D

ando prioridad a los problemas de las MiPymes, hoy llamamos la atención, sobre dos documentos: [Alternativas de regulación del crowdfunding](http://www.urf.gov.co/urf/ShowProperty?nodeId=%2FOCS%2FP_MHCP_WCC-049581%2F%2FidcPrimaryFile&revision=latestreleased) (Agosto de 2016) preparado por la Unidad de Proyección Normativa y Estudios de Regulación Financiera, URF y [Crowdfunding in the EU Capital Markets Union](http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/10102/2016/EN/10102-2016-154-EN-F1-1.PDF) un Commission Staff Working Document (Brussels, 3.5.2016, SWD(2016) 154 final).

Según el primero, “(…) *El término crowdfunding se refiere al uso de pequeñas cantidades de recursos de varios individuos para donar o financiar, usualmente sin colateral, proyectos, negocios o actividades personales, a través de una plataforma con conexión a internet. La plataforma se encarga principalmente de seleccionar y publicar los proyectos. ―Existen cuatro categorías de crowdfunding: donación, recompensa, préstamo y de acciones. Los dos primeros se conocen como modelos comunitarios de crowdfunding en los que el dinero recaudado se destina a un proyecto social o para prepagar un producto o incluso un objeto artístico2. Por su parte, el modelo de préstamo, conocido como crowdfunding lending y el de acciones, generalmente llamado equity crowdfunding3, son esquemas financieros en los que el inversionista espera un retorno por su inversión. El presente estudio se enfoca en los esquemas financieros de crowdfunding.* (…)”. –véase [Contrapartida 1838](http://www.javeriana.edu.co/personales/hbermude/contrapartida/Contrapartida1838.docx) -

La banca de oportunidades se ha diseñado como una respuesta a las necesidades de recursos financieros de las MiPymes, que no tienen la fortaleza necesaria para obtener créditos en los bancos comerciales. En muchas ocasiones las MiPymes solo tienen una buena idea y la mano de obra que están dispuestos a aportar sus miembros.

A través de la historia, ahora mediante internet, los innovadores han pedido apoyo para poder desarrollar sus ideas. En ocasiones se han encontrado con mecenas, patrocinadores. En muchos casos su apoyo ha revestido la naturaleza de donaciones. Hoy vemos que hay personas que logran reunir mucho más de lo que necesitan. En otros eventos, hay personas que intuyen el éxito de lo que se propone y se apresuran a financiarlo, ya sea a través de préstamos o de inversiones de capital, que necesariamente deben esperar hasta que el desarrollo empiece a redituar. Varios son los negocios que empezaron en el garaje de la casa del empresario. Unos pocos prosperan y muchos mueren en pocos años. La aceptación en el mercado es fundamental.

Las cooperativas tienen un gran parecido con este instrumento, en cuanto también parten de agrupar, cohesionar, los aportes dinerarios y el trabajo de sus miembros, logrando reunir lo que se necesita para poner en marcha la idea.

No siempre es con el crédito que se impulsa una economía. La fórmula magistral son los ingresos. Hay que buscar cómo ayudar a la gente a vender sus productos y servicios, de manera que puedan obtener una justa compensación por sus ideas y trabajo. Las MiPymes contables deberían aprovechar estas oportunidades.

*Hernando Bermúdez Gómez*