

Nota aclaratoria del proyecto de grado 'ColFunding'

Presentado por: Marcela Bahamón Laverde

Recomendaciones por Óscar Parra:

1. **Aunque el tono en general de la narración usando la primera persona y usando anécdotas hace la lectura más amable, hay recursos que considero sobran, como la referencia a la historia del derecho a defenderse con armas en los Estados Unidos.**

2. **Por favor aclarar que es Fintech.**

Decidí eliminar la referencia de la historia del derecho a defenderse con armas en Estados Unidos y aproveché para ahondar en el tema de fintech. Así apliqué las dos correcciones en un mismo lugar.

Texto original:

Algunas de las normativas más restrictivas han nacido de la necesidad de hacer sentir a la sociedad más segura frente a algún miedo. El gran ejemplo fue la Segunda Enmienda de Estados Unidos. **El pánico de los estadounidenses a ser atacados por otro ser humano:** vecino, compatriota, nativo o inmigrante, hizo que se aprobara el derecho de cualquier estadounidense a portar un arma y utilizarla en caso de que se sintiera amenazado.

Ya se sabe cómo terminó eso. La Segunda Enmienda se aprobó en 1791, han pasado más de 200 años y la ley, aunque obsoleta, sigue siendo reclamada por **esa necesidad que tiene algunos de sentirse “más tranquilos” frente a un miedo injustificado.**

Este es un buen ejemplo para mostrar cómo este mismo miedo se ha trasladado a otros aspectos legislativos. En Colombia, según investigué, debido a temas relacionados con el lavado de activos, la estafa y la captación ilegal de dinero, algunas iniciativas, como el *crowdfunding*, se han visto frenadas **por normas que pasaron de ser proteccionistas a restrictivas.**

En su momento la apertura de fronteras, la expansión económica entre países, además del incremento de turistas y exploradores hizo que Estados Unidos se convirtiera en tierra para la llegada de foráneos. El miedo de ser atacados por desconocidos, aunque estaba latente, empezó a hacerse más absurdo entre los estadounidenses. Aun así, más de dos siglos después, la ley, a pesar de sus errores, parece estar más vigente que nunca.

Internet ha hecho lo mismo en otros aspectos. El *crowdfunding* colaborativo y financiero, así como otras iniciativas de la economía digital, existen gracias a este.

Nuevo texto:

LEGALIDAD

Quizá la palabra *Fintech* (Finance-Technology) no sea muy conocida en un país como Colombia, pero esta entra en acción cada vez que, por ejemplo, se realiza algo tan sencillo como **un pago en línea**. Se trata de la unión del sector financiero y de la tecnología para ofrecer beneficios tanto para clientes como para empresas. Estas innovaciones tecnológicas han implicado muchos cambios en los países donde se comienzan a desarrollar, y **uno de los retos más grandes en su desarrollo ha sido el tema legal**.

¿Por qué? Porque el fintech se **aleja de la dinámicas tradicionales de la industria financiera y aprovecha la tecnología** para, principalmente, dinamizar la inclusión financiera, reducir costos operativos, agilizar procesos y diseñar productos según necesidades particulares (microsegmentación).

Además de los pagos y transacciones en línea, en Colombia se ha desarrollado el *Fintech* en la implementación de plataformas de *crowdfunding*, el uso de *bitcoins*, la digitalización de tiendas, el préstamo *peer-to-peer* (entre pares) y el *insurtech* (tecnología en el sector de seguros).

Pero en el tema del crowdfunding, esta la reglamentación en el tema del crowdfunding es especialmente delicada por el pasado que tenemos en **lavado de activos o captación ilegal de dinero**.



“Las pirámides nos dejaron marcados en Colombia para siempre. Y es por este antecedente tan fuerte de captación de dinero que **el Gobierno tiene la responsabilidad de hacer que el sistema financiero sea robusto y, especialmente, seguro** para el desarrollo del sector *fintech*”

Edwin Zácpa
Director, Colombia Fintech

La tecnología va más rápido que las leyes



Busqué a un abogado colombiano que conociera del tema y me topé con **Natalia Ospina Díaz**, abogada especializada en derecho informático y nuevas tecnologías. Según ella, hay un cambio generacional y cultural en la manera de hacer contratos con la llegada de las plataformas de *crowdfunding*, cambio que aún no se comprende y le pone trabas al cambio.

Si bien hace algunos años la tecnología debía adaptarse a las regulaciones financieras de cada país, ahora el esquema tradicional se rompe y **es la regulación quien debe adaptarse a las innovaciones y responder rápidamente a las necesidades del mercado**.

Claramente la regulación es necesaria para la protección de los actores involucrados, pero esta debe facilitar el surgimiento y desarrollo de los procesos de innovación tecnológica, **no convertirse en una piedra en el zapato**.

Especialmente cuando estas innovaciones en *fintech* están dirigidas a facilitar el surgimiento y desarrollo de startups y pequeñas y medianas empresas (Mipymes), **la base de la economía colombiana**.

3. Dejar disponible la línea de reproducción de los videos.

Cambio realizado.



4. En el video de Johana Salgado, en el ABC, ella dice una imprecisión, como que el país vive una recesión (en realidad es una desaceleración por ahora) y menciona el término carga impositiva, que me parece no es claro para los usuarios y puede generar malentendidos. No sé si se puedan hacer las aclaraciones en un párrafo.

Cambio realizado:



*Aclaración: en el minuto 0:31 Salgado se refiere a una recesión económica, pero para ser exactos, actualmente se vive es una **desaceleración** económica en el país. Además, continúa refiriéndose a una "carga impositiva que aumenta cada día más", lo que en palabras sencillas, significa que cada día los contribuyentes deben desembolsar más dinero para liquidar (pagar) un impuesto. Para ahondar en el tema, puedes dar [clic aquí](#) y revisar el informe de la ANIF sobre el tema.

Recomendaciones por Fátima Martínez:

1. El título es muy ambicioso, lo hubiera titulado 'Colfunding. Especial multimedia sobre plataformas de crowdfunding en Colombia'.

La sugerencia me parece adecuada, ya que a pesar de que hay una parte importante del especial es muy contextual y embarca más allá que solo las plataformas, esto en realidad es usado para explicar el funcionamiento, funcionalidad o futuro de las mismas. Así que se realizó el cambio:



2. No hay fotografías porque han sido sustituidas por ilustraciones, sería bueno conocer la autoría de las mismas en algún punto del reportaje.

A pesar de que la información sobre el ilustrador está en la sección: 'Sobre este especial', la observación me hizo caer en cuenta de que era mejor incluirlo en todos los footers de las secciones. Así que fue agregado su nombre con un enlace a su portafolio.



3. El crowdfunding tiene numerosas dificultades para llevarse a cabo muchas veces, hubiera sido interesante elaborar un cuadro con pros y contras a la hora de llevar a cabo una campaña de crowdfunding, subrayando la importancia que pueden adquirir las redes sociales para conseguir que una campaña tenga éxito.

La idea de la sección '¿Cómo lograrlo?' es explicar las dificultades que pueden encontrar las personas al momento de comenzar un proyecto de crowdfunding. De hecho, en las '7 preguntas que debes responder para que tu proyecto sea exitoso' se menciona la importancia de las redes sociales:

6. **¿Cómo vas a hacer que las personas se enteren de tu campaña?** Debes crear un plan de comunicaciones, el cual incluya canales de difusión como: **redes sociales**, envío de correos masivos, medios de comunicación, y todo lo que se te ocurra. En ocasiones, es recomendable hacer un lanzamiento físico de la campaña, pero esa es decisión del emprendedor, ya que la naturaleza del crowdfunding no contempla la necesidad de verse 'cara a cara'.



Así que decidí incluir más bien un párrafo en el que hablo de la importancia de evaluar si el la idea de la persona sí es adecuada para una campaña de crowdfunding, ya que no todas tienen que serlo.

Inicio El ABC ▾ ¿Quiénes? ¿Cómo lograrlo? Futuro

¿CÓMO LOGRARLO?

En Colombia, como las mías, hay muchas ideas listas para hacerse realidad. Y el *crowdfunding* tiene todas las características para ser una gran alternativa para impulsarlas, ya que conectar a estas personas con otras quienes pueden ayudar a hacerlas realidad. **El problema es que por el desconocimiento sobre el funcionamiento del modelo los gestores de los proyectos podemos desaprovechar esta oportunidad y hacer un proyecto a medias que no consiga la financiación que busca.**

Es muy importante, antes de meterte en el cuento de hacer una campaña de crowdfunding, considerar si realmente dispones del tiempo y esfuerzo necesario que esto requiere. Ya que si bien tiene un potencial muy grande, no se trata de simplemente subir un proyecto y esperar que se fondee solito. Para que consideres los pros y contras de crear una campaña, puedes revisar al final de esta página, las **7 preguntas que debes responder para que tu proyecto sea exitoso.**

Para ahondar más en el tema, decidí hablar con Sara Chavarriaga, creadora de Crowdfundingalacolombiana.com, proyecto creado en 2014 con la intención de dar a conocer más este modelo en nuestro país y darle visibilización a los proyectos gestados por colombianos. **En la actualidad, Sara, su creadora, da talleres, charlas y asesorías personalizadas sobre el tema.**

Sara me contó cuál es el problema principal para que un proyecto sea exitoso y cuáles son las preguntas que me tengo que hacer para asegurarme de que mi proyecto lo sea.

A circular illustration in a reddish-orange hue showing a person's profile looking through a telescope. The person is holding a document or map, and there are some faint, abstract shapes around them, possibly representing a project or a vision.