

EL CROWDFUNDING COMO ALTERNATIVA DE FINANCIACIÓN

El crowdfunding es un sistema de financiación en masa similar al que se empleaba antaño cuando un número elevado de personas se ponía de acuerdo para fundar una sociedad para uso comercial, industrial o de ocio. Un claro ejemplo en Navarra sería el del centenario Café Iruña S.A. de la Plaza del Castillo de Pamplona. Como no podría ser de otra manera, la novedad radica en la plataforma que se emplea para la captación de inversores, Internet.

Sin embargo, las diferencias no están solo en el medio de captación, sino también en qué se da a cambio de la colaboración. En muchos casos en lugar de dar acciones o dividendos, lo cual conlleva complicados trámites burocráticos, las webs de crowdfunding ofrecen recompensas de lo más variopinto, que van desde camisetas a libros, etc... No obstante, tampoco es tan novedoso, puesto que si volviéramos al caso del Café Iruña, veríamos a menudo que la retribución al accionista consiste en una caja de bombones y un aperitivo al año.

Creados inicialmente para patrocinar proyectos creativos, el crowdfunding se está extendiendo rápidamente hacia el mundo de la creación de empresas, como mecanismo de financiación para los emprendedores, aportando como ventaja a la búsqueda de financiación tradicional la reducción de costes “comerciales” de captación (no hay que visitar inversores puesto que se pone un escaparate para que acudan ellos mismos) y la posibilidad de ofrecer a los inversores tanto la posibilidad de seleccionar entre muchos proyectos, como el poder invertir cifras al alcance de todos los bolsillos (Existen proyectos en los cuales se participar como inversor desde 2€).

Si bien este sistema se inició en los Estados Unidos, ya existen plataformas que han copiado el modelo tanto en Europa como en Sudamérica. Algunos ejemplos de crowdfunding son: www.kickstarter.com; www.indiegogo.com; www.bananacash.com.ar; En España existen varias plataformas que están arrancando con fuerza: www.seedquick.com; www.lanzanos.com; etc.

¿Cómo se financian? La financiación de las web de crowdfunding tampoco es una novedad, pues emplean el sistema tradicional de las empresas de “Corporate”, consistente en cobrar una comisión por la obtención de financiación para los proyectos. Es decir, si un proyecto busca captar 5.000 euros, pondrá una solicitud de captación de 5.500 o 6.000, de tal manera que al finalizar, si la captación ha sido satisfactoria, el proyecto recibirá sus 5.000 euros y los gestores de la web la diferencia.

En un momento en el cual internet se ha convertido en el medio principal de comunicación e información de muchas personas, esta alternativa parece una opción interesante incluso para plantear medidas de creación de empleo, basadas en el apoyo a emprendedores que necesitan financiación.

Así, en un momento con especiales dificultades en cuanto al desempleo, y empleando el crowdfunding, que en el fondo también es un sistema similar al “Tú eliges, tú decides” que ha promocionado “Banca Cívica”, los emprendedores podrían mostrar sus proyectos al conjunto de la sociedad para buscar el apoyo de pequeños inversores que, mediante donativos, contribuyesen directamente a la creación de empleo en la comunidad.