indica se trata de recibir cantidades de dinero a manera de donación. En este caso, el emprendedor no está en la obligación de devolver ni retribuir el capital recolectado. Por lo general este tipo de *Crowdfunding* se emplea para hacer obras de beneficio social, como construir un parque, ayudar a un enfermo, salvar animales, etc. Así, aunque este tipo de financiación puede ser utilizada para proyectos de cualquier naturaleza, es lógico comprender que las personas no estarán interesadas en hacer donaciones para proyectos que buscan beneficios privados para terceros; de alguna manera, por tanto, el aportante debe sentirse parte de un intercambio o recibir un contradon.

Fináncíese ahora mismo

Si ya logró decidir a qué tipo de *Crowdfunding* desea asociar su proyecto y está interesado en presentar el proyecto a una plataforma especializada para buscar la financiación que necesita, conviene conocer el procedimiento mostrado en la figura 2, así como las características a tener en cuenta enumeradas en la figura 3. Este procedimiento es una generalización de los primeros pasos que debe dar el emprendedor, y funciona en la mayoría de las plataformas de *Crowdfunding* al momento de solicitar financiar un proyecto.



Figura 2. Procedimiento general para solicitar financiación de un proyecto en una plataforma *Crowdfunding*

Rol de emprendedor

Información

Procure ser transparente y honesto con la información que proporciona respecto al proyecto y no pretenda hacerlo parecer más rentable de lo que en verdad será. Recuerde que las plataformas realizan una evaluación y pueden rechazar la publicación del proyecto.



Tema

Cada plataforma de Crowdfunding maneja áreas temáticas específicas de proyectos, por ejemplo bienes raíces, música, agronomía, etc. Se debe elegir con cuidado la plataforma, con el fin de que la temática del proyecto corresponda al perfil de la plataforma y de aquellos inversionistas que la utilizan.

Tasa de interés

Elija en lo posible una una tasa de interés que sea atractiva a los inversionistas para que enfoquen sus recursos en un proyecto de Crowdfunding, y no en otras alternativas de inversión como fondos colectivos, CDT's, etc. Un método para determinar dicha tasa consiste en realizar previamente un comparativo de tasas de interés actuales ofrecidas por el mercado en productos de inversión.

No olvide...

La plataforma le puede cobrar una tarifa fija, un porcentaje del monto recaudado o ambas cosas. Estos valores son variables para cada plataforma puesto que ellas tienen la potestad de decidir cuánto cobran por los servicios ofrecidos y es decisión del usuario potencial aceptarlos o no.

Figura 3. Características del rol emprendedor

¿Por qué elegir el *Crowdfunding* frente a otras alternativas de financiación?

Probablemente, un emprendedor puede preguntarse ¿por qué incursionar en el *Crowdfunding,* si existen otras maneras para financiarse? A continuación, deseamos indicarle cuáles son las ventajas o beneficios que le trae este modelo de financiamiento.

Ciertamente, el desarrollo de nuevas tecnologías abre nuevos caminos para llevar a cabo recaudos masivos de dinero con diversos fines. De esta tendencia global no quedan afuera los proyectos que necesitan capital. La facilidad de interacción y la conectividad a distancia entre personas definen las ventajas indicadas en la figura 4 para usted, Sr. emprendedor.



Figura 4. Ventajas del *Crowdfunding* siendo emprendedor

Si comparamos la financiación por medios tradicionales con el *Crowdfunding*, puede notarse que éste último es mucho más atractivo por el fácil acceso, diversidad de temas, asesorías gratuitas y otros. Cabe agregar que las plataformas de *Crowdfunding* tienen interfaces bastante intuitivas y de diseño amigable.

Pese a las virtudes del modelo, no todo es color de rosa para el emprendedor

El *Crowdfunding* implica una relación entre dos o más partes que no necesariamente se conocen. Esta circunstancia trae consigo riesgos, por ejemplo el hurto o plagio de información. Por tanto, se considera transcendental que Ud., Sr. Emprendedor conozca las posibles consecuencias negativas que implica el financiarse mediante el *Crowdfunding*, puesto que ellas son inherentes a las relaciones entre personas que implican transacciones monetarias, información o conocimiento especializados.

Los riesgos a los cuales se hace referencia reúnen circunstancias como la imposibilidad de ejecutar el proyecto por diferentes motivos. Ello implica perder el tiempo dedicado a la preparación y ejecución del proceso de postulación en la plataforma, así como el consagrado a la divulgación de la información allí publicada, y con ello el sacrificio de la confidencialidad del proyecto y eventual copia de ideas. También pueden presentarse problemas con el dinero recaudado.

La legislación, así como las políticas definidas en cada plataforma, son los mecanismos legales definidos para velar por la integridad de la información que Ud. suministra. Igualmente ellas garantizan, mediante estrategias de seguridad digital, que las transferencias de dinero aportadas a su proyecto no vayan a verse afectadas. Sin embargo, nada está exento de variaciones; por tanto, en la figura 5 se identifican los posibles inconvenientes que pueden presentarse.



Figura 5. Riesgos del *Crowdfunding* siendo emprendedor

Si bien los riesgos anteriormente presentados no siempre se concretan, es importante reconocer que ellos están latentes en el sistema. En consecuencia, al momento de incursionar en el *Crowdfunding* evite el uso de plataformas de dudoso respaldo o procedencia, o aquellas que no proporcionan garantías suficientes para un desarrollo pleno del proceso de financiación.

Realice una campaña exitosa

El *Crowdfunding* no es solamente una herramienta financiera. Las campañas pueden llegar a miles de personas, formando comunidades de colaboración que permiten conocer o financiar el proyecto. Para que una campaña de *Crowdfunding* tenga éxito, habrá que llevar las estrategias de difusión empleadas tradicionalmente a medios digitales.



Figura 6. Pautas para una campaña exitosa

Las diferentes plataformas de *Crowdfunding* le solicitarán un video de promoción, y éste será lo primero que verán los potenciales inversionistas acerca de su campaña. Con esta herramienta visual, ellos tendrán el primer contacto con su proyecto y tomarán la decisión sobre la conveniencia de leer más acerca del proyecto, si su perfil ha logrado llamar su atención. El video entonces deberá ser suficientemente llamativo, puesto que en los medios digitales también podrán verse las opiniones positivas o negativas hechas por terceros, y las tendencias pueden influenciar a otros cuantos miles de personas. En suma, considerando el rol relevante de las herramientas de marketing digital para el éxito de las campañas de financiación de proyectos en este sistema, le recomendamos tener presente las pautas indicadas en la figura 6 antes de empezar una campaña.

Se trata entonces de utilizar todos los mecanismos a su alcance para hacer que la campaña sea exitosa y, simultáneamente, de aumentar el número de personas que conocen acerca de Ud. o de sus productos. Asimismo, la experiencia le permitirá integrarse a un ecosistema de emprendimiento, y por tanto interactuar en un ambiente con inversionistas y plataformas, que proveen todo lo necesario para que surjan o se desarrollen empresas.

¿Quiénes intervienen en la promoción del proyecto?

Es natural que todo emprendedor quiera que su proyecto alcance una amplia divulgación y sea conocido por muchas más personas. De lo anterior se encarga en gran medida la plataforma de *Crowdfunding*, la cual se encarga de la publicación de los proyectos. Sin embargo, esta no es la única forma para conseguir publicidad.

En la época actual, cada vez con mayor frecuencia se divulga información sobre plataformas *Crowdfunding* en artículos de periódico u otros canales de comunicación[1]. Este hecho hace que cada día aumenten las personas que entren a revisar la plataforma y los proyectos allí publicados. Por esta vía será posible atraer inversionistas sin un esfuerzo individual particular.

Por otra parte, en algunas ocasiones los mismos inversionistas recomiendan los proyectos o las plataformas de *Crowdfunding* a sus allegados vía redes sociales. Esto ocurre porque a ellos también les interesa que el proyecto en el que invirtieron logre alcanzar la meta de financiación, para que se concrete la retribución esperada. Así, los inversionistas pueden desear despertar el interés de algunos de sus colegas, e inducirlos a convertirse en inversionistas potenciales.

Otra manera de dar publicidad a un proyecto cuando se encuentre publicado en alguna plataforma de *Crowdfunding* es utilizar las redes sociales del emprendedor para promocionarlo. La difusión de un enlace puede dirigir a amigos, seguidores o conocidos a invertir en el proyecto en cuestión.



El aspecto positivo de estas formas de publicidad es que no generan costos adicionales al emprendedor, dado que en la actualidad la mayoría de las personas participa por lo menos en una red social. Si Ud., Sr. empresario, maneja las distintas alternativas de redes sociales, tendrá una mayor probabilidad de conseguir financiación que otro que no utilice tales aplicaciones.

[1] LaRepública. (07 de 05 de 2020). a2censo, ecosistema de *Crowdfunding* que conecta a las empresas con inversionistas.

El dinero va de aquí para allá

Recordemos que, en su rol de emprendedor, Ud. deberá realizar pagos periódicos a sus inversionistas cuando el proyecto comience a dar sus frutos. Esta actividad se hará mediante la transferencia electrónica del dinero respectivo a la plataforma, y esta última se encarga de distribuir los pagos correspondientes a cada inversionista.

Con respecto a este punto, resulta conveniente indicarle cuáles son las fuentes de ingresos de las plataformas de *Crowdfunding*.

Dependiendo de las condiciones definidas por la plataforma, se pueden causar uno o más de los siguientes costos a cargo del emprendedor:

» Un porcentaje de los recursos recaudados por la campaña
» Una tarifa por el uso mensual de su plataforma
» Cobros por trámites asociados al proyecto antes de ser publicado.

Los costos enumerados solo se causarán si el proyecto llega a ser publicado. Cuando el proyecto alcanza la financiación esperada, el dinero fluye de acuerdo con la figura 6.

Las campañas no siempre son exitosas

Conviene conocer lo que sucede si el proyecto no alcanza la meta de financiación en el plazo establecido. Si esto llega a suceder, lo que ocurra después depende de la política que haya definido la plataforma sobre este aspecto. A continuación se describen dos posibles escenarios que pueden generarse cuando el proyecto no logra conseguir el capital requerido.

» Una nueva publicación de campaña para el proyecto, acordada entre el emprendedor y la plataforma, para lograr recaudar el dinero que faltó en el primer intento. Este proceso puede ocasionar costos adicionales, además de aumentar la cantidad de tiempo para conseguir el capital requerido.

» Fracaso de la campaña del proyecto: Si, pese a los esfuerzos, el proyecto no logra alcanzar la meta de financiación establecida, es normal que la plataforma devuelva a los inversionistas el dinero que se logró recaudar.

La figura 7 ilustra el flujo de dinero de una campaña exitosa de *Crowdfunding*, mientras que la figura 8 muestra la desviación del flujo cuando se requiere de una segunda campaña.

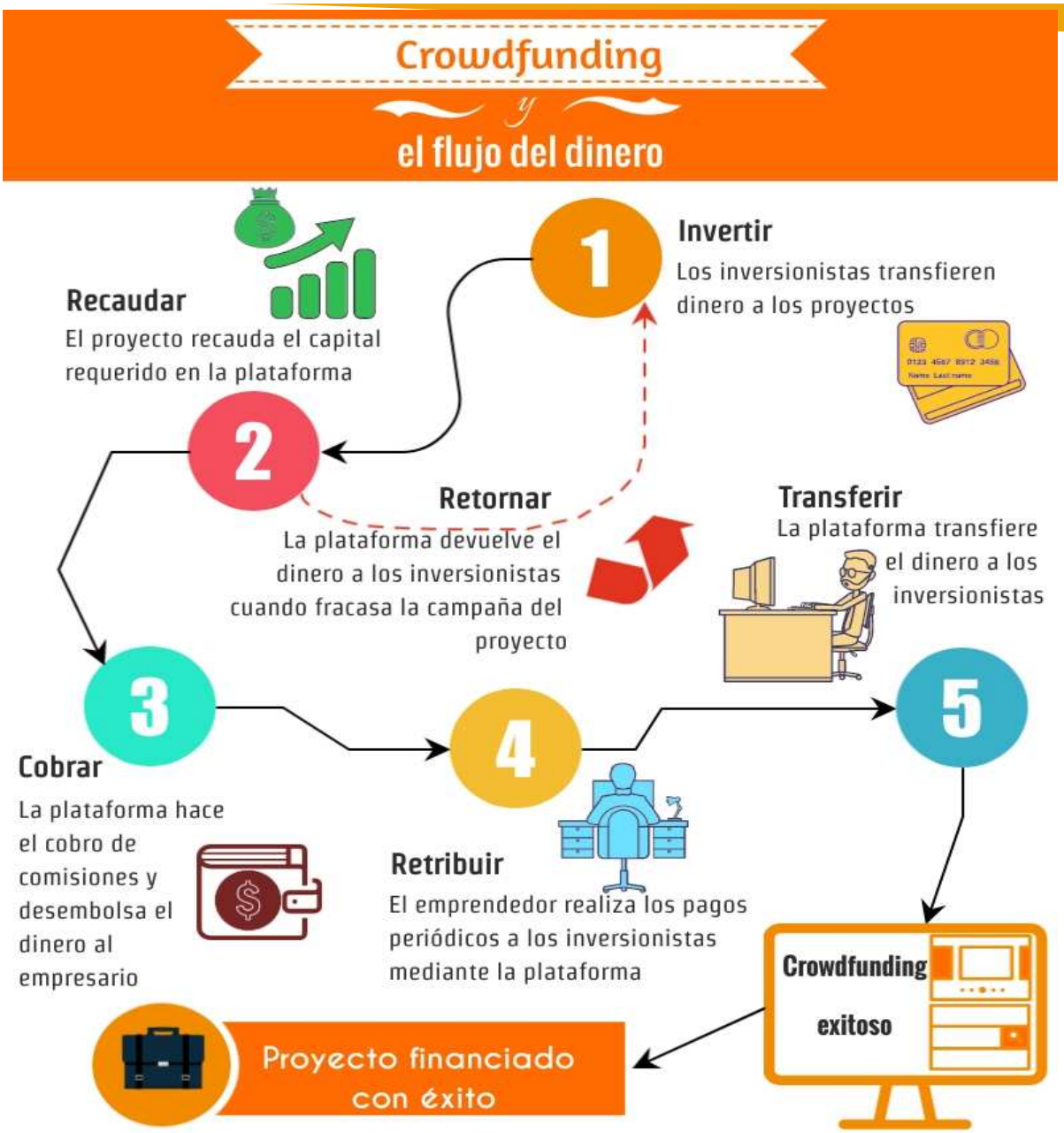


Figura 7. Flujo de dinero de un proyecto financiado exitosamente

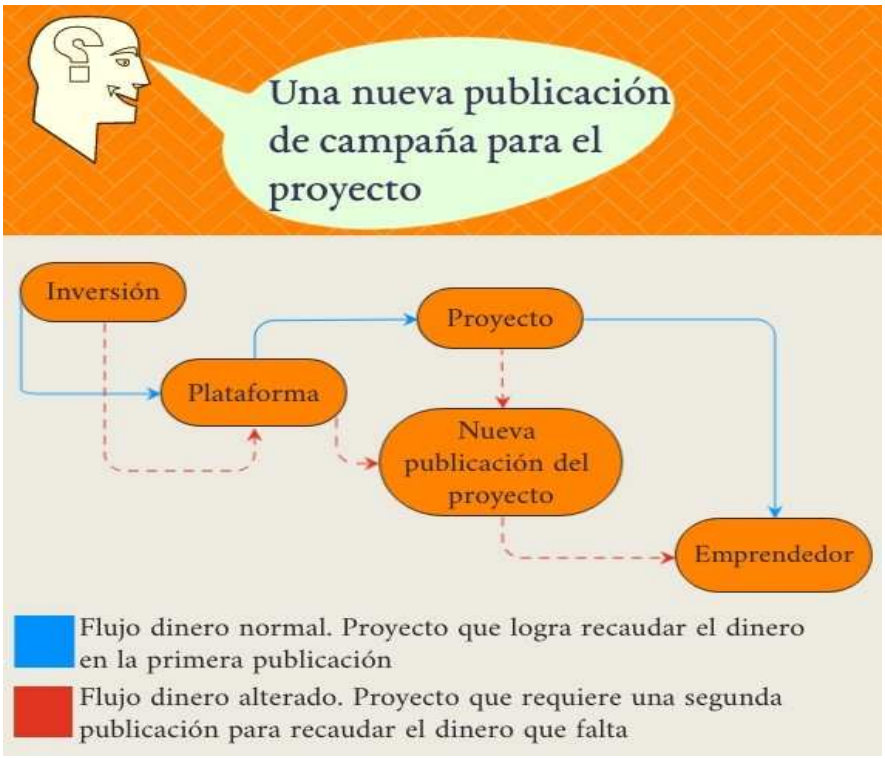


Figura 8. Desviación en el flujo de dinero

El rol y los desafíos de un inversionista...

Un inversionista es una persona que dispone de pequeños o grandes montos de dinero y está dispuesto a apoyar uno o varios proyectos de inversión. Si Ud. se siente identificado con la anterior descripción, el contenido de esta sección será de su interés. Acompáñenos a conocer cómo puede convertirse en inversionista de las plataformas de *Crowdfunding*, e infórmese igualmente de sus ventajas y riesgos.

¿Cuál es la retribución de una inversión en el sistema *Crowdfunding*?

La inversión que Ud. eventualmente efectuará podrá ser retribuida de diferentes maneras. Tenga presente que, también existe un escenario en donde no hay una retribución de la inversión realizada, como en seguida se explica:

» Reciba intereses sobre el monto de capital invertido

Esta opción se conoce como "financiación colaborativa de préstamo o deuda". Como inversionista, Ud. recibe periódicamente una parte del dinero aportado, además de los intereses ofrecidos por el proponente del proyecto. Tenga en cuenta que, en este caso, el beneficio recibido será netamente de tipo económico equivalente a los intereses causados, y que los proyectos no manejan la misma periodicidad para la retribución del capital.

» Convierta su inversión en acciones de la empresa beneficiaria

Esta opción es conocido como "financiación colaborativa de capital, acciones o inversión". En este caso, a cambio del dinero invertido en el proyecto, Ud. tendrá participación en la empresa, bien sea mediante acciones o dividendos generados por ella. Conviene recordar, igualmente, que adquirir una participación en una empresa genera la posibilidad de compartir sus utilidades, pero también sus pérdidas.

» Reciba un producto a cambio de la inversión

En este caso, la recompensa de esta modalidad de financiación colaborativa consiste en recibir objetos o servicios como retribución de la inversión. Existen varios subtipos dentro de esta forma de retribución de la inversión, los cuales se enumeran a continuación.

» Si el proyecto pretende la producción de objetos, usted recibirá una cantidad de los mismos a precio de costo de fabricación, en condiciones de exclusividad antes de que los productos se lancen al mercado.

» La cantidad de objetos por recibir será proporcional a la inversión realizada. Por ejemplo, si el proyecto consistiera en la financiación de un álbum musical, usted recibiría uno o varios de estos álbumes, en proporción a la inversión.

» Recibir una cantidad de objetos, aunque éstos no guardan relación directa con el proyecto. Por ejemplo, si un proyecto consistiera en la elaboración de vino, Ud. podría recibir como recompensa un número de entradas para un festival.

» Ayude a la sociedad o a la persona con una donación

Esta opción consiste en hacer donaciones de dinero que contribuyan a financiar un proyecto o una iniciativa emprendedora. En consecuencia, no se espera ningún retorno económico sobre el dinero aportado. Este tipo de *Crowdfunding* se propone, en especial, para hacer obras de beneficencia, tal como construir un comedor comunitario, proteger la flora y fauna, apoyar huérfanos, etc. Sin embargo, en la actualidad algunos profesionales independientes se están financiando por el mismo sistema.

¿Con qué se realiza la inversión?

En este modelo de financiación de proyectos, el dinero fluye a través de transferencias electrónicas entre emprendedor, inversionista y la plataforma tecnológica creada por la entidad administradora. Por tanto, las inversiones no pueden hacerse en efectivo o cheque entregado directamente al emprendedor. Para pertenecer al sistema es requisito disponer de una cuenta bancaria o una tarjeta de crédito. En este último caso, algunas plataformas requieren que dicha tarjeta tenga permisos para efectuar operaciones internacionales. En cualquier caso, los costos de transferencia de recursos no se atribuyen a la plataforma, sino que deberán ser asumidos por el inversionista.



Figura 9. Flujo de una inversión en *Crowdfunding*

No espere más para invertir

Si Ud. está interesado en invertir en algún proyecto, primero debe conocer las especificaciones de la plataforma de *Crowdfunding* en la que quiere participar.

Antes de empezar a invertir, deberá registrarse en la plataforma de su elección, para lo cual le exigirán una documentación, con el fin de poder identificarlo y mostrar sus datos a los emprendedores, cuando Ud. realice una inversión. Este proceso puede demorar algo de tiempo y no es igual para todas las plataformas.

Una descripción del paso a paso para invertir en la mayoría de plataformas, luego de estar registrado se muestra en la figura 10. Asimismo, una síntesis del rol del inversionista se muestra en la figura 11.

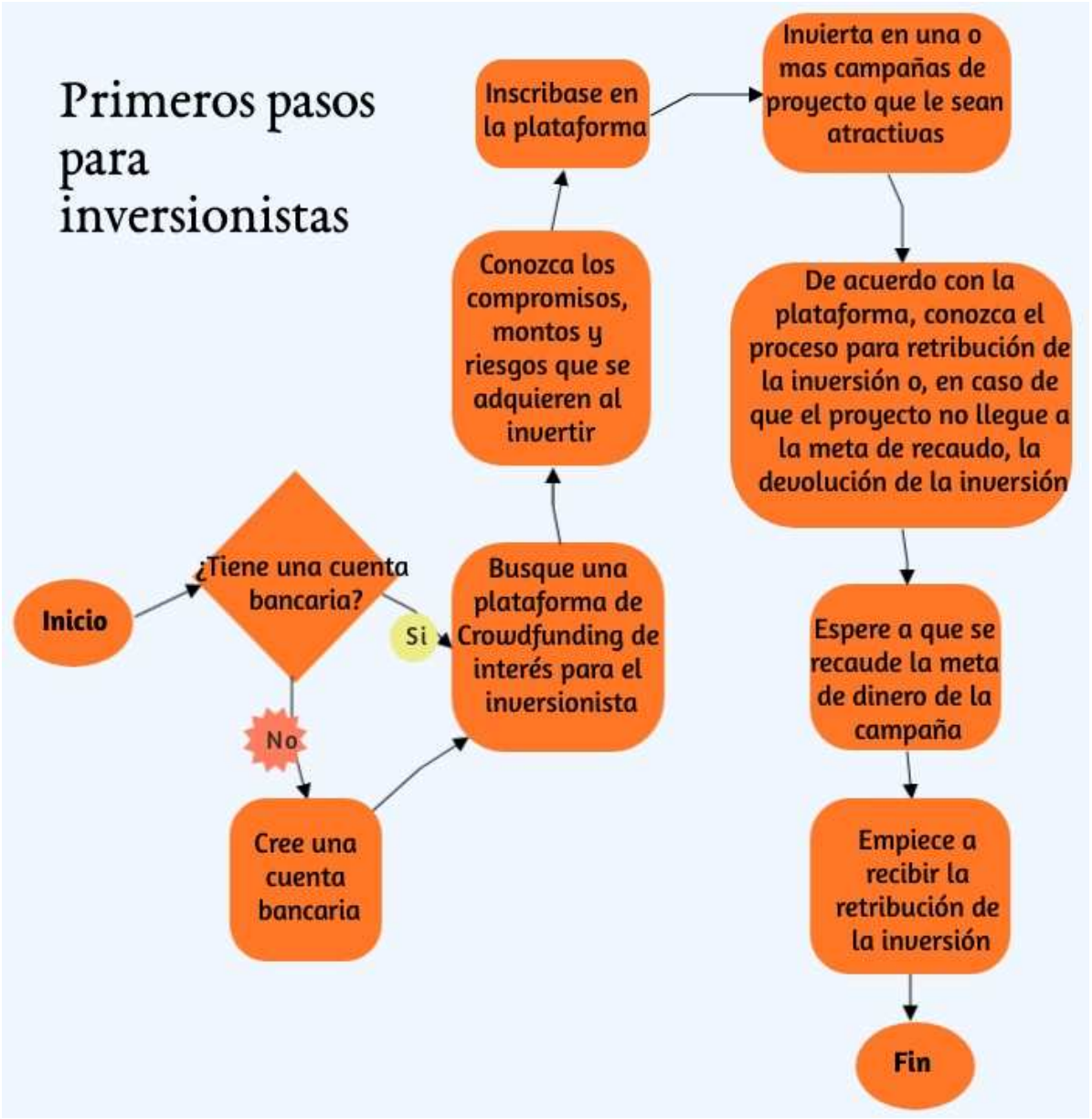


Figura 10. Procedimiento general para invertir en una plataforma *Crowdfunding*



Figura 11. Características del rol inversionista

Existiendo otras alternativas de inversión ¿Qué ventajas diferenciales ofrece el *Crowdfunding*?

Seguramente Ud., Sr. inversionista, puede preguntarse: ¿por qué incursionar en el *Crowdfunding*, si bien existen otras maneras para invertir, más o menos tradicionales y lucrativas? Enseguida le mencionamos qué ventajas o beneficios le trae este sistema de financiamiento.

La constante insistencia por parte de diferentes entidades públicas y privadas en cuanto al uso de canales electrónicos, aplicaciones, medios digitales, etc., hace que las personas deseen abandonar los trámites presenciales. Esta tendencia ha generado necesidades de aprendizaje sobre cómo usar dispositivos electrónicos de procesamiento de información (computador, celular, Tablet), y crea las condiciones para que las personas del común (no necesariamente inversionistas especializados) accedan a diferentes plataformas tecnológicas y logren incursionar en el ecosistema de emprendimiento, convirtiéndose en inversionistas en proyectos de terceros, aportando pequeños montos de dinero.

El *Crowdfunding* se ha convertido hoy día en una de las opciones más promocionada por diferentes medios. Este modelo de financiación tiene las ventajas que se indican en la figura 12.



Figura 12. Ventajas del *Crowdfunding* siendo inversionista

Como cualquier alternativa de inversión, el *Crowdfunding* implica riesgos para el inversionista

Debido a que el *Crowdfunding* implica movimientos de dinero, existen riesgos inevitables, sea por problemas de liquidez, o por la posibilidad de relacionarse con personas inescrupulosas. En consecuencia, es importante que Ud., Sr. inversionista, conozca los eventos negativos que pueden suceder durante el proceso de inversión bajo esta modalidad, Así, siempre deberá tenerse en cuenta que, cuando se trata de relaciones entre dos o más partes que implican flujos de dinero, existe la posibilidad de perder lo invertido.

Pese a las advertencias, también debe tenerse en cuenta que existen maneras de mitigar los eventos que lo puedan perjudicar personal o económicamente. Una buena práctica consiste en verificar la legitimidad de la plataforma en la que piensa invertir su dinero. La apariencia de una plataforma puede ser similar a otra, pero es mejor investigar un poco en Internet, para identificar eventuales noticias acerca de fraude por medio de una plataforma de su interés.

Los riesgos que debe asumir un inversionista están asociados con la probabilidad de que, por diferentes circunstancias, el dinero invertido no retorne en el futuro. Dicho riesgo se reduce, dada la existencia de mecanismos empleados en las plataformas *Crowdfunding*, por ejemplo el uso de seguros de depósito que pueden solventar la deuda que un emprendedor adquiere con los inversionistas. Cada plataforma debe velar por proporcionar las garantías necesarias para que exista un *Crowdfunding* exitoso para usted y los demás participantes. Sin embargo, para enfatizar en las situaciones de riesgo, en la figura 13 se resumen dos situaciones al respecto.

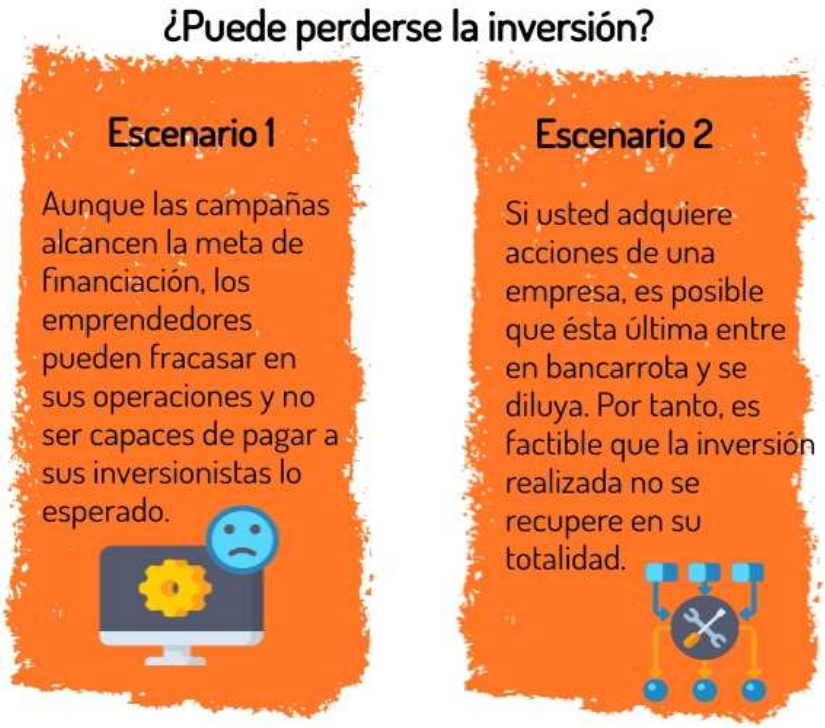


Figura 13. Riesgos del *Crowdfunding* siendo inversionista

Si bien es cierto que existen riesgos en este sistema de financiación de proyectos, estos son inherentes a todo tipo de inversión. En otras palabras, los riesgos atribuibles al *Crowdfunding* no son muy diferentes de los asociados con otras alternativas de inversión. Igualmente deberá tenerse en cuenta que, si el proyecto no llega a la meta del capital que requiere, la plataforma puede tomar la decisión de conceder más tiempo para recaudar el dinero faltante, o devolver el dinero recaudado a los inversionistas. Por tanto, en ningún caso un inversionista pierde su dinero durante las etapas iniciales del proceso.

¿Cómo decidir en qué campaña de *Crowdfunding* invertir?

El *Crowdfunding* utiliza procedimientos diferentes de los empleados en otros medios para la financiación de proyectos. Por eso, tanto el inversionista novato como el experimentado necesitan definir un conjunto de criterios guía que les permitan elegir la mejor opción, de acuerdo con sus intereses particulares. A manera de ejemplo, a continuación se enumeran algunos criterios que le permitirán elegir entre una campaña u otra:

» Confiabilidad de la plataforma: Es importante verificar si la plataforma en la que pretende invertir está avalada por la entidad regulatoria nacional correspondiente. Asimismo, investigar en profundidad para saber si ella ofrece algún tipo de garantía sobre la inversión realizada, así como su trayectoria y algunos indicadores de éxito de las campañas que ha ofrecido.

» La tasa de interés que ofrece el emprendedor: Identificar con precisión cuál va a ser la retribución del proyecto, la periodicidad del pago, y en cuanto tiempo recuperara el total de la inversión. Algunas plataformas tienen herramientas que le pueden ayudar a simular exactamente esto.

» La cantidad de inversores: Las plataformas permiten visualizar en las campañas cuántos inversionistas han participado en ellas. Si la cantidad es considerable puede ser un buen indicio de que la campaña será exitosa y otorgará la retribución correspondiente.

» Grado de atractividad de la campaña: La manera en la que el emprendedor muestra la idea de su campaña es el reflejo de la seriedad, creatividad y atractividad de su proyecto.

» Apoyo al crecimiento económico del país en el que reside: Como gesto de compromiso social, puede ser preferible financiar campañas que serán implementadas en el propio país de residencia, para así ayudar al crecimiento de la economía nacional.

Ud. puede utilizar uno o varios criterios de los mencionados, e incluso tener otros que no se hayan expuesto en esta guía. Lo importante es que tenga plena certeza de lo que busca en una campaña de *Crowdfunding*, y saber cómo actuar cuando encuentre varias campañas que logren llamar su atención.

Tenga en cuenta que es posible invertir en varias campañas de manera simultánea en la misma plataforma, e incluso que también es factible financiar diferentes opciones que se encuentren en distintas plataformas.

¡El *Crowdfunding* ya se encuentra regulado en Colombia!

Al tratarse de un modelo de financiación basado en la innovación tecnológica y el uso de Internet, esta alternativa pudiera utilizarse para fines ilícitos por parte de supuestos emprendedores o inversionistas. En consecuencia, es absolutamente necesario que los gobiernos regulen el *Crowdfunding* de manera estricta, y que exista una entidad de vigilancia e inspección para proporcionar seguridad a cualquier persona que quiera incursionar en el uso de este modelo. Por tanto, el foco de interés de la legislación son todas aquellas actividades que implican una transferencia de dinero entre personas con futura retribución.

En Colombia, los siguientes decretos regulan la actividad de financiación colaborativa:

» Decreto 2555 de 2010: Mediante el cual se recogen y reexpiden las normas asociadas al sector financiero, asegurador y del mercado de valores.
» Decreto 1357 de 2018: Modifica el decreto anterior en lo relacionado con la financiación colaborativa. Establece las definiciones, funcionamiento y reglas del *Crowdfunding* para emprendedores, inversionistas y plataformas.
» Decreto 1235 de 2020: Modifica el Decreto 2555 en lo relacionado con la emisión en el mercado de valores. Asimismo, complementa el Decreto 1357 en lo concerniente a montos máximos de financiación que puede recibir un proyecto y que puede aportar un inversionista. Además, habilita a las plataformas *Crowdfunding* a ofrecer servicios de recaudo de donaciones.

La expedición de los anteriores decretos otorga la certeza de que las actividades de las plataformas de *Crowdfunding* son legales, y que pueden ser empleadas para financiar proyectos de inversión. Así, la actividad de financiación colaborativa del tipo *Crowdlending* y *Equity Crowdfunding* se encuentra regulada en Colombia.

De interés para emprendedores e inversionistas, la normatividad contiene los siguientes aspectos importantes:

Sobre las sociedades de financiación colaborativa

La Superintendencia Financiera de Colombia es la entidad de vigilancia e inspección que autoriza la denominación de "Sociedades de financiación colaborativa" para aquellas plataformas tecnológicas de *Crowdfunding* que cumplan con los requisitos para funcionar como tales.

En el contexto colombiano solo existe una plataforma avalada por dicha entidad para ejercer operaciones de *Crowdfunding*. Estamos hablando de A2censo, entidad que logra ser la primera sociedad de financiación colaborativa y la primera de tipo *Crowdlending* en Colombia. Desde octubre de 2019, está autorizada para servir de espacio de encuentro entre emprendedores e inversionistas, e impulsar la financiación de proyectos de inversión.

Con el fin de que las plataformas se vigilen en igualdad de condiciones dentro del territorio colombiano, y que se otorgue seguridad de funcionamiento para todas las personas que quieran hacer uso de las ellas, el Decreto 1357 establece las funciones, prohibiciones y deberes de las sociedades de financiación colaborativa.

Aportantes

El decreto 1357 denomina "aportantes" a las personas interesadas en invertir dinero en proyectos mediante el *Crowdfunding*, y los clasifica de la siguiente manera:

» Aportantes calificados: aquellos que cumplan por lo menos con uno de requisitos de la figura 14.

» Aportantes no calificados: Si no cumple con ninguno de los requisitos mencionados en la misma figura.



Figura 14. Requisitos para ser aportante calificado

El Decreto 1357 de 2018 establece los requisitos para vincularse a las sociedades de financiación colaborativa en calidad de inversionista. Estos deben ser exigidos por las sociedades de financiación colaborativa al momento de recibir una solicitud de vinculación.

Receptores y proyectos

El decreto 1357 de 2018 otorga la denominación de "receptores" a las personas que, mediante *Crowdfunding*, van a recibir dinero para financiar sus proyectos.

Los proyectos que buscan ser financiados mediante *Crowdfunding*, y que son presentados por receptores ante las sociedades de financiación colaborativa deben reunir ciertas condiciones presentadas en la figura 15.

El mismo decreto también establece los requisitos para vincularse a las sociedades de financiación colaborativa en calidad de emprendedor. Las plataformas son responsables de exigir los requisitos al momento que usted solicite la publicación de un proyecto.



Figura 15. Condiciones de la legislación colombiana para los proyectos

Algunas plataformas *Crowdfunding*

Realizada la contextualización requerida sobre el modelo, es el momento para que Ud., Sr. Lector, comience a entender el funcionamiento de las plataformas de *Crowdfunding*, pues cada una tiene detalles y particularidades.

Como ya se ha dicho, las plataformas tecnológicas son el medio en el cual se puede solicitar la publicación de un proyecto, revisar alternativas disponibles para la inversión en determinado momento, o realizar la inversión en alguna campaña de proyecto. Sin embargo, aunque exista una legislación en cada país, plataformas alternativas de un mismo país pueden funcionar de manera diferente, porque la normatividad permite ciertas libertades.

Como consecuencia de lo anterior, pese a que el modelo *Crowdfunding* ya cuenta con popularidad, el panorama será diferente al momento de buscar plataformas tecnológicas específicas y pretender usarlas. De acuerdo con la literatura especializada, pareciera existir un gran número de plataformas dedicadas al *Crowdfunding*. Sin embargo, un análisis de cada una de ellas permite concluir que, en su mayoría, ellas solo ofrecen la alternativa de recaudo de donaciones o recompensas; otras no funcionan en la actualidad o funcionan solo en el país de origen de la misma (diferente de Colombia). Al final, solo un pequeño número de plataformas internacionales funcionan bajo el modelo de *Crowdlending* o *Equity crowdfunding*.

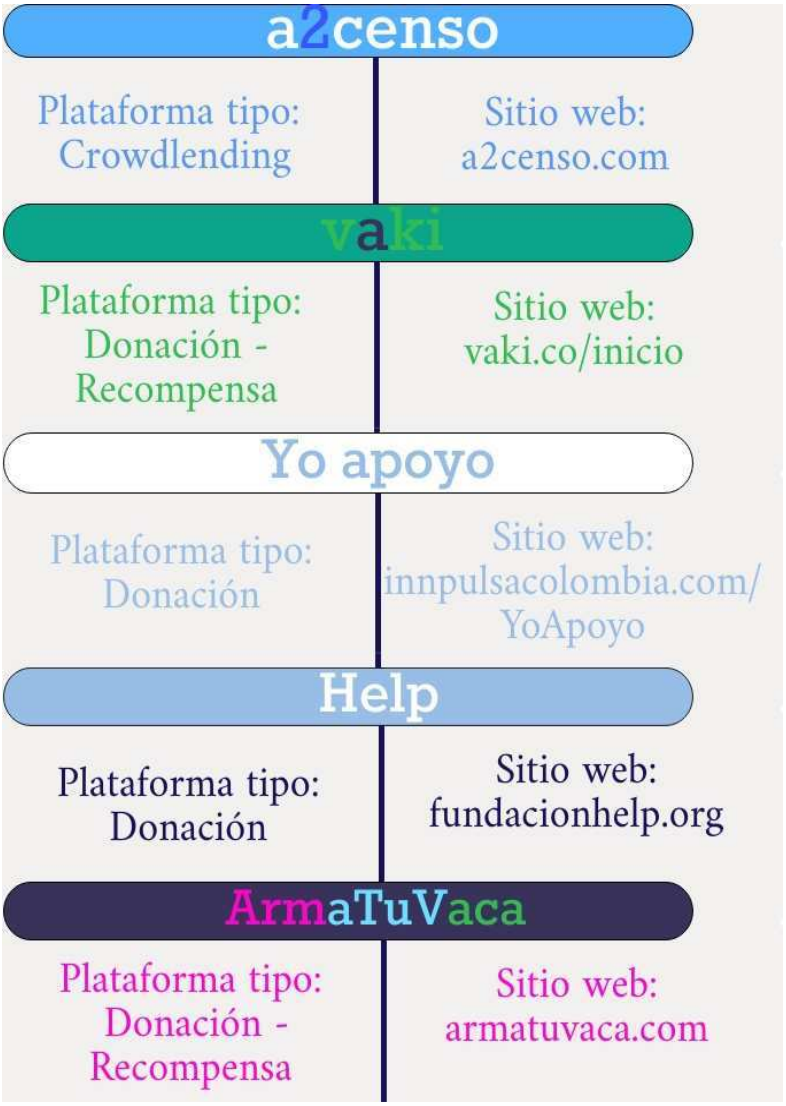


Figura 16. Plataformas *Crowdfunding* en Colombia

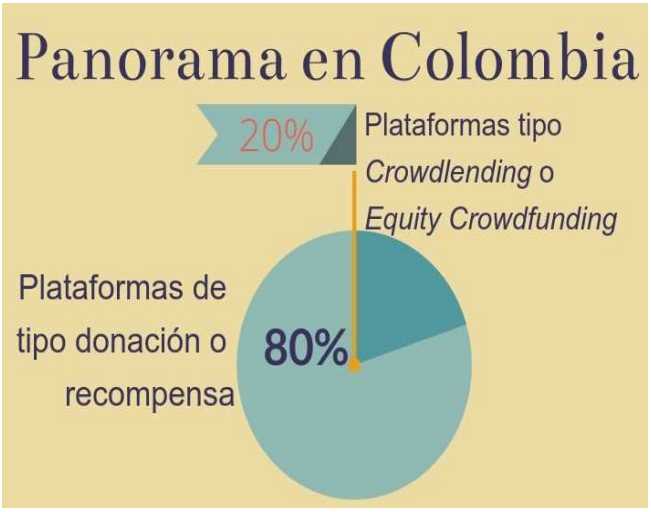


Figura 17. Panorama del tipo de *Crowdfunding* en Colombia al año 2020[2]

Las figuras 16 y 17 evidencian la necesidad de buscar plataformas internacionales alternativas, si se desea disponer de varias opciones para incursionar en el *Crowdfunding*, pues lo que sucede en el contexto colombiano también sucede en los demás países. Al momento de buscar una plataforma, tenga presente que, la legislación es casi nula al momento de crear una plataforma *Crowdfunding* de tipo donación y/o recompensa, lo que favorece la creación de este tipo de opción y a la vez dificulta la existencia de plataformas de otro tipo.

Para comenzar a acumular experiencia, podría pensarse que es más fácil y tiene menos complicaciones incursionar en una plataforma en el mismo país de residencia. Sin embargo, la decisión final depende de la rigurosidad de la normatividad de cada país, y de las políticas de la plataforma para restringir la participación de extranjeros. De otra parte, ¿qué requisitos o restricciones imponen las plataformas de *Crowdfunding* a un participante potencial? La figura 18 y la tabla 1 identifican el panorama de algunas plataformas de Latinoamérica.



Figura 18. Algunas plataformas *Crowdfunding* latinoamericanas

[2] Información basada en los datos de la figura 16.



Plataforma	Emprendedor	Inversionista
A2censo	Para crear una campaña, debe cumplir con los siguientes requisitos: - Ventas anuales superiores a los $900 millones e inferiores a los $50.000 millones de pesos. - No pertenecer a los sectores económicos excluidos. - Antigüedad mínima de 1 año facturando y ejerciendo su objeto social. - La empresa debe estar constituida como persona jurídica y debe encontrarse en proceso de liquidación, causal de disolución, acuerdo de reorganización empresarial u otra causal específica similar.	Para invertir en los proyectos publicados en "la vitrina" de la plataforma, debe suministrar la información de sus ingresos y egresos mensuales, activos, y su patrimonio.
SeSeocio.com	Para crear un proyecto, requiere una documentación que la plataforma específica como una guía para el emprendedor. En esta guía a grandes rasgos le solicitan: - Detalle de la inversión - Anexo de gastos - Estado de resultados proyectado - Flujo de fondos Una vez se envíen los anteriores documentos, la plataforma analizará la propuesta para aceptar o rechazar su solicitud.	Para invertir en alguna campaña, debe tener una tarjeta de crédito, el Registro Único Tributario y una selfie.
Broota	Para financiar una Startup, debe proporcionar la información básica de la empresa y un listado considerable de documentos especificados en la "Ficha de emprendedores" publicada por la plataforma. Una vez validada la documentación e información suministrada se procede a una revisión profesional de la solicitud, la cual acarrea un costo aproximado de 7'000.000 COP.	Para poder invertir en las Startups publicadas, se requiere tener un rol único tributario el cual puede solicitar si reside en Chile, de lo contrario debe nombrar a una persona que actúe como su representante en Chile (esta debe tener domicilio en Chile).

Tabla 1. Requisitos de plataformas *Crowdfunding* latinoamericanas

Al analizar el contenido la tabla 1, se aprecia que hay plataformas que exigen más información para comenzar a invertir, y aún más para publicar la campaña de algún proyecto. Existen otras que imponen barreras de entrada; es el caso de Broota, por ejemplo, en la cual solo pueden participar inversionistas residentes en Chile, o aquellos que puedan designar un representante que viva en dicho país.

Si bien todas las plataformas se rigen con el modelo base del *Crowdfunding*, puede surgir otro interrogante ¿por qué los requisitos de vinculación a una plataforma tecnológica son diferentes para los inversionistas y para los emprendedores? Esto se debe a la protección que debe ofrecer cada plataforma: al ser rigurosos con el origen de los recursos del inversor, están dando la seguridad al proyecto de que el capital no proviene de actividades ilícitas. Además, al solicitar al emprendedor proporcionar una amplia información del proyecto, se disminuye el riesgo para los inversionistas sobre la falta de madurez del proyecto y su consecuente fracaso a la hora de implementarse, con el consecuente no retorno del dinero aportado al proyecto.

¿Las plataformas tecnológicas de *Crowdfunding* son seguras?

En este modelo de financiación, las plataformas deben verificar minuciosamente la información suministrada por emprendedores e inversionistas, por ejemplo documentación, especificaciones del proyecto, detalle de la inversión requerida, gastos y resultados esperados, equipo de trabajo, origen del dinero, etc., con el fin de calificarlo como seguro para los inversionistas. De la misma manera, se debe procurar que el dinero recaudado por el proyecto no provenga de actividades ilícitas, puesto que con esto se estarían efectuando procesos de lavado de activos y se perjudicaría la reputación del proyecto en el que se disponen estos recursos, y la plataforma en general.

Se espera que las plataformas dispongan de un equipo de especialistas en seguridad informática, junto con tecnología que ofrezca respaldo de información ante posibles ciberataques. Por ejemplo, las plataformas colombianas de *Crowdfunding* deben ofrecer garantías suficientes de protección. Los anteriores son solo dos de los mecanismos de seguridad de varios posibles, con la finalidad de proteger la información de los inversionistas y emprendedores, así como también las operaciones que involucran la circulación del dinero en la plataforma.

Aunque las plataformas no garantizan el retorno de la inversión, sí pueden tomar medidas complementarias para la reducción del riesgo. Un ejemplo en particular es el de A2censo, la cual permite invertir con riesgo reducido hasta en un 50%, gracias a una cobertura del Fondo Nacional de Garantías[3]. Esta es una medida que puede servir como ejemplo para las plataformas interesadas en proporcionar garantías para un desarrollo exitoso del *Crowdfunding*.

Con medidas de seguridad como la mencionada anteriormente, el *Crowdfunding* ha cosechado muchos casos de proyectos financiados con éxito y ha logrado satisfacer los intereses de los participantes. La figura 19 evidencia las cifras positivas con las que cuentan algunas plataformas.



Figura 19. Cifras de plataformas internacionales de *Crowdfunding* a Agosto de 2020

[3] Entidad gubernamental que respalda operaciones de crédito otorgadas a personas mediante intermediarios financieros. Permite compensar un porcentaje del valor total de la operación para evitar pérdidascompletas.

Y nuestra orientación finaliza aquí

Hemos llegado al final de este aprendizaje, en donde confiamos que el contenido proporcionado mediante la guía le sirviera para despejar dudas acerca de la alternativa de financiación conocida como *Crowdfunding*, y tener claro los beneficios y facilidades que esta alternativa conlleva. También se espera haber generado más confianza en el uso de herramientas tecnológicas como computador e internet para hacer trámites financieros desde el hogar.

Al haber asimilado las bases conceptuales del *Crowdfunding* y el contenido abordado en este documento, Ud. ya es capaz de comprender y replicar el conocimiento a otras personas de cómo funciona el modelo, plataformas y los participantes. Sí al momento de iniciar la lectura desconocía cuál era su rol, en este punto ya está preparado para elegir el que más se acomode a sus necesidades actuales.

Teniendo todo lo anterior en consideración, es momento de que Ud. señor lector empiece a aplicar todo lo aprendido y forme parte en la alternativa de financiación mencionada a lo larga de la guía. Estamos seguros que su incursión como emprendedor o inversionista en el *Crowdfunding* será más sencillo aplicando los consejos, tips o pasos indicados en cada apartado.

Agradecemos el buen uso de la información aquí suministrada y aclaramos que los modelos de financiamiento no están exentos del cambio. Se pueden presentar variaciones en la legislación, plataformas, o la manera en la que se desarrolla el *Crowdfunding*, lo que hace que varíe o se invalide lo estipulado en el desarrollo de la guía. Como recomendación final, le sugerimos estar actualizado en los cambios en el *Crowdfunding* que efectúe el gobierno, las sociedades de financiación o plataformas tecnológicas y que de alguna manera lo lleguen a afectar.