



Financial Advice

# El Crowdfunding como respuesta a los problemas de financiamiento

Octubre 2022



En esta edición de **Financial Advice** contamos con la participación de **Nicolás Pacheco**, CEO de **Clabe Ganadera**, una plataforma de crowdfunding que conecta al campo con la ciudad permitiendo a las personas invertir en ganado sin necesidad de tener finca ni conocimientos sobre el campo. En las próximas líneas estará conversando sobre la relevancia que ha venido adquiriendo el crowdfunding como estrategia de financiamiento, así como de su empresa y enfoque de crowdfunding, a través de **Clabe Ganadera**.

### ***El Crowdfunding como respuesta a los problemas de financiamiento***

La actividad empresarial privada, en su conjunto, representa la mayor fuerza económica de los países. Lamentablemente, en medio de un panorama incierto por las consecuencias originadas de la pandemia, los excesos de la política monetaria utilizada por la mayoría de los países para auxiliar a sus economías y el incremento de las tensiones geopolíticas, cada vez resulta más difícil tener un panorama claro que le permita a los pequeños y medianos emprendedores proyectar el relativo buen funcionamiento de sus modelos de negocios y propuestas de valor.

Esto es incluso mucho más difícil cuando se ha evidenciado, con mayor énfasis en Latinoamérica, que la mayoría de las empresas emergentes no logran permanecer en funcionamiento por mucho tiempo. La tasa de mortalidad en este tipo de negocios es muy alta, causado principalmente por retos para los cuales no están preparadas, como puede ser el acceso a recursos financieros que le permitan a estas empresas su óptimo funcionamiento. A la larga, esto contribuye la pérdida de empleos y a contracciones en la economía.

### **El crowdfunding como mecanismo alternativo de financiamiento**

A pesar de su importancia económica y social, a las pequeñas y medianas empresas les resulta muy difícil y costoso acceder a fuentes de financiamiento. Y, empresarialmente hablando, la mayoría de las compañías en alguna etapa de su vida productiva deben acceder a la financiación externa. Ya sea, para el lanzamiento del negocio, para escalar su propuesta hacia otras regiones o, sencillamente, para superar algún percance puntual. A raíz de estos evidentes problemas, en los últimos años se ha erigido una alternativa que ha ido posicionándose como una de las fuentes de financiamiento favoritas de los emprendedores globales: la “microfinanciación colectiva” o “crowdfunding”.

Para comenzar a hablar del crowdfunding como mecanismo de financiamiento hay que explicar que este parte originalmente de la economía colaborativa, que es un sistema de intercambio de bienes y servicios a través de plataformas digitales, sustentado en la reputación y la confianza como base de la decisión de compraventa, trayendo consigo una revolución en múltiples sectores de la economía.

Este innovador sistema permite optimizar el uso de los recursos subutilizados a través de sistema de redes y mercados, esgrimiendo recursos que hasta ese momento no estaban siendo aprovechados, obteniendo beneficios sin necesidad de requerir el costo completo de la inversión. Tiene aliados perfectos en el creciente acceso a internet de todo el mundo y el abaratamiento del desarrollo de aplicaciones en dispositivos móviles. Por ello, la economía colaborativa se ha convertido en un fenómeno global que puede alcanzar a diferentes sectores de consumo, producción, finanzas y educación.



El crecimiento de los proyectos de crowdfunding en los últimos años ha sido exponencial en sus variadas modalidades; diferentes estudios aseguran una supremacía en el futuro de este tipo de estructuras como: el Equity Crowdfunding, que no es más que la oferta en línea de valores de empresas privadas a un grupo de personas para su inversión; el Crowdlending, que permite a las empresas financiarse directamente por un grupo diverso de personas, sin tener que pedir el dinero a la banca tradicional; o el Crowdfunding de recompensa, que es una forma muy atractiva de sacar adelante todo tipo de proyectos, porque, como su nombre indica, recompensa a las personas que intervienen en función de su aportación al mismo.

### **Clabe Ganadera, el primer “crowdfarming” venezolano**

*“Con este modelo colaborativo generamos proyectos, distribuimos recursos y obtenemos ganancias compartidas, conociendo de primera mano a los beneficiados”*

Nicolás Pacheco.

El modelo colaborativo de **Clabe Ganadera** se basa en el “crowdfunding de recompensa” y a su vez en un Crowdfarming que busca crear alianzas entre ganaderos y consumidores para producir y compartir activos y beneficios. El consumidor se convierte en “inversor” al comprar una participación basada en kilogramos, esperando beneficios sobre la cantidad de kilos adquiridos en el tiempo del contrato.

Durante años, los beneficios económicos de la ganadería han estado resguardados de generación en generación por quienes han hecho sus vidas en el campo. A través de Clabe Ganadera, se ofrece la oportunidad de participar en el negocio de la ganadería de manera sostenible y sustentable como colaborador. Además, se puede ser protagonista de la ganancia de peso y la evolución biológica del ganado, mientras se es un agente de cambio, impulsando el ámbito económico, social y ambiental, lo que la empresa denomina como “triple impacto”.

Hoy por hoy, se observa el deseo de consumidores en el mundo de buscar soluciones al acceso a bienes y servicios, que satisfagan las necesidades de la sociedad y les proporcione un diálogo horizontal, basado en la reputación y confianza, con un sistema de intercambio donde tengan la posibilidad de compartir experiencias.

Sin duda, como sociedad y emprendedores se debe fortalecer la confianza entre los participantes para avanzar con pasos firmes hacia un desarrollo sostenido. La economía colaborativa funciona gracias a ciudadanos independientes que trabajan juntos, pero esta colaboración exige la regeneración de la confianza hacia las personas que nos rodean.

Nicolás Pacheco

CEO