

DOCTRINA

Crowdfunding, transformación digital financiera y jurídica en México

Crowdfunding, financial and legal digital transformation in Mexico

Daniel García Gallegos 

Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, México

RESUMEN A partir del 2004, la afluencia de empresas que utilizan mecanismos novedosos de tecnología para ofrecer servicios financieros ha producido cambios paradigmáticos en la banca y el sistema financiero de México y el resto del mundo. El *crowdfunding* es un fenómeno de movimientos colaborativos que ha adquirido gran alcance debido a los avances de las nuevas tecnologías, la actual crisis económica y la anticuada banca tradicional. Dicha disrupción tecnológica impulsó la construcción de normas especializadas en el sector, las cuales brindan certeza a estas instituciones, pero contraen la afluencia de nuevos desafíos e interrogantes jurídicos en la forma de proceder y captar los mejores beneficios de estas herramientas para salvaguardar a los usuarios e introducirlos al sistema financiero.

PALABRAS CLAVE *Fintech, crowdfunding, crisis económica, financiamiento.*

ABSTRACT Since 2004, the influx of companies that use innovative technology mechanisms to provide financial services has produced paradigmatic changes in Mexico's banking and financial system, and the rest of the world. Crowdfunding is a phenomenon of collaborative movements, which have become very wide-ranging due to the advances of new technologies in conjunction with the current economic crisis and the outdated traditional banking. This technological disruption drives the construction of specialized standards in the sector, which provide certainty to these institutions but contract the influx of new challenges and legal questions in the way we proceed and capture the best benefits safeguarding users and introducing them to the financial system.

KEYWORDS *Fintech, crowdfunding, economic crisis, finance.*

Introducción

La tecnología aparece para facilitar la vida del ser humano. La sociedad, de igual forma, se encuentra en constante progreso. Cuando las necesidades de la sociedad cambian pero las instituciones no evolucionan con ella, se produce la aparición de nuevos elementos para satisfacer estas necesidades. Es así como las empresas *fintech* aparecen en la jugada del mundo financiero. El término *fintech* proviene del conjunto de las palabras en inglés *finance* y *technology*, creado para definir aquellas empresas que, por medio del uso de la tecnología o procedimientos novedosos, ofrecen servicios financieros con costos menores a los tradicionales y con mayor velocidad (Igual, 2016: 69).

Tan importante se ha vuelto este sector tecnológico financiero en México que, en 2017, el país se colocó en la séptima posición entre los veinte mercados más importantes en el mundo del sector *fintech*, superando a Estados Unidos, Francia, Alemania y Japón. En el continente americano, México posee el segundo lugar de la economía mejor posicionada, superado por Brasil.

Dentro de este sector tecnológico financiero, una de las actividades más destacadas es la de *crowdfunding*, denominación que proviene de unir las palabras *crowd* (multitud) y *funding* (financiamiento). Este modelo de servicios, en pocas palabras, se basa en la premisa de que todas las personas necesitan ayudarse unas de otras. En México, según la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera, o ley *fintech*, se les denomina como «instituciones de financiamiento colectivo».

Antes de la existencia de tecnologías *fintech*, cuando una persona buscaba desarrollar un proyecto contaba con un número específico de métodos para conseguirlo. Una forma habitual de solicitar financiamiento era por medio de algún amigo o familiar, vender un bien material, recurrir a los ahorros económicos o pedir un crédito bancario. A causa de ello y la dificultad de conseguir financiamiento, métodos como el *crowdfunding* están entre los que las empresas *fintech* brindan con mayor popularidad después de las criptomonedas.

El desarrollo de esta investigación tiene como objetivo analizar en qué medida el *crowdfunding* puede convertirse en una herramienta con grandes posibilidades en la actual crisis económica para el financiamiento de proyectos de inversión de los ciudadanos en México. Se utilizarán métodos contemporáneos de investigación, como el derecho comparado y el método de la sociología jurídica, para obtener un estudio jurídico interdisciplinario.

Rompiendo modelos tradicionales: La irrupción de la tecnología *fintech*

A lo largo de la historia han existido actividades que no han tenido cambio alguno durante décadas. Una de ellas es el sistema financiero que conocemos, el cual solo ha implementado mejores formas de seguridad y de servicios. La transformación digital

que se ha desarrollado a lo largo de estos últimos años ha llevado a que los bancos rectifiquen su forma de pensar, con el fin de adaptarse al nuevo mercado de clientes de plataformas digitales.

La llegada de las empresas *fintech* marcan un gran paso en lo que conocemos por sistema financiero, ya que son como el otro lado de la moneda en el tema de finanzas. Por esta razón podemos entender por qué los bancos luchan por rechazar estos nuevos modelos, ya que una de sus características principales es la de ser liberadores de la autoridad financiera tradicional, el fácil acceso, servicios más veloces y la satisfacción del consumidor.

De esta manera, Quesada Palacios señala que:

El estudio *Redefiniendo fronteras: Hallazgos del estudio C-Suite Global*, la transformación digital o el realineamiento de los modelos de negocio y la tecnología para interactuar con un cliente que es cada vez más digital, con el fin de reducir costos y crear nuevos modelos de negocio obligará a todas las empresas a modificar sus modelos de negocios, por lo que la transformación digital es un imperativo con sentido de urgencia (Quesada Palacios, 2018: 30).

Está claro que la constante actualización de las empresas en tecnología es de vital importancia, así como también su regulación jurídica, pero muchas veces se deja a un lado este avance por seguir manejando estándares tradicionales de trabajo. Algunos sectores le dan una vital importancia, como el financiero, que ve la transformación digital como la oportunidad tanto para la innovación como para diferenciarse de la competencia. Se debe agregar que si bien el nuevo uso de tecnologías en los servicios financieros es vital para estar a la par de un mundo cada vez más virtual, para mucha gente este tipo de términos puede causar confusión.

En este sentido, el desarrollo del sector *fintech* puede verse como una reacción ante los espacios que no han alcanzado a cubrir de manera satisfactoria los intermediarios tradicionales que conocemos, los cuales se han conservado al margen de la adopción tecnológica existente (Silva Nava y Medina Ramos, 2017: 6). En la actualidad, México cuenta con 134 millones de personas, de las cuales cerca de 54 millones solo cuentan con al menos un producto financiero,¹ como una cuenta bancaria de nómina, ahorro o para recibir apoyos gubernamentales.² En contraste, solo 22,1 millones de personas cuentan con financiamientos o créditos, lo que demuestra que una pequeña parte de la población es incluida en este sector de servicios. Esto deja un gran margen de tra-

1. Un producto financiero se refiere a la posibilidad de obtener los diferentes productos que ofrece una institución financiera como cuentas bancarias (nómina, ahorro, apoyos de gobierno), créditos Formales (tarjeta de crédito, crédito de vivienda, personal), seguros o cuentas de ahorro para el retiro.

2. «Se presenta Tercera Encuesta Nacional de Inclusión Financiera», Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía, 23 de noviembre de 2018, disponible en <https://bit.ly/2POrfyQ>.

bajo para las *fintech* y, al mismo tiempo, ofrece una excelente oportunidad para que el Estado trabaje junto a estas nuevas instituciones hacia una inclusión financiera y el crecimiento económico.

Datos recabados en el Reporte de Inclusión Financiera del 2018 aludieron a que en México se cuenta con una cifra aproximada de 334 *startups* de *fintech*, lo que deja al país como uno de los ecosistemas *fintech* más grandes de América Latina. Para ser más específicos, el ecosistema se fraccionaba en diferentes perfiles de servicios: la mayor cantidad de *startups* se encuentran en pagos y remesas, que abarcan el 23% de las empresas existentes. Luego se encuentran las encaminadas a préstamos, con 74 *startups*, que conforman el 22%; gestión de finanzas personales con el 13%, con 45 empresas; finanzas personales con cerca de 36 empresas, que abarcan el 11%; *crowdfunding*, con 9%, conformada 30 *startups*; 7% las tecnologías empresariales para las instituciones financieras, que suman 23 compañías; mientras que las *startups* de análisis como seguros tienen el 6%; gestión patrimonial el 3%; puntaje alternativo, identidad de un fraude, también con 3%; *trading* y capital de mercados con 2% y, por último, la banca digital con solo el 1% (BID, 2018).

Crowdfunding: Nuevas empresas y su introducción al sistema

El nacimiento del crowdfunding

El *crowdfunding* nace de la idea de que hay personas con recursos económicos que quieren apoyar las ideas o proyectos de otras personas. En otras palabras, es más fácil hallar a numerosas personas que apoyen una causa y den cada una un dólar, a encontrar una sola que apoye con diez mil dólares. Aunque el término es novedoso, la utilización de este mecanismo de financiamiento no lo es, ya que a través de la historia es posible identificar momentos en que el *crowdfunding* ha logrado la culminación de propósitos importantes. Claro ejemplo es la construcción del pedestal que sostiene la Estatua de la Libertad en Nueva York, cuando en 1883 Joseph Pulitzer utilizó su medio de comunicación *The World* para extender una invitación a participar. A cambio, ofrecían una réplica del monumento por aportaciones mayores a un dólar. En cinco meses se reunieron los diez mil dólares necesarios (Igual, 2016: 73). Una de las curiosidades de este evento fue que la mayor cantidad de donaciones provenían de familias humildes, lo que refuerza la idea principal de esta herramienta: las personas necesitan auxiliarse unas a otras.

Mecanismos de financiamiento como el *crowdfunding* son el resultado de rigurosas políticas para ser acreedor de financiamientos a través de las instituciones bancarias tradicionales. En este sentido, a partir de la crisis financiera iniciada por la bancarrota de Lehman Brothers, comenzó una reestructuración en los bancos, los que emplearon métodos más rigurosos para adquirir servicios financieros. En consonancia con esto, una edición del Estudio Económico de América Latina y el Caribe esta-

bleció que solo el 40% de las pequeñas empresas tiene acceso al financiamiento por instituciones tradicionales. En cambio, empresas más conocidas o famosas tienen el 70% (Ménez Bahena, Reyes Velázquez y Fernández Hernández, 2017: 6). En vista de esto, se puede entender que la utilización de mecanismos *fintech* como el *crowdfunding* se volviera tan popular en países como México, donde obtener financiamiento es una labor complicada.

Qué podemos entender por crowdfunding

Si bien la idea del financiamiento colectivo no es algo nuevo, en la actualidad se está volviendo más relevante para el impulso de proyectos de todo tipo. Así, la Asociación de Supervisores Bancarios de las Américas, en una de sus publicaciones define al *crowdfunding* de la siguiente manera:

Un proceso no tradicional de recaudación de fondos, en el cual se reúnen pequeños montos de dinero de un gran número de personas a través de una plataforma basada en internet. Las plataformas de *crowdfunding* vinculan a los emprendedores de proyectos con donantes o contribuyentes, cuya recompensa obedece a la modalidad de *crowdfunding* y el éxito del proyecto (ASBA, 2017: 31).

Este nuevo mecanismo tomó gran relevancia y auge entre los consumidores de servicios financieros. Por dicha razón, los legisladores mexicanos buscaron regular el sector con la elaboración de la ley *fintech*, o Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera (LRITF), en la cual se denomina a las empresas *fintech* como instituciones de tecnología financiera (ITF) en general y al *crowdfunding* como instituciones de financiamiento colectivo (IFC). Dentro de esta ley, el artículo 15 las describe como:

Las actividades destinadas a poner en contacto a personas del público en general, con el fin de que entre ellas se otorguen financiamientos mediante alguna de las operaciones señaladas en el siguiente artículo, realizadas de manera habitual y profesional, a través de aplicaciones informáticas, interfaces, páginas de internet o cualquier otro medio de comunicación electrónica o digital.

Hay que destacar que existen diversas clases de *crowdfunding*. Esto obedece muchas veces al tipo de proyectos o plataformas a las cuales se está ingresando. David Igual (2016: 74) clasifica las plataformas en tres tipos, cada uno dirigido a segmentos específicos de usuarios. El primero es denominado *crowdfunding de recompensas*, en el cual las personas donan para apoyar proyectos como películas o la grabación de un disco musical, a cambio de salir en dicha película como algún extra o recibir una copia del disco, por ejemplo. El segundo tipo es el de *donaciones*, en el que las personas donan sin recibir nada a cambio, como una acción altruista para apoyar la realización

del proyecto. El tercero y último es aquél en que muchas empresas se especializan, que es el *financiero*. Este último se subdivide en tres:

Crowdlending: Los usuarios (con carácter de inversionistas) apoyan los proyectos que consideran interesantes, a cambio de una ganancia, que proviene de la tasa de intereses fijas y el reembolso de su capital en un plazo determinado.

Crowdequity: Los inversionistas pueden obtener acciones de la empresa o proyecto, invierten a cambio de participaciones del proyecto, o ganancias futuras del proyecto.

Cowdfunding inmobiliario: Inversión en el sector inmobiliario y tiene un retorno de su inversión a partir del capital del fideicomiso (Igual, 2016: 74).

Lo anterior es la clasificación más típica del *crowdfunding*; sin embargo, el Consejo Nacional de Inclusión Financiera (Conaif) agrega una cuarta subdivisión en el sector financiero:

Crowdfunding de regalías: Los inversionistas obtienen regalías de activos como la propiedad intelectual de las empresas que financian y los ingresos que ésta genera.³

Estas clasificaciones permiten que una amplia gama de sectores pueda estar relacionada con estos mecanismos, lo que demuestra que estas plataformas de financiamiento colectivo pueden funcionar para la inclusión y el apoyo económico que los bancos tradicionales no pueden o no quieren proveer. De esta manera, en 2015 se evaluó que la industria de *crowdfunding* en México había financiado exitosamente 4.081 proyectos, con una estimación de US\$ 13 millones a través de 53.276 inversionistas, de los cuales Fondeadora, Crowdfunder, Prestamero y Cubo Financiero representaban el 96% del mercado.⁴ A nivel de América Latina, México se encuentra posicionado como uno de los países con más crecimiento en este sector, con un alza de 730% en el 2018 (BID y Finnovista, 2018: 23), por lo que es uno de los temas más discutidos en la actual regulación nacional de la ley *fintech*.

Una de las grandes diferencias del *crowdfunding* con la banca tradicional se funda en que las plataformas no captan depósitos del público, por lo que sus inversionistas no están amparados bajo algún tipo de seguro de depósitos, sino que los riesgos los absorben ellos mismos. Otra gran diferencia es que la cifra de participantes no es solo de dos como se ha manejado tradicionalmente, sino de un gran número de inversionistas.⁵

3. Comisión Nacional Bancaria y de Valores, «Reporte Anual de Inclusión Financiera 7», 2016, p. 123, disponible en <https://bit.ly/ztDVyiU>.

4. NAFIN México, «Análisis de la industria de *crowdfunding* en México», 2017, p. 29, disponible en <https://bit.ly/2sPTgNt>.

5. Comisión Nacional Bancaria y de Valores, «Reporte Nacional de Inclusión Financiera 9», 2017, p. 101, disponible en <http://bit.ly/396DwpE>.

Disrupción digital y jurídica

Así como cada avance tecnológico tiene sus ventajas, es de vital importancia que venga en conjunto con normas que el mismo Estado establezca para la protección de los ciudadanos. Si bien estos avances pueden dotar de grandes beneficios, también pueden ser el inicio de graves problemáticas sociales, por lo que tener una base legal ya existente en el marco jurídico mexicano que ayude para proteger en un futuro a los usuarios es uno de los principales objetivos, para que estas nuevas herramientas no sean abandonadas por el miedo a el fraude o diferentes factores.

México es uno de los países con mayor ecosistema *fintech* en América Latina, pues gran variedad de plataformas en distintos sectores tecnológico-financieros han prosperado en el país, en especial empresas de *crowdfunding*. Sin embargo, el gobierno menciona que siguen siendo herramientas peligrosas para la inversión, por lo que la ley *fintech* establece en su artículo 11:

Ni el Gobierno Federal ni las entidades de la administración pública paraestatal podrán responsabilizarse o garantizar los recursos de los clientes que sean utilizados en las operaciones que celebren con las instituciones de tecnología financiera o frente a otros, así como tampoco asumir alguna responsabilidad por las obligaciones contraídas por las instituciones de tecnología financiera o por algún cliente frente a otro, en virtud de las operaciones que celebren.

Si bien conocemos que se trata de un excelente instrumento para la búsqueda de financiamiento de proyectos de cualquier variedad, muchos Estados siguen inseguros sobre la utilización de este tipo de métodos para los usuarios interesados, debido sus altas probabilidades de fraude. Por lo tanto, países como México han tomado perspectivas neutrales sobre estos temas, al consentir de manera legal el uso, pero sin el respaldo por las pérdidas económicas que se pudieran presentar. Dicha postura puede llevar a una construcción normativa cerrada que limite el crecimiento tecnológico y la utilización de nuevas herramientas en cualquier sector.

Analizando el ecosistema en México, el sector de *crowdfunding* no marca el espacio más grande del ecosistema en comparación con las demás *fintech*, pero su presencia es bastante consolidada. En 2017, una empresa de financiamiento colectivo mexicana llamada Prestadero tenía 17.213 préstamos efectuados entre los \$ 10.000 y los \$ 250.000 pesos, que en total sumaron \$ 151.945.829,⁶ cantidad nada deficiente tomando en cuenta que se trata de una *startup* con siete años de operación, lo que demuestra la gran presencia de este tipo de entidades en la actualidad.

Se puede entender el impacto de este sector por los beneficios que ha traído la

6. Prestadero, «Para qué piden un crédito los mexicanos 2017», 2017, pp. 5-6, disponible en <https://bit.ly/2SfuMYm>.

comprensión de este método de financiamiento para diversos negocios y personas que precisan de créditos más asequibles. En busca de conseguir datos más aproximados a la realidad sobre el impacto de estas plataformas, la Universidad de Cambridge Judge Business School llevó a cabo una investigación titulada «Business access to alternative finance: A deep-dive into Mexico & Chile», en la que logró establecer un parámetro de la importancia que ha tenido el sector de las tecnologías financieras en México y Chile en el *crowdfunding*, por medio de encuestas a 243 pymes en ambos países entre julio y octubre del 2017. Es importante recalcar que de los 243 negocios encuestados, el 83% tienen sede en México.

La encuesta tenía por objetivo identificar qué tipo de financiamiento alternativo estas pymes habían utilizado para los fines de su negocio, además de preguntas relacionadas con las experiencias sobre estos modelos alternativos. Los resultados arrojaron cuatro modelos más utilizados que impulsan el financiamiento comercial. El más destacado fue el de préstamos *peer-to-peer* (72%), seguido por *invoice trading* por *crowdlending* (13%), *crowdfunding* basado en acciones (8%) y *crowdfunding* basado en recompensas (6%) (tabla 1).

Tabla 1. Adquisición por segmento de *crowdfunding* en México y Chile, volumen total en 2016 (en millones de dólares)

Modelo	México	Chile
Préstamo peer-to-peer	24	15
Invoice trading por crowdlending	34	78
Crowdfunding basado en acciones	3	1,4
Crowdfunding basado en recompensas	0,6	3,5

Fuente: Ziegler, Blume y De Paula (2018: 6).

Los resultados demuestran dos peculiaridades muy importantes para el desarrollo de nuestra investigación. La primera es la clara y alta utilización del *crowdfunding* para el financiamiento de empresas o negocios en México y Chile; la segunda, los altos niveles de recaudación monetaria que estas empresas *fintech* traen consigo; si bien las cifras son de 2017, con antelación hemos establecido cifras pertinentes más actuales, las cuales refutan el índice de fluctuación económica que traen al sistema financiero y que permiten el desarrollo de fuentes de empleo, al centrar su base de trabajo en las pymes o negocios antes no tomados en cuenta por las instituciones tradicionales.

Según en el análisis de la información obtenida, se pidió a los encuestados que indicaran el número de veces que solicitaron financiamientos a través de este tipo de plataformas. Tomando en cuenta que el modelo más solicitado es el de P2P y estableciendo que tenían plazos con un máximo de 12 meses, los resultados arrojaron que el

45% de las empresas habían solicitado financiamientos que rondan entre US\$ 1.000 y US\$ 5.000, mientras que el 21% prestado se ubica entre US\$ 5.000 y US\$ 10.000 (Ziegler, Blume y De Paula, 2018: 10). De estas empresas, el 84% mencionó que ya habían utilizado las plataformas de *crowdfunding* más de cinco veces, lo que nos da a entender que se ha convertido en una forma de financiamiento alternativo seguro para ellas y con mayor accesibilidad que las tradicionales.

Es importante mencionar que se les preguntó a las empresas la probabilidad de haber obtenido financiamiento por los medios tradicionales como los bancos en vez de por *crowdfunding*. Solo el 33% de los encuestados consideró que hubieran podido recibir una oferta de financiamiento si el *crowdfunding* no fuera una opción. El 13% respondió que no habría podido recibir el financiamiento, mientras que el 52% no estaba seguro, y 2% restante de los encuestados decidió no responder la pregunta. Esto nos demuestra que, del 100% de los encuestados, el 65% hubiera tenido inconvenientes o la negación en la búsqueda de un financiamiento mediante la banca tradicional.

La importancia de regulación hacia las plataformas *fintech* radica en que en la actualidad el mundo se está volviendo testigo de cómo estas empresas financieras fungen como alternativas aceptables para servicios bancarios y no depender de la banca tradicional, por lo que son cada vez más utilizadas. Es por esto que México no permaneció rezagado en la construcción normativa para este sistema y para no dejar desprotegidos a los usuarios interesados. Durante 2017, un total de 8.000 empresas han conseguido financiamiento mediante *crowdfunding* y, examinando los datos recabados por Cambridge en su encuesta, se da un incremento del 730% frente a los datos recolectados en 2016. Antecedentes como éstos nos revelan el grado de importancia de poseer una observación ante estas plataformas para evitar estafas o pérdidas económicas, además de la relevancia de asumir estas plataformas no como una minoría, sino como las nuevas instituciones financieras digitales para el impulso de las empresas y el crecimiento económico en el país.

La introducción de las plataformas de *crowdfunding* al mercado financiero contrastó el inicio del monopolio con el que contaban los bancos ante la sociedad, ya que estas nuevas herramientas buscan suministrar más accesibilidad de financiamientos y servicios bancarios que la banca tradicional, los cuales han manejado este escenario por sí solos durante años y gozan de normas desmesuradamente estrictas para obtenerlos, al sumar los altos intereses que se establecen.

En el caso de México, estas estrictas normas para la obtención de créditos, aunadas a los intereses, hacen que el sector financiero en el país funcione de una manera anormal, como lo menciona Hugo Beteta, director subregional en México de la Comisión Económica para América Latina (Cepal), quien indica (Ménez Bahena, Reyes Velázquez y Fernández Hernández, 2017: 6) que el sector financiero en cuestión de créditos tiene movimientos bajos para las micro, pequeñas y medianas empresas. Expresa Beteta que la situación se muestra con baja cantidad de créditos en el pro-

ducto interno bruto del país, en conjunto con un mal manejo de los financiamientos desde hace dos décadas. Además, establece varios puntos que son los resultados de una Encuesta Trimestral de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio elaborada por el Banco de México para el ciclo entre enero y marzo de 2016. Dichos puntos muestran que:

Con relación a las fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas del país en el trimestre que se reporta, 76,6% de las empresas encuestadas señaló que recibió financiamiento de proveedores, 35,5% utilizó crédito de la banca comercial, 19,5% obtuvo financiamiento de otras empresas del grupo corporativo y/o la oficina matriz, 6% por ciento de la banca de desarrollo, 6,5% de la banca domiciliada en el extranjero y 1,8% por emisión de deuda. En lo que respecta al endeudamiento de las empresas con la banca, 45,6% de las empresas indicó que contaba con créditos bancarios al inicio del primer trimestre de 2016. El 40% de las pequeñas empresas tiene acceso al financiamiento en el sistema financiero formal, mientras que en empresas grandes la cifra se sitúa en el 70%. La brecha de la inclusión financiera se debe, entre otras causas, a asimetrías en la información, altos costos financieros y las características propias del sistema financiero (Méñez Bahena, Reyes Velázquez y Fernández Hernández, 2017: 6).

Es decir, las empresas que en su mayoría piden financiamiento en México no lo hacen por motivos de emprendimiento o para financiar algún proyecto productivo, sino más bien como método de pago para otras deudas económicas, como lo estableció la investigación de Cambridge. Esto nos lleva a entender que la situación económica de desarrollo para las empresas pequeñas es en gran medida complicada; por esta razón, métodos alternativos de financiamiento son la clave para el desarrollo del país.

Hay que mencionar que el progreso de las instituciones *crowdfunding* no solo existe en México, sino que dichas plataformas están obteniendo avances en numerosos países, con grandes recaudaciones económicas. La figura 1 muestra la tasa de desarrollo a nivel mundial entre 2009 y 2015, lo que a simple vista demuestra el éxito y la importancia que poseen en el sistema financiero, así como el impulso económico que conllevan.

Asimismo, el Institute of Financial Services Zug de Suiza publicó la investigación «Crowdfunding Monitoring Switzerland 2017», en la que declara información relacionada con el desarrollo del *crowdfunding*. El análisis estableció a China como el más grande espacio del mercado *crowdfunding*, ya que en el 2015 el uso de estas plataformas le generó un equivalente a US\$ 989.000 millones. Estados Unidos, en segundo lugar, logró lo correspondiente de US\$ 34.000 millones, mientras que Reino Unido alcanzó US\$ 4.700 millones (Dietrich y Amrein, 2017).

Tomando de referencia las escalas de porcentajes en beneficios financieros que

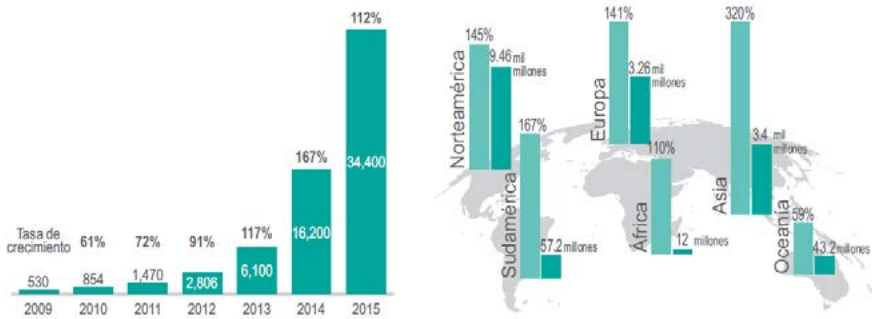


Figura 1. Volumen recaudado por plataformas de *crowdfunding* a nivel mundial, 2009-2015 (en millones de dólares). Fuente: Comisión Nacional Bancaria y de Valores, «Reporte Anual de Inclusión Financiera 7», p. 127.

produjo el *crowdfunding* en estos países, México, con el ecosistema *fintech* que posee, es un terreno productivo que se ha convertido en un apoyo para el sistema financiero y económico para las pequeñas y medianas empresas o usuarios.

Panorama regulatorio mexicano: Avances y desafíos

Al observar los datos expuestos, se puede identificar que incluso si una herramienta es fundada y operada con las mejores intenciones, hay altas probabilidades de surgimientos delictivos a partir de su utilización, por lo que esperar una correcta intención de los usuarios no es suficiente para eliminar los posibles riesgos.

En México este tipo de empresas y herramientas financieras tienen algunos años prosperando de manera independiente. Desde entonces han sido reglamentadas a partir de analogías, pero con falta de certeza jurídica, lo que ha implicado grandes problemáticas sociales o estafas para los usuarios de estas modalidades. Basta como muestra el caso Foodies, en el cual se cometió fraude en la empresa de *crowdfunding* Fondeadora por un millón de pesos. Foodies era un proyecto en una empresa de fondeo colectivo que tenía como objetivo prestar un servicio de pedidos a domicilio de restaurantes. El proyecto contaba con \$ 500.000 pesos mexicanos de inversión en su primera semana, y para el final de la campaña los recursos fondeados eran de \$ 963.202 pesos. Sin embargo, tras recibir los fondos, el dueño del proyecto desapareció con el capital, lo que dejó miles de usuarios inversores estafados.

Es importante dejar en claro que las estafas en la utilización de estos nuevos métodos financieros tecnológicos no significan que no sean herramientas con un potencial excelente para mejorar los servicios ya existentes y satisfacer las necesidades que los usuarios buscan. Habría que decir que no es la única tecnología utilizada que aprovecha la oleada de novedades en que los usuarios están más expuestos a caer en

este tipo de situaciones. Un ejemplo claro son las estafas por compras en línea en diferentes plataformas, así como los tan escuchados esquemas piramidales.

Todas estas observaciones toman mayor relevancia al identificar que las plataformas de *crowdfunding* van operando cada vez más movimientos monetarios e interés. A razón de esto, es vital establecer mecanismos normativos que busquen más alcance de protección ante las posibles adversidades.

De esta manera, uno de los apartados de la ley *fintech* se concentra en plataformas de financiamiento colectivo, además de las disposiciones o circulares que perfeccionan los vicios de la ley, pero el verdadero desafío se halla en el arte de creación normativa, ya que al estar insuficientemente integradas o demasiado limitadas, pueden paralizar el desarrollo de la actividad.

Analizando las normativas regulatorias alrededor de estas plataformas en México, nos topamos con desafíos jurídicos que conviene rectificar para lograr un correcto equilibrio jurídico y progreso. En paralelo, y examinando las consideraciones pertinentes que expresó la Comisión Federal de Mejora Regulatoria (COFEMER), se detectan limitantes para estas plataformas contradictorias al principio de innovación financiera que puntea la ley *fintech*.

Para empezar, la ley indica los requerimientos para el poder fungir como institución de tecnología financiera en México, y edifica las pautas básicas del juego para sus actividades, pero es en la disposición secundaria «Disposiciones de carácter general aplicables a las instituciones de tecnología financiera» donde encontramos los primeros puntos a crear duelo.⁷

El artículo 3 de esta disposición establece la información y documentos necesarios para solicitar la autorización para conformarse como una institución de tecnología financiera. Uno de estos requisitos es un estudio de viabilidad bancaria, en el que se especifiquen los estados financieros programados de los primeros tres años de acción de la institución, en los cuales se exponga que cuenta con el capital necesario para salvaguardar una apropiada evolución de trabajo. A partir de esto, COFEMER sugiere que el establecer un plazo de tres años es restrictivo para este tipo de empresas, ya que al considerar el sector en que se desenvuelven, a una empresa de estas características le tomaría más tiempo poder desarrollarse y madurar lo suficiente para poder probar su viabilidad financiera. Además, hay que tomar en cuenta que los proyectos de financiamiento que se forman en estas plataformas en ocasiones tienen plazos muy amplios, en algunos casos más de tres años, lo que impide establecer inversiones efectivas en los términos ya señalados por la disposición.

En este mismo sentido, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNVB) de-

7. Comisión Federal de Mejora Regulatoria, «Dictamen final sobre el anteproyecto denominado Disposiciones de carácter general aplicables a las instituciones de tecnología financiera», Cofemer/18/1492, 7 de septiembre de 2018, disponible en <https://bit.ly/34PKOLa>.

terminó que el estudio de viabilidad bancaria de tres años de estados financieros se aplica a todas las entidades financieras, instituciones de crédito y casas de bolsa.⁸ El análisis de la Comisión es restrictivo, ya que si bien se busca una regulación en los mismos estándares de competitividad, la realidad es que las entidades financieras tradicionales cuentan con más recursos y solidez que estas empresas de nueva aparición como las *fintech* y las de *crowdfunding*.

En esta misma línea de ideas, nos encontramos en los artículos 6 y 7 de las Disposiciones lo siguiente:

Artículo 6: El capital mínimo con el que deberán contar las instituciones de financiamiento colectivo que hayan sido autorizadas para realizar solamente un tipo de operación en moneda nacional de las señaladas en las fracciones 1 a 3 del artículo 16 de la Ley, será el equivalente en moneda nacional a 500.000 UDI.⁹

Artículo 7: El capital mínimo con el que deberán contar las instituciones de financiamiento colectivo que hayan sido autorizadas para realizar dos o más tipos de operaciones de las señaladas en las fracciones 1 a 3 del artículo 16 de la Ley; realizar operaciones con activos virtuales o moneda extranjera de conformidad con lo establecido en el artículo 16, cuarto párrafo de la Ley o bien, operar, diseñar o comercializar instrumentos financieros derivados que tengan activos virtuales como subyacente de acuerdo con el artículo 33, segundo párrafo de la Ley, será el equivalente en moneda nacional a 700.000 UDI.

Los artículos anteriores mencionan la cantidad que estas plataformas deberán mantener como mínimo para funcionar como instituciones de financiamiento colectivo, la cual es de 500.000 UDI¹⁰, es decir, \$ 3.144.584 millones de pesos mexicanos a la fecha de la estimación y de 700.000 UDI, que son \$ 4.402.418 millones de pesos para las plataformas que quieran hacer más de un tipo de servicio.

Si comparamos la cantidad que se establece a las instituciones de crédito tradicionales para instituirse, la cual es mucho mayor, con un mínimo de capital según las actividades que quiera realizar de 90 millones de UDI, es decir, \$ 500 millones de pesos para las instituciones que quieran desarrollar todas las actividades y de 36 millones de UDI, que equivalen a \$ 200 millones de pesos para las que solo quieran hacer solo algunas de las actividades descritas en el artículo 46 de las Disposiciones, son completamente diferentes pero es de vital importancia tomar en cuenta ciertos puntos.

8. Comisión Nacional Bancaria y de Valores, «Reporte Nacional de Inclusión Financiera 9».

9. Las unidades de inversión (UDI) son unidades de valor que establece el Banco de México para solventar las obligaciones de los créditos hipotecarios o de cualquier acto mercantil o financiero. Su valor se incrementa diariamente para mantener el poder adquisitivo del dinero y es publicado en el Diario Oficial de la Federación. El valor de las UDI se establece tomando en cuenta las variaciones del índice nacional de precios al consumidor (INPC), es decir, tomando en cuenta la inflación.

10. Valor de UDI calculada al 19 de agosto del 2019.

Las empresas *fintech* nacientes muchas veces son tan innovadoras que sus servicios no son conocidos y, por lo tanto, no son utilizados hasta haberse consolidado con meses o años de existencia en el mercado, por lo que, al no contar con números elevados de usuarios en sus plataformas, las cantidades para poder instituirse legalmente como IFC ante la CNVB restringen el desarrollo de este mercado y se perciben elevadas.

Podemos dejar como referencia la comparación con el capital mínimo que se establece en otros países. En naciones como el Reino Unido y Finlandia, los requerimientos de capital para las IFC no superan el equivalente de 221.095 UDI o \$1.390.503 millones de pesos, mientras que en el caso de Italia no se exige un capital mínimo.¹¹ Al comparar estas cifras con los \$ 3 millones a \$ 4 millones de pesos que se establecen en México, pareciera que se busca limitar la existencia de estas plataformas y no el desarrollo del ecosistema *fintech*.

Se debe considerar que España es uno de los países que ha logrado consolidar su propia legislación definida para el *crowdfunding*. Esta legislación se denomina Ley de Fomento de la Financiación Empresarial (Ley 5/2015), supervisada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), la que establece la autorización, supervisión, inspección y sanción de estas empresas. La misma CNMV autoriza la inscripción y registro de las plataformas *crowdfunding* que tengan los requisitos para poder operar, entre los cuales se encuentra en el artículo 56:

Las plataformas de financiación participativa deberán disponer en todo momento de:

- a) Un capital social íntegramente desembolsado en efectivo de, al menos, 60.000 euros.

- b) Un seguro de responsabilidad civil profesional, un aval u otra garantía equivalente que permita hacer frente a la responsabilidad por negligencia en el ejercicio de su actividad profesional, con una cobertura mínima de 300.000 euros por reclamación de daños, y un total de 400.000 euros anuales.

Hay que hacer notar que la legislación española establece 60.000 euros, equivalentes a \$ 1,2 millones de pesos, menos de la mitad requerida en México para establecerse como institución de financiamiento colectivo. Al mismo tiempo, esta ley sí dispone el respaldo hacia los usuarios por los perjuicios que se pudieran suscitar en estas plataformas, a diferencia de la mexicana, en la cual —como antes se mencionó— ni el Gobierno Federal ni las entidades de administración pública paraestatal podrán responsabilizarse o garantizar los recursos de los clientes que sean utilizados en las operaciones que celebren con las ITF.

Otro punto es el amparo de inversiones: la legislación española resguarda a los inversionistas instruyendo a las empresas *crowdfunding* a reembolsar las inversiones

11. Comisión Federal de Mejora Regulatoria, p. 33.

en el ejercicio de su actividad profesional que no sean devueltas o que resulten a partir de fraude. Si bien ya se tiene un respaldo económico para las inversiones, las empresas tienen un límite de presupuesto para cada proyecto, estimado a no superior de 2 millones de euros, aun dando la oportunidad a hacer un posterior financiamiento para alcanzar las metas requeridas, pero sin pasar cada una de esa cantidad (Ley 5/2015, artículo 68).

A pesar de existir regulaciones en otros países de las cuales pudo inspirarse, México tomó en un principio una postura neutral con la publicación de la ley *fintech*. No obstante, con el arribo de las diferentes circulares o leyes secundarias, se volvió más una regulación híbrida en que se está ambicionando un enfoque regulatorio de reacción y productividad, es decir, modificar la estructura del sistema financiero para permitir la entrada de emisores especializados de finanzas digitales observando el impacto que tendrán y, a partir de ellos, analizar si el rendimiento es de relevancia para la correspondiente estructura normativa.

Sin duda, el camino a la integración normativa de las nuevas herramientas tecnológico-financieras se ha tornado en un movimiento acertado para el cambio paradigmático de las finanzas en México. Si bien la estructura normativa continúa manteniendo un régimen tradicional de la banca que impide por completo el desarrollo de este ecosistema, la constante solicitud por mayor acceso a las nuevas tecnologías *fintech* traerá como resultado atenuar las normas a modalidades más accesibles como en naciones más aventajadas en este sector, lo que beneficiará tanto a las instituciones como a los usuarios interesados cada vez más en finanzas digitales como el *crowdfunding*.

Conclusiones: ¿Es el crowdfunding una verdadera herramienta de financiamiento?

A partir de lo ya mencionado, el Estado mexicano ha dado el primer paso en la senda de las nuevas herramientas financieras, aunque sin duda queda mucho camino por recorrer para poder estructurar un adecuado marco normativo que logre el equilibrio entre el desarrollo y la protección de los usuarios.

Por su parte, el *crowdfunding* es una de las modalidades de las *fintech* con más notoriedad después de las criptomonedas, debido a su alto nivel de accesibilidad en servicios e incalculable posibilidad de financiamientos que se pueden alcanzar mediante sus plataformas, las cuales aportan un mayor índice de inclusión financiera.

En esta vertiente, datos recabados en el 2016 sobre la pobreza en México establecieron que 53,4 millones de mexicanos se encontraban en niveles de pobreza y 9,4 millones en pobreza extrema.¹² Tomando en cuenta estas cantidades y contrastándolas

12. «Pobreza en México», Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, disponible en <http://bit.ly/2ZhyTVt>.

con los niveles de inclusión mediante la banca tradicional (54 millones de personas con un solo producto financiero y 22,1 millones solo con créditos financieros), queda en evidencia el diminuto avance por una inclusión financiera por medio de este sistema tradicional. En este punto, la inclusión financiera por el uso de herramientas *fintech* es clave para reducir la pobreza e impulsar la prosperidad en el país.¹³ Hoy se observa un alto índice de personas y empresas que no pueden acceder a un crédito a través del sistema financiero tradicional. Las razones varían desde la falta de historial crediticio, exigencias burocráticas y altos intereses, entre otros, los cuales si bien existen para proteger la economía tanto de la institución como del país, pueden convertirse en muros para el crecimiento de pequeñas y medianas empresas en México y el mundo.

El uso de mecanismos como el *crowdfunding* se vuelve una alternativa atractiva como instrumento de financiamiento e inversión, no solo nacional sino internacional. Una de sus ventajas es la entrada de capital extranjero por medio de internet, pues no están limitadas como las empresas físicas por temas territoriales, límites espaciales o de tiempo, sino que quedan abiertas a todo el mundo, lo que beneficia con más alcance para consumidores e inversionistas, como ha declarado el Fondo Multilateral de Inversiones:

El capital extranjero se dirige a un emisor mexicano (emprendedor propietario de la campaña). La ventaja de este modelo es que, mientras que opera en el marco de las normas de valores mexicanas, la empresa nacional no está limitada a recibir capital de los inversionistas mexicanos. Permitir que los inversionistas extranjeros les proporcionen a emisores nacionales el capital a través del *crowdfunding* podría incrementar potencialmente la oferta de capital de manera considerable (Fomin, 2014: 33).

En simultáneo, y tomando en cuenta los altos índices de crecimiento del sector y las altas recaudaciones que disfruta el *crowdfunding* en México y diversos países, se puede determinar que es sin duda la herramienta para el auxilio financiero de los usuarios en todo el mundo. Grandes personalidades como Gabriel Cortina, director general de Crowdfunder México, así como Rogelio Castillo, socio director en el Instituto Internacional de Investigación de Empresas Aplicadas, tienen grandes expectativas acerca del uso del *crowdfunding* como herramienta de financiamiento y desarrollo económico, no solo de los particulares, sino para ayudar a la estabilidad económica del país. Sin embargo, se requieren controles normativos apropiados para que este instrumento se convierta en un integrante adecuado del sistema financiero, puedan percibirse plenamente sus utilidades y que no sea objeto de estafas o problemáticas sociales.

13. «Inclusión financiera», Banco Mundial, 20 de abril de 2018, disponible en <http://bit.ly/2PONHrC>.

Referencias

- ASBA, Asociación de Supervisores Bancarios de las Américas (2017). *Una perspectiva general de fintech, sus beneficios y riesgos*. Ciudad de México.
- BID, Banco Interamericano de Desarrollo (2018). *Informe fintech en América Latina 2018: Crecimiento y consolidación*. Ciudad de México: Finnovista. Disponible en <https://bit.ly/2Mm5OTq>.
- DIETRICH, Andreas y Simon Amrein (2017). *Crowdfunding monitoring Switzerland 2017*. Lucerna: Lucerne University of Applied Science and Arts.
- FOMIN, Fondo Multilateral de Inversiones (2014). *Crowdfunding en México: Cómo el poder de las tecnologías digitales está transformando la innovación, el emprendimiento y la inclusión económica*. Washington DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- IGUAL, David (2016). *Fintech: Lo que la tecnología hace por las finanzas*. Barcelona: Profit.
- MÉNEZ BAHENA, Luis Eduardo, Alejandro Reyes Velázquez y Alejandra Fernández Hernández (2017). «El crowdfunding en México, una alternativa real de financiamiento e inversión para la mujer emprendedora». *UPGTO Management Review*, 2 (2): 1-9. DOI: [10.18583/umr.v2i2.61](https://doi.org/10.18583/umr.v2i2.61).
- QUESADA PALACIOS, José Antonio (2018). *Normatividad bancaria: Fintech protagonista en tiempos disruptivos*. Naucalpan: Grañén-Porrúa.
- SILVA NAVA, Aarón y María Cecilia Medina Ramos (2017). *La evolución del sector fintech: Modelos de negocio, regulación y retos*. Ciudad de México: Fundef.
- ZIEGLER, Tania, Horacio Blume y Paula de Thales (2018). *Business access to alternative finance: A deep-dive into Mexico & Chile*. Cambridge: Cambridge Judge Business School.

Sobre el autor

DANIEL GARCÍA GALLEGOS es abogado. Egresó de la Universidad de Guadalajara, México. Estudiante de la Maestría en Estudios Jurídicos del PNPC, incorporadas al Programa Nacional de Posgrados de Calidad del Conacyt de la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, México. Su correo electrónico es daniboygarcia79@gmail.com.

 <http://orcid.org/0000-0001-9042-8614>.

La *Revista de Chilena de Derecho y Tecnología* es una publicación académica semestral del Centro de Estudios en Derecho Informático de la Facultad de Derecho de la Universidad de Chile, que tiene por objeto difundir en la comunidad jurídica los elementos necesarios para analizar y comprender los alcances y efectos que el desarrollo tecnológico y cultural han producido en la sociedad, especialmente su impacto en la ciencia jurídica.

EDITOR GENERAL

Daniel Álvarez Valenzuela
(dalvarez@derecho.uchile.cl)

SITIO WEB

rchdt.uchile.cl

CORREO ELECTRÓNICO

rchdt@derecho.uchile.cl

LICENCIA DE ESTE ARTÍCULO

Creative Commons Atribución Compartir Igual 4.0 Internacional



La edición de textos, el diseño editorial
y la conversión a formatos electrónicos de este artículo
estuvieron a cargo de Tipografía
(www.tipografica.cl).