



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

PROGRAMA ÚNICO DE ESPECIALIZACIONES EN ECONOMÍA

ESPECIALIDAD EN MICROFINANZAS

**“MODELO DE PRÉSTAMOS CROWDFUNDING: UNA HERRAMIENTA PARA
EL USO DEL MICROCRÉDITO EN MÉXICO”**

ENSAYO

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

ESPECIALISTA EN MICROFINANZAS

P R E S E N T A

LIC. ULISES SÁNCHEZ GUERRERO

ASESOR

MTRO. EMILIO MAXIMILIANO ILLANES DÍAZ RIVERA

Ciudad de México

Mayo 2018



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

*La revolución digital genera nuevas relaciones
productivas y transforma la economía...
en unos años quizá lo único que necesitemos
para ganarnos la vida sea una humilde conexión a Internet. Forbes 2015*

Contenido

Introducción.....	2
1. Panorama del Sistema Financiero Mexicano.....	5
a) Como está conformado el Sistema Financiero Mexicano (SFM)	5
b) SFM en el presente	8
2. Inclusión financiera	15
a) Situación de la inclusión financiera en el mundo	15
b) México y la inclusión financiera	18
3. Prestamos entre particulares.....	25
a) Tecnologías de la información.....	25
Economía colaborativa.....	27
b) Definición de los préstamos Crowdfunding.....	30
4. Un acercamiento a la creación de una plataforma de microcréditos con un modelo de negocio CANVAS	35
Bibliografía	43



Resumen

Las Tecnologías de la Información y Comunicación (TICs) han tomado gran relevancia en la interacción y desempeño de las recientes generaciones a nivel mundial, por ello hoy en día es imposible concebir una empresa exitosa sin el apoyo de estas tecnologías en términos de eficiencia y aumento de beneficios. En México existen características particulares tanto sociales como económicas que permiten que a través de las TICs en conjunto con las bases de una economía colaborativa, pueda crearse una empresa de préstamos Crowdfunding para aumentar el acceso y uso del crédito y con ello mejorar los indicadores de inclusión financiera y generar desarrollo económico.

Palabras clave. TICs, Crowdfunding, economía colaborativa, inclusión financiera.

Abstract

Information and Communication Technologies (ICTs) have taken great relevance in the interaction and performance of recent generations worldwide, so today it is impossible to conceive a successful company without the support of these technologies in terms of efficiency and increase of benefits. In Mexico there are particular social and economic characteristics that allow that through ICTs in conjunction with the bases of a collaborative economy, a Crowdfunding loan company can be created to increase access and use of credit and thereby improve inclusion indicators financial and generate economic development.

Keywords. ICTs, Crowdfunding, collaborative economy, financial inclusion.

JLE. G20



Introducción

El acceso a los servicios financieros es un tema que ha ido cobrando interés en muchos países. Tanto los gobiernos como diversas instituciones vienen realizando iniciativas con el fin de profundizar el acceso de la población a los servicios financieros. Después de la crisis financiera en 2008 los sistemas bancarios se han ido fortaleciendo y han tenido mayores logros en regulación y supervisión bancaria, así como en la inclusión de la población a los servicios financieros. (SECMC, 2015)

En México, la inclusión financiera se define como el acceso y uso de servicios financieros formales bajo una regulación apropiada que garantice esquemas de protección al consumidor y promueva la educación financiera para mejorar las capacidades de todos los segmentos de la población (CONAIF, 2016).

En este sentido en los últimos años México ha tenido un incremento en la inclusión financiera, ejemplo de ello es el aumento de las instituciones que proveen servicios financieros, pasaron de 408 a 475 de diciembre de 2010 a junio de 2015, De igual manera se observó una mayor adquisición y uso de los productos y servicios financieros, el número de adultos que reportó tener una cuenta en una institución financiera formal, aumentando de 35.5% de la población adulta en 2012 a 44.1% en el mismo periodo. (CNBV, 2017).

Sin embargo a pesar de estas buenas estadísticas que demuestran un avance, en un contexto internacional, el acceso de los hogares más pobres a servicios financieros está por debajo del promedio mundial de las economías en desarrollo 48% y en México los niveles de acceso en áreas rurales está por debajo del 40% (BID, 2015). Es decir continúa el rezago en inclusión financiera en términos absolutos, alrededor de 185 millones de personas en América Latina permanecen sin acceso a los servicios financieros formales.

Esto refleja una situación desfavorable para aquella población que requiere de servicios financieros y por supuesto para el desarrollo de un país. Consideremos que para esta investigación la población objetivo o aquella que nos interesa es aquella que no cuenta con las garantías para acceder a la banca tradicional, aquella población que



percibe bajos ingresos económicos y que es joven con ideas y actitudes para crear un proyecto productivo.

En este sentido la hipótesis que se tiene es que: existen elementos en el mercado mexicano que permiten la creación de una empresa de financiamiento Crowdfunding. Y siendo el objetivo de este trabajo el de realizar un análisis descriptivo del sistema financiero mexicano y el contexto socioeconómico para determinar la viabilidad de crear un modelo de préstamos alternativo denominado: *Crowdfunding* de tipo *préstamos entre particulares (P2P)*¹; partiendo de que este modelo permitirá brindar financiamiento o microcrédito aquellas personas con el perfil ya mencionado para adquirir servicios en la banca tradicional y con ello aumentar la inclusión financiera en el país.

Por ello se aborda el tema de inclusión financiera en diferentes capítulos, para conocer a la población que se excluye del sistema financiero y que tiene necesidades de financiamiento o recursos económicos. En el primer capítulo se aborda la estructura del Sistema Financiero Mexicano, los principales agentes, sus funciones y situación actual. En el segundo se aborda el tema de la situación de la inclusión financiera en nuestro país. En la oferta, uso y acceso de los productos financieros. En el tercer capítulo se aborda el tema de préstamos entre particulares y la importancia de la tecnología de la información. Así mismo se definen teóricamente estas prácticas, como funcionan y su beneficio. Por último en el cuarto capítulo se hace una propuesta general para la creación de una plataforma que brinde servicios de microcrédito para resolver problemas de financiamiento y aumentar la inclusión financiera.

Esto se realiza bajo la idea de que en México existen retos sobre los cuales hay que trabajar para reducir la población excluida del sistema financiero. Estos desafíos o retos se agrupan en torno a cuatro temas: infraestructura financiera insuficiente, adquisición y uso limitado de los productos y servicios financieros, falta de conocimiento del sistema financiero y falta de información para medir el impacto de acciones de inclusión financiera (CNBV, 2017).

¹ BBVA. Préstamos P2P: Son préstamos entre particulares (peer to peer), que suelen operarse a través de plataformas. Una forma de financiación alternativa a los modelos tradicionales de préstamo de dinero.



Por lo tanto, se puede decir que a pesar de los avances que ha tenido México en los últimos años en temas de inclusión al sistema financiero, existe la necesidad de crear un proyecto que complemente las políticas públicas y privadas encaminadas a brindar servicios financieros, en específico, el uso del crédito en aquellos sectores de la población que aún se encuentran excluidos.

1. Panorama del Sistema Financiero Mexicano.

a) Como está conformado el Sistema Financiero Mexicano (SFM)

El sistema financiero mexicano es el conjunto de personas y organizaciones, tanto públicas como privadas, por medio de las cuales se captan, administran, regulan y dirigen los recursos financieros que se negocian entre los diversos agentes económicos, dentro del marco de la legislación correspondiente (BANXICO).

En un contexto histórico este sistema ha sufrido modificaciones desde 1970 (Figura 1). Modificaciones que se han logrado en medio de la incertidumbre causada por el retiro de la concesión del servicio bancario a los particulares en los años ochenta; de tres crisis bancarias (1982, 1994, 2018); así como la pérdida de nacionalidad de la banca. A pesar de ello se tiene un sistema financiero sólido y eficiente (Peña 2016).

Figura 1. Evolución de la Banca en México



Fuente: elaboración con datos de Banxico

Los agentes económicos en México se dividen en:

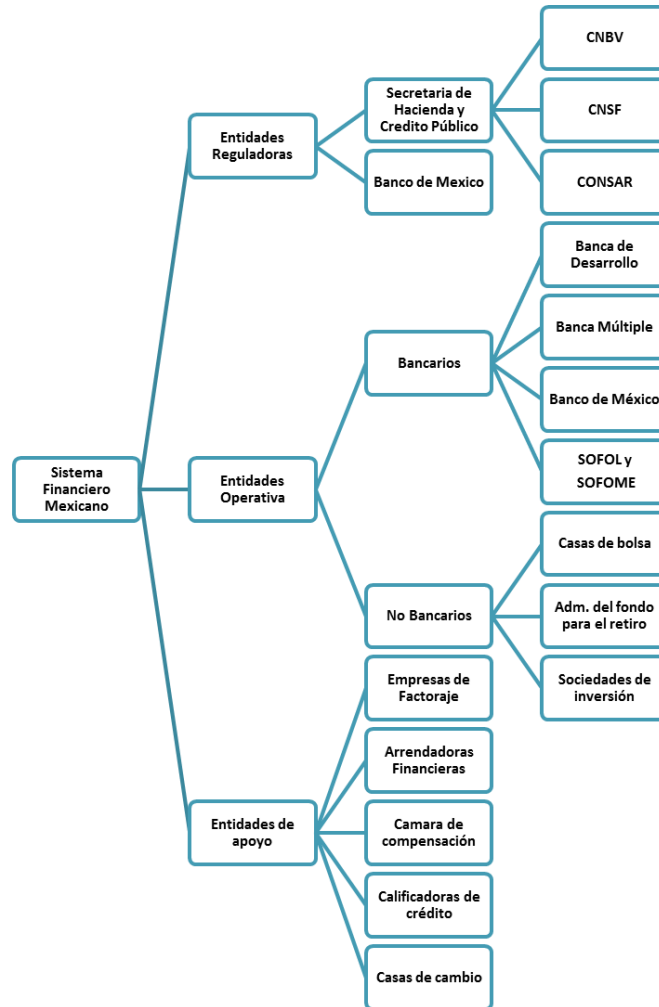
- Entidades reguladoras
- Entidades operativas
- Entidades de apoyo

Y sus funciones son: (Ortiz, 2001) :

1. Estimular el ahorro
2. Estimular el crecimiento patrimonial
3. Estimular la liquidez del sistema económico
4. Canalizar el crédito
5. Crear un sistema de pagos eficiente
6. Abatir el riesgo financiero
7. Posibilitar la implementación de las medidas de política económica

El siguiente diagrama describe las partes del SFM (Diagrama1).

Diagrama1. Estructura global del SMF



Fuente: elaboración propia con base en datos de Peña González 2016

Entidades reguladoras²

La Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP)³ es la entidad de mayor jerarquía en temas de regulación y normatividad, la cual para supervisar del SFM tiene organismos descentralizados:

² Las definiciones de cada institución son obtenidas de cada una de sus páginas web.

³ Es la dependencia del Poder Ejecutivo Federal que tiene como misión proponer, dirigir y controlar la política económica del Gobierno Federal en materia financiera, fiscal, de gasto, de ingresos y deuda pública, con el propósito de consolidar un país con crecimiento económico de calidad, llevar una buena administración pública.



- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)⁴
- Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF)⁵
- Comisión Nacional de los Sistemas de Ahorro para el Retiro (CONSAR)⁶

Otra entidad reguladora es Banco de México. Es el banco central y la única institución autorizada en el país para la emisión de la moneda en circulación, es decir, lleva la rectoría de la política monetaria. Es una institución autónoma en sus funciones y administración. Como objetivo tiene el mantener el poder adquisitivo o control de la inflación para promover el desarrollo del sistema financiero y el buen funcionamiento de los sistemas de pago (Banxico 2017).

Entidades Operativas

Estas entidades son los intermediarios que ponen en contacto a las personas que tienen los recursos económicos y desean invertir, con aquellas personas que tienen la idea de iniciar una empresa pero no cuentan con los recursos económicos necesarios, en otras palabras, pone en contacto a los oferentes con los demandantes de recursos económicos. Existen diferentes intermediarios en México, como: la Banca Central , Banca de Desarrollo, Banca Múltiple, Casas de Bolsa, SOFOL (Sociedades Financieras de Objeto Limitado), SOFOM (Sociedades financieras de Objeto Múltiple), entre otras.

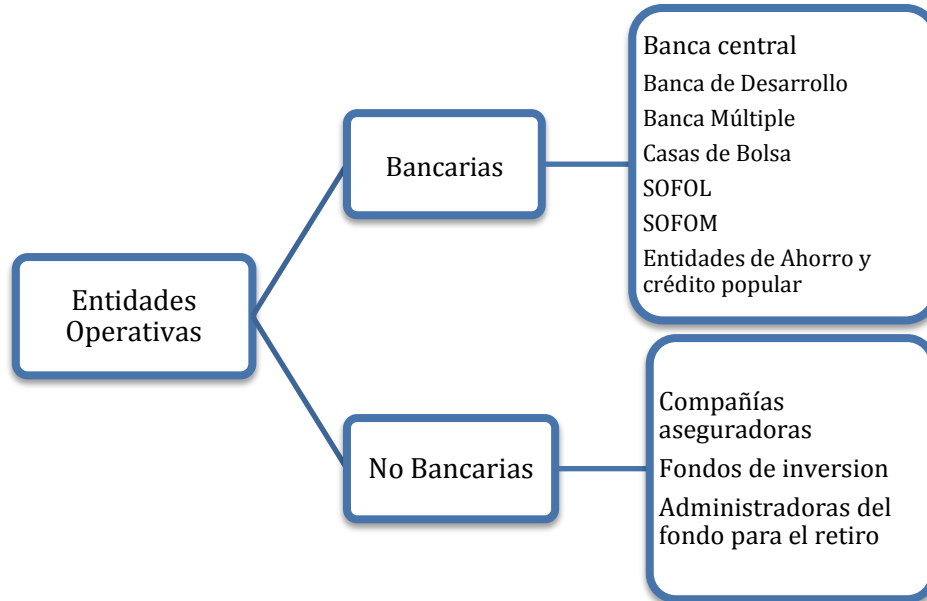
Estas entidades pueden ser divididas en dos grupos: intermediarios bancarios y no bancarios. Las primeras entidades tienen la capacidad de crear dinero. En cuanto a las segundas, no tienen la capacidad de crear dinero (Diagrama 2).

⁴Órgano con facultades en materia de autorización, regulación, supervisión y sanción sobre los diversos sectores y entidades que integran el sistema financiero mexicano, así como sobre aquellas personas físicas y morales que realicen actividades previstas en las leyes relativas al sistema financiero.

⁵ Esta encargada de supervisar que la operación de los sectores asegurador y afianzador se apegue al marco normativo, preservando la solvencia y estabilidad financiera de las instituciones de Seguros y Fianzas, para garantizar los intereses del público usuario, así como promover el sano desarrollo de estos sectores con el propósito de extender la cobertura de sus servicios a la mayor parte posible de la población.

⁶ Su labor fundamental es la de regular el Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR) que está constituido por las cuentas individuales a nombre de los trabajadores que manejan las AFORE.

Diagrama 2. Clasificación de Entidades Operativas



Fuente: elaboración propia con base en la información sobre la Clasificación de Entidades Operativas de la Tesis para el grado de licenciatura: "Propuesta de una estrategia para invertir en fondos de inversión" Habah-Caan Rafael Millán Sagredo y Lilia Geraldine Robles MerinoCarina, UDLAP

b) SFM en el presente

Un sistema financiero estable, eficiente, competitivo e innovador contribuye a elevar el crecimiento económico sostenido y el bienestar de la población. Para lógralo es indispensable contar con un marco institucional, una regulación y una supervisión financiera que conserven la integridad del mismo sistema y protejan los intereses del público. (Banxico, 2017).

En este sentido Sistema Financiero Mexicano desempeña un papel central en el funcionamiento y desarrollo de la economía. Como lo explicamos, está integrado por diferentes intermediarios y mercados financieros, a través de los cuales movilizan el ahorro hacia usos productivos. Sin embargo, de acuerdo a cifras de la CNBV al cierre de Julio 2017 el sector de la Banca Múltiple⁷ se muestra preponderante en el SFM,⁸ integrada por 47 instituciones en operación. Es decir la banca en México tiene un

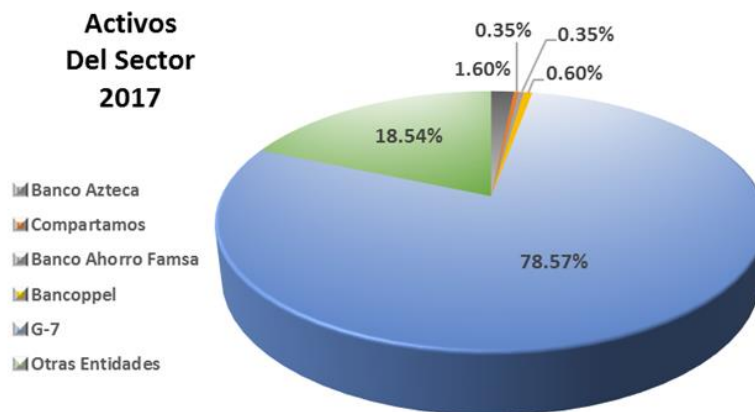
⁷ Entendida como aquella que contiene instituciones dedicadas a captar recursos del público para con ello otorgar crédito y proponer opciones de inversión a los distintos sectores que integran la economía. Condusef

⁸ Sistema Financiero Mexicano

comportamiento de competencia monopolística, solo 7 bancos denominados el G-7⁹, representó el 78.57% en activos y cartera, respectivamente. En una comparación con las entidades denominadas Bancas de Nicho que atienden a sectores populares, se tiene que estas entidades representan una participación en activos cerca del 3% (Gráfica1).

En cuanto a los activos del sector ascendieron a 8,385 (mmdp)¹⁰, y para el año 2014 en el mismo periodo fueron 6,950 (mmdp), lo que representó un incremento del 20.64%, mientras que la cartera total ascendió a 4,485 (mmdp) y 3,132 (mmdp) para 2017 y 2014 respectivamente, lo que representó un incremento del 43.16%.(Grafica 2).

Gráfica 1. Distribución porcentual de Activos del G-7 y otras entidades Financieras



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV. (2017)

⁹ El G-7 es el grupo conformado por los bancos más grandes de México medidos por su nivel de activos: BBVA Bancomer, Santander, Banamex, Banorte/Ixe, HSBC, Scotiabank e Inbursa.

¹⁰ Mmdp. Miles de Millones De Pesos Mexicanos

Gráfica 2. Variación porcentual de crecimiento del Sector Banca Múltiple.



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV. (2014-2017)

Tres tipos de intermediarios financieros tienen una participación de casi el 80% en los activos del SFM, la Banca Comercial (48.6%), las Afores (16.5%) y los Fondos de Inversión (12.6%) de acuerdo al informe estadístico de la CNBV a diciembre de 2016, por lo tanto, el intermediario más importante del sistema financiero mexicano es la banca múltiple.

Por su parte, las entidades de ahorro y crédito popular están facultadas para recibir depósitos del público y otorgar crédito, principalmente microcrédito y crédito al consumo. Existen 283 entidades de ahorro y crédito. Representan alrededor de menos del 1% de los activos del sistema financiero total (Roa 2015).

Tasas de interés

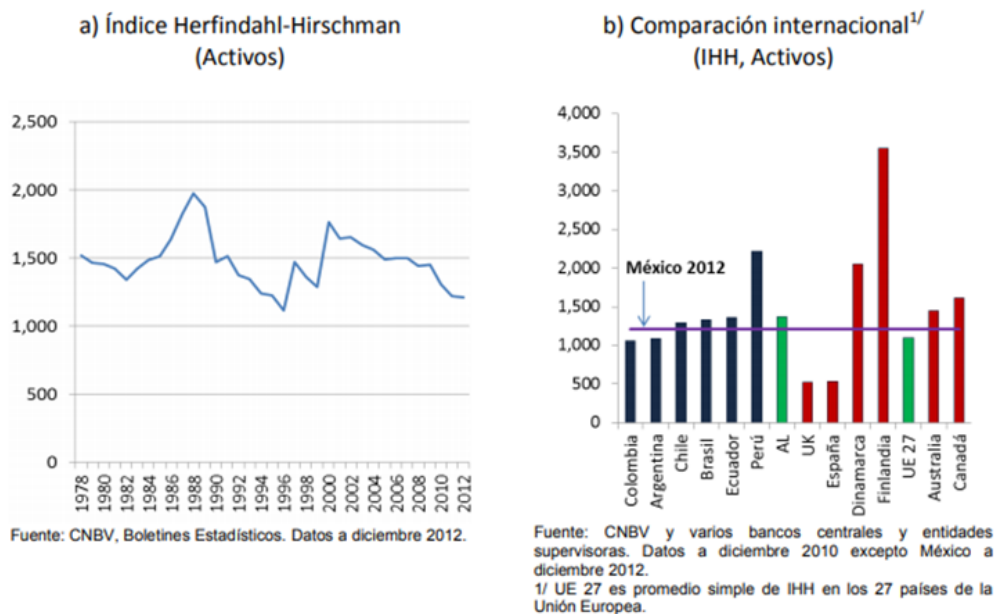
Uno de los factores que permiten que las tasas de interés en México sean altas es la concentración de la Banca comercial o Múltiple. De acuerdo a la OCDE, mientras en otros países las tasas de interés activas¹¹, las cuotas y las comisiones son relativamente bajas, en México son casi usureras en todas las entidades operativas bancarias (Peña 2016).

¹¹ En los créditos que otorgan, los bancos obtienen ingresos por cobro de intereses y comisiones. La Tasa de interés Activa (TA) incorpora ambos conceptos y se estima, para cada banco (i) y en cada mes (t) y se calcula de la siguiente manera: $TA_{i,t} = (\text{ingresos por intereses} + \text{ingresos por comisiones}) / (1/12 * \text{cartera vigente})$

Esto se puede reforzar revisando el índice de concentración Herfindahl-Hirschman (IHH). Este indicador se ha mantenido estable en las últimas décadas, alrededor de 1,500 puntos, siempre por debajo del nivel de referencia de 2,000 puntos (Gráfica 3a). Estos niveles del índice son comunes en el contexto internacional (Gráfica 3b). El crédito otorgado típicamente representa entre 40% y 60% de los activos de la banca. Por lo tanto, la concentración del crédito bancario refleja de manera directa la concentración de los activos de la banca (Gráfica 3c). Por lo que el IHH es más alto para el crédito al consumo y a la vivienda. Resultado de que, aunque los bancos más grandes del sistema son jugadores importantes en todos los mercados de crédito, otros bancos más pequeños se especializan en tipos de crédito particulares (Banxico 2013).

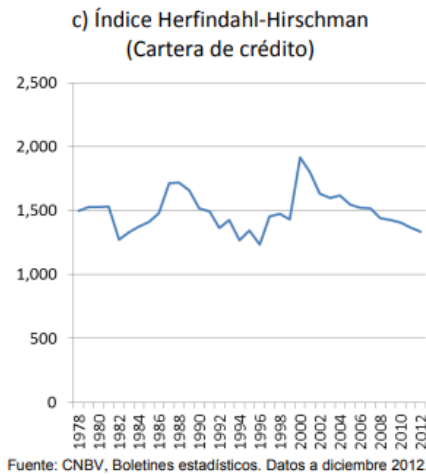
Al considerar la cartera de crédito total, la presencia de bancos especializados da la apariencia de un mercado de crédito relativamente fragmentado. Sin embargo, al considerar sólo ciertos tipos de crédito, el número de participantes puede ser menor. En efecto, la concentración en algunos tipos de crédito al consumo (tarjetas de crédito por ejemplo) es aún mayor a la del crédito en general (Gráfica 3d) (Banxico 2013).

Gráficas 3 a, b, Índice IHH para el sector financiero mexicano, 2012



Fuente: Elaboración de Banxico. Reporte sobre las condiciones de competencia en el mercado de emisión de tarjetas de crédito 2013

Gráficas 3 c, d. Índice IHH para el sector financiero mexicano, 2012



Fuente: Elaboración de Banxico. Reporte sobre las condiciones de competencia en el mercado de emisión de tarjetas de crédito 2013

Un reporte de análisis económico de Monex Grupo Financiero, sostiene que la tasa de interés, o el Costo Anual Total (CAT), de una tarjeta de crédito en México respecto a otro país depende del nivel de competencia que exista: a mayor eficiencia y competencia los costos son más reducidos. Un ejemplo de estas tasas de interés lo podemos observar con el producto de uno de los bancos del G-7, Banamex, una tarjeta clásica de esta institución tiene un CAT del 64% mientras que una tarjeta similar de Citigrup de Estados Unidos, tarjeta Simplicity tiene un Annual Percent Rate (APR) el equivalente al CAT del 13% al 23% (Peña 2016). En el caso de bancos que se enfocan a sectores populares las tasas de interés también son altas (Tabla 1).

Tabla 1. Tasas de interés activo de entidades financieras en México, 2015.

Entidad Financiera	Tasa Promedio
Banco Famsa	86.4%
Compartamos	72.3%
Crédito Familiar	62.2
Bancoppel	60.8%
Azteca	57.1%
HSBC	30.5%
BBVA Bancomer	27.3%
Banamex	26.3%
Scotiabank	24.3%
Inbursa	22.4
Sistema	38.5%

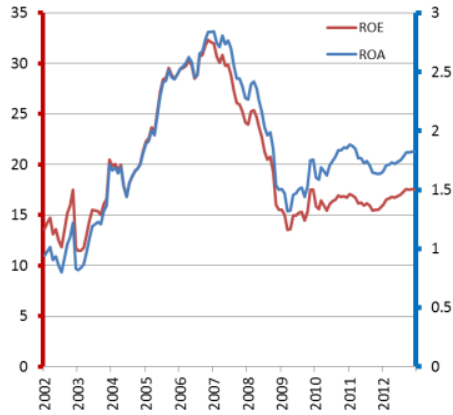
Fuente: elaboración propia con datos de Peña González 2016 con base en Reporte de indicadores básicos de créditos personales, Banxico

Rentabilidad

La rentabilidad agregada de la banca mexicana, medida por el rendimiento sobre activos o sobre capital, aumentó en forma sostenida hasta 2006; durante 2007 y 2008 registró un ajuste importante vinculado con la crisis financiera internacional. A partir de entonces, los niveles se han estabilizado (Gráfica 4a); el promedio de 2008-11 de las medidas de rentabilidad bancaria en México es inferior a la mayoría de países de Latinoamérica; sin embargo, la rentabilidad en México es más elevada que en algunos países desarrollados, sobre todo de aquellos que han sufrido un impacto importante de la crisis financiera (Gráfica 4b).

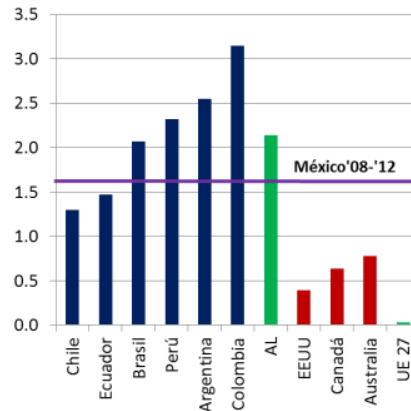
Gráfica 4, a, b. Rentabilidad de la banca mexicana 2012

a) Rentabilidad del capital y los activos^{1/} de la banca en México (%)



Fuente: CNBV. Datos a diciembre 2012.
1/ ROE: resultado neto entre capital contable. ROA: resultado neto entre activos totales.

b) Comparación internacional^{2/} (ROA, %)



Fuente: CNBV y varios bancos centrales y entidades supervisoras.
Rentabilidad de activos banca comercial promedio 2008-2011.
2/ UE 27 es ROA total consolidada de la banca comercial en los 27 países de la Unión Europea.

Fuente: Elaboración de Banxico. Reporte sobre las condiciones de competencia en el mercado de emisión de tarjetas de crédito 2013

2. Inclusión financiera

El acceso a los servicios financieros es un tema que ha ido cobrando interés en muchos países, incluidos los de América Latina. Tanto los gobiernos como diversas instituciones vienen realizando iniciativas con el fin de profundizar el acceso de la población a los servicios financieros (Patricia Soto 2015).

Debido a que el acceso a este tipo de servicios facilita la vida diaria y ayuda a las familias y las empresas a planificar todo, desde los objetivos a largo plazo hasta las emergencias inesperadas. Como titulares o propietarios es más probable que las personas usen otros servicios financieros, como créditos y seguros, para iniciar y ampliar sus negocios, invertir en educación o salud, manejar riesgos y soportar crisis financieras, todo lo cual puede mejorar su calidad de vida en general. Por ello garantizar que las personas en todo el mundo tengan acceso a una cuenta para transacciones es el pilar de la iniciativa sobre el acceso universal a servicios financieros para fines de 2020 (Banco Mundial 2016).

a) Situación de la inclusión financiera en el mundo

De acuerdo al Banco Mundial alrededor de 2500 millones de personas a nivel mundial no utilizan servicios financieros formales y el 75 % de los pobres no tiene cuenta bancaria. La inclusión es clave para reducir la pobreza e impulsar la prosperidad.¹²

En cuanto a América Latina el acceso financiero se encuentra en niveles similares a los de Europa oriental y Asia central y las regiones del sur de Asia, pero está rezagado respecto de Asia oriental y las economías desarrolladas en la mayoría de los indicadores. El 39.2% de los adultos (mayores de 15 años) en América Latina tiene una cuenta en una institución financiera formal, con un 20.3% de la población adulta utilizando estas cuentas para recibir salarios y un 10.4% para recibir pagos del gobierno, los cuales se consideran como canales potenciales para aumentar el acceso a productos financieros y la inclusión financiera en la región. Casi el 40% de la población adulta ha ahorrado dinero en el último año, casi tres cuartas partes de ellos lo hacen en una institución financiera formal. Por el contrario, el crédito es más comúnmente tomado de familiares o amigos (27.2%) que de una institución financiera

¹² Banco Mundial, 2016.



formal (8.6%). Las tasas de uso de pagos móviles siguen siendo bajas, justo por encima del 1% (CGAP 2017).

La inclusión financiera está directamente relacionada con la tecnología y el combate a la pobreza. Por ello los proyectos incluyentes en este tema, apoyados de softwares financieros proporcionan acceso a la banca a través del internet y banca móvil de manera más fácil, rápida y segura. Además este tipo de proyectos ha ido creciendo sostenidamente alrededor del mundo buscando garantizar que cualquier persona, en cualquier rincón pueda contar con el acceso a productos económicos formales, acorde a sus necesidades y que estos servicios tengan impacto significativo en su bienestar y el de su familia. (Barrera 2015).

El reporte de inclusión financiera¹³ señala que los bancos en el mundo han contribuido a la ampliación de la inclusión financiera, pero considera necesario hacer un esfuerzo colectivo para que para que este factor impulse el crecimiento de los países. Como ya se mencionaba anteriormente, para lograr dicho crecimiento es necesario vencer las principales barreras que existen como la falta de confianza en los bancos, principalmente en las plataformas digitales.

El Banco Mundial, generó un barómetro para captar opiniones sobre algunos participantes importantes del sector financiero (banqueros centrales, ministros de hacienda, participantes de los mercados, académicos, ONGs) acerca de diferentes aspectos de las finanzas de sus países (Tabla 3). Los resultados obtenidos arrojaron que la inclusión financiera es uno de los cinco problemas los principales de hogares y empresas (Peña 2016).

¹³ CNBV, 2017

Tabla 3. Resultados seleccionados del Barómetro del Financial Development Report 2013-2014. % de las personas que coincidían con las declaraciones

1. El acceso a servicios financieros básicos, problema significativo para los hogares
2. Una barrera para el crecimiento de las pymes es el difícil acceso a servicios financieros
3. El acceso a los servicios financieros a mejorado en los últimos 5 años
4. La banca de desarrollo y los programas sociales son una herramienta útil para el acceso a servicios financieros
5. La falta de educación financiera es uno de los problemas por los cuales hay una pobre inclusión financiera.

Fuente: Elaboración propia con datos de Peña 2016, basados en Box 0.2 del Global Finical Report, 2014

Al rededor del mundo la gente en situación de pobreza, las mujeres, los jóvenes y las personas en comunidades rurales son las que presentan las mayores barreras para ingresar al sistema financiero. Sin embargo, dada la escala de los bancos, se tiene la capacidad de abordar el mercado habilitado por las nuevas tecnologías y la infraestructura de telecomunicaciones, los cuales están reduciendo los costos para servir al cliente. La banca digital permite dar servicio a las poblaciones rurales y remotas y a tener transacciones más baratas para los clientes con cuentas pequeñas, bajos ingresos e ingresos irregulares, especialmente los que están en la economía informal. Aproximadamente 721 millones de adultos tuvieron acceso a nuevas cuentas financieras entre 2011 y 2014 y más del 90% de ellos abrieron una en instituciones financieras, tendencia que se mantiene en los países de ingresos medios (ABM 2015).

Los países que han logrado mayores avances en términos de inclusión financiera son aquellos que han creado un entorno normativo y regulatorio propicio y han fomentado la competencia, permitiendo a las instituciones bancarias y no bancarias innovar y ampliar el acceso a los servicios financieros, como Canadá, los Estados Unidos y algunos países europeos.¹⁴

¹⁴ Global Findex Database, Banco Mundial, 2014



Sin embargo, la creación de este entorno innovador y competitivo debe estar acompañada de regulaciones y medidas de protección del consumidor apropiadas para asegurar la prestación responsable de los servicios financieros.

b) México y la inclusión financiera

La inclusión financiera como se ha mencionado se refiere al acceso que tienen las personas y las empresas a una variedad de productos y servicios financieros útiles y asequibles que satisfacen sus necesidades —como pagos y transferencias, ahorro, seguros y crédito— y que son prestados de una manera responsable y sostenible, facilitando la vida diaria ayudando a las familias y las empresas a planificar todo, desde los objetivos a largo plazo hasta las emergencias inesperadas, así como para iniciar y ampliar sus negocios, invertir en educación o salud, manejar riesgos y soportar crisis financieras (Banco Mundial, 2016).

En México, la inclusión financiera tiene una definición parecida solo que destaca una esencia legal ya que se define como el acceso y uso de servicios financieros formales bajo una regulación apropiada que garantice esquemas de protección al consumidor y promueva la educación financiera para mejorar las capacidades financieras de todos los segmentos de la población y un carácter multidimensional al contener cuatro componentes acceso, uso, protección y educación financiera (Tabla 2).

Tabla 2. Carácter multidimensional de la inclusión financiera en México

<p>Acceso:</p> <p>Se refiere a la infraestructura disponible para ofrecer servicios y productos financieros, esto es, a los puntos de contacto entre las instituciones financieras (canales de acceso) y la población.</p>	<p>Uso:</p> <p>Se refiere a la adquisición o contratación, por parte de la población, de uno o más productos o servicios financieros, así como a la frecuencia con que son utilizados. Esto se refiere a la demanda de servicios financieros la cual, a su vez, refleja el comportamiento y las necesidades de la población</p>
<p>Protección y defensa al consumidor:</p> <p>Se refiere a que los productos y servicios financieros, nuevos o ya existentes, se encuentren bajo un marco que garantice como mínimo la transparencia de información, el trato justo y mecanismos efectivos para la atención de quejas y asesoría de los clientes contra prácticas desleales y abusivas</p>	<p>Educación financiera:</p> <p>Se refiere a las acciones para que la población adquiera aptitudes, habilidades y conocimientos para estar en posibilidad de efectuar un correcto manejo y planeación de sus finanzas personales, así como para evaluar la oferta de productos y servicios financieros.</p>

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV

En los últimos años se ha tenido un incremento en la inclusión financiera en México debido a diferentes medidas que se han tomado tanto públicas como privadas; ejemplo de ello es el aumento de las instituciones que proveen servicios financieros, pasaron de 408 a 475 de diciembre de 2010 a junio de 2015, siendo las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo las de mayor relevancia. De igual manera se ha registrado una mayor adquisición y uso de los productos y servicios financieros, de 2012 a 2015 creció el número de adultos que reportó tener una cuenta en una institución financiera formal, aumentando de 35.5% de la población adulta en 2012 a 44.1% en 2015 (CNBV, 2017).

El problema del acceso a los servicios financieros para los sectores menos favorecidos de una economía, no es un tema nuevo. A principios del siglo XIX surgieron entidades financieras con naturaleza social, posteriormente fueron surgiendo las microfinancieras, bancos cooperativos y otros tipos de organizaciones no gubernamentales, que trabajan en el campo de financiamiento de estos segmentos de la población. A dichas entidades se les conoce como “finanzas populares o de desarrollo”¹⁵.

¹⁵ SECMC: estas entidades atienden a sectores excluidos de la banca tradicional



México existen retos sobre los cuales hay que trabajar para reducir la población excluida del sistema financiero. Estos desafíos o retos se agrupan en cuatro temas: a) Infraestructura financiera insuficiente, b) adquisición uso limitado de los productos y servicios financieros, c) falta de conocimiento del sistema financiero y c) falta de información para medir el impacto de acciones de inclusión financiera (CNBV, 2017).

El gobierno mexicano y las instituciones financieras han realizado diversos esfuerzos en los últimos años encaminados a desarrollar un sistema financiero más estable, sólido e incluyente. Estas acciones han posicionado a México como un referente de innovaciones para promover a nivel mundial un mayor acceso al sistema financiero.

En primer lugar se ha fortalecido a las instituciones que permiten avanzar en la inclusión financiera. Se creó el CONAIF, lo cual ha permitido llevar a cabo una acción más coordinada de las autoridades financieras para definir e implementar una política de inclusión financiera.

En segundo lugar, se ha implementado diversos programas y acciones que impulsan la inclusión financiera tales como la bancarización de los beneficiarios de los programas sociales y aquellos que reciben el pago de su nómina.

En tercer lugar, los esfuerzos también se han enfocado en aportar información valiosa para guiar la acción gubernamental y difundir el estado de la inclusión financiera en el país. Así, desde el año 2009, se han elaborado Reportes nacionales de Inclusión Financiera, dos levantamientos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera y diversos estudios sobre el fenómeno en comento.

En enero de 2014 se promulgo la Reforma Financiera, la cual contribuyó a impulsar la inclusión financiera a partir de cinco acciones:

1. Estableció la posibilidad de que las EACP¹⁶ pudieran ofrecer cuentas de expediente simplificado, banca móvil y servicios de corresponsalía.
2. Fortalecer la transparencia y protección al consumidor a través de brindar nuevas facultades a la Conduce.
3. Estableció las bases para que se incremente la competencia en las redes de medios de disposición.

¹⁶ Entidades de Ahorro y Crédito Popular, CNBV

4. Redefinió el mandato de la banca de desarrollo para fortalecer su enfoque hacia la atención de grupos prioritarios.
5. Modificó el marco legal para las instituciones privadas ofrezcan mayor crédito, especialmente a las micro, pequeñas y medianas empresas.
6. Para impulsar la inclusión financiera en México se establecieron las cuentas básicas, la banca de nicho, los corresponsales (bancarios y de las entidades de ahorro y crédito popular), la banca móvil y las cuentas de expedientes simplificados.

El propósito principal de la política nacional de la inclusión financiera, elaborada por el CONAIF, tiene como propósito orientar en una misma dirección las acciones y los programas de sus integrantes. La visión de la política nacional es “lograr que todos los mexicanos, sin distinción alguna, sean partícipes de los beneficios que genera el sistema financiero, mediante estrategias concretas y coordinadas adecuadamente entre los distintos actores de los sectores público y privado, en un marco que procure la solidez y la estabilidad del sistema financiero.”¹⁷

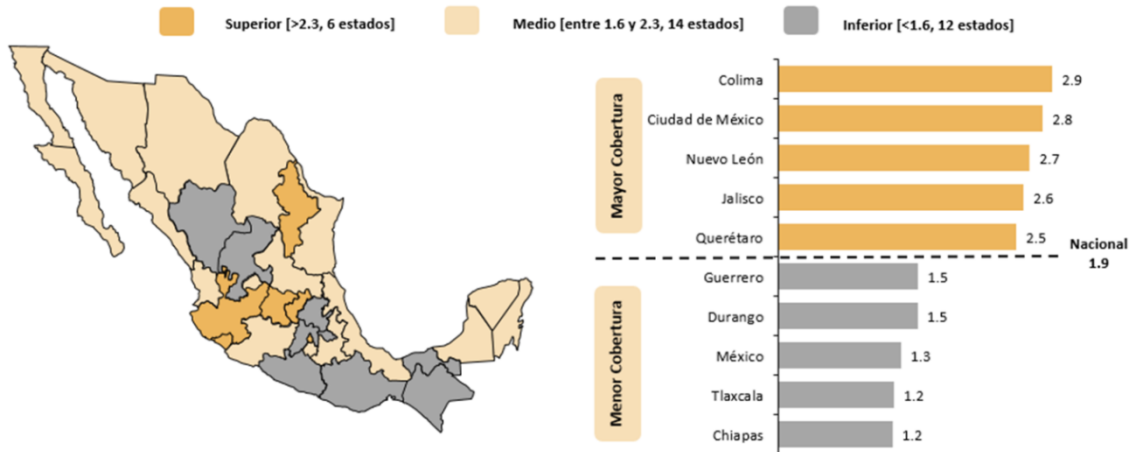
El RNIF¹⁸ 2017, reporta que ha existido un aumento en el acceso al sistema financiero, ya que subió de 9.6 a 11.5 puntos de acceso por cada 10,000 adultos, lo que alcanza a 98% de la población adulta que habita en municipios. Así mismo la infraestructura creció 17.8% respecto al 2015, aumentando las terminales puntos de venta (TPV), cajeros automáticos corresponsales bancarios y sucursales (Mapa 1). En localidades rurales (menos de 15 mil habitantes) 25% de la población reportó tener una cuenta de ahorro para el retiro, mientras que en localidades urbanas (más de 15 mil habitantes) esta proporción asciende a 50%¹⁹.

¹⁷ Consejo Nacional de Inclusión Financiera, Política Nacional de Inclusión Financiera. 2016. Ciudad de México

¹⁸ Reporte Nacional de Inclusión Financiera

¹⁹ El Economista (2017). Aumenta el acceso al sistema financiero

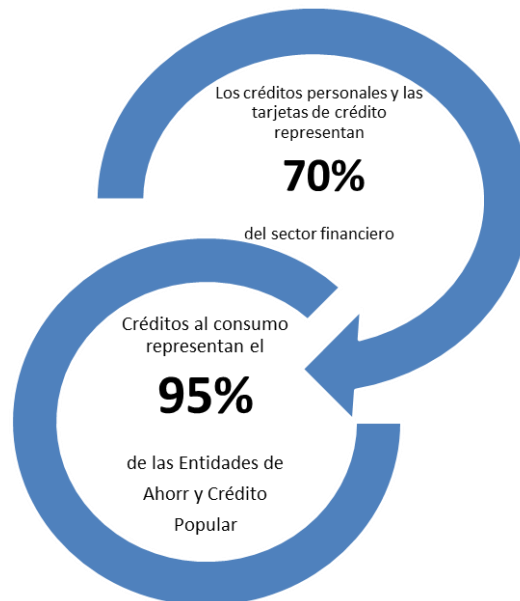
Mapa 1. Indicador demográfico de sucursales por cada 10 mil adultos



Fuente: Elaboración de la CNBV

La mayoría de los contratos se encuentran concentrados en tres tipos de crédito: las tarjetas, los créditos personales y créditos al consumo²⁰. (Figura 1)

Figura 1. Tipos de crédito



Fuente: Elaboración propia con datos de El Economista (2017). Aumenta el acceso al sistema financiero

²⁰ Ibíd.

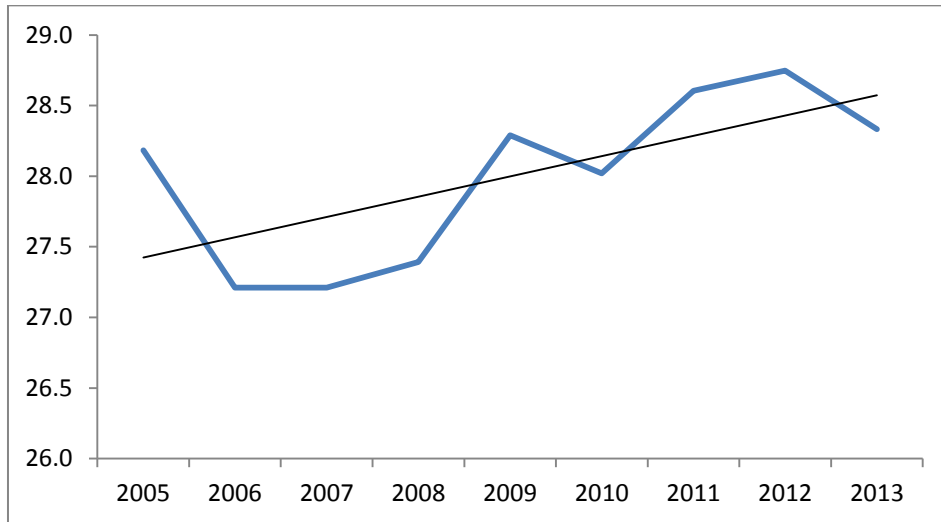
Las principales barreras que impiden que se tenga una mayor cobertura en servicios financieros son:²¹

- 1) El problema de información asimétrica se agudiza en la población de menores ingresos
 - 2) Altos costos de transacción para atender zonas remotas del país mediante mecanismos tradicionales
 - 3) Falta de competencia en algunos segmentos de nuestro sistema financiero
 - 4) Falta de mecanismos para demostrar identidad, tanto para otorgar servicios financieros como para obtener patrones de uso – demanda
 - 5) Educación financiera incipiente
 - 6) Mecanismos de Protección al Consumidor con oportunidades de mejora
- Diferencia entre exclusión voluntaria e involuntaria.

Un factor que no se ha mencionado en esta investigación pero que vale la pena mencionar y más aun cuando se habla de inclusión, hace referencia a las tasas de informalidad en el mercado laboral mexicano, dado que es población que en gran parte no está bancarizada. No obstante se afirma que el sector informal ha aumentado en los últimos 30 años, donde las empresas se ubican en los sectores de comercio y servicios (Ros 2013). Si observamos la tasa de crecimiento de la ocupación laboral en la informalidad en años recientes vemos que aún existe una tendencia positiva (Grafica 5). Otros factores importantes son el nivel de ingresos de los mexicanos, un conjunto importante de la población sólo obtiene entre uno y 3 salarios mínimos, monto insuficiente para poder comprar la canasta básica. Por lo que es necesario generar las condiciones mínimas de inclusión social para que el impacto de la economía digital y la innovación tengan un impacto positivo en el crecimiento económico (Aragonés 2017).

²¹ CNBV, 2009

Gráfica 5. Tasa de ocupación en el sector informal mexicano 2005-2013



Fuente: Elaboración propia con base a la ENOE de INEGI

Tomando como referencia lo anterior, el desarrollo del trabajo y el objetivo del mismo de demostrar la viabilidad social de crear una empresa de fondeo *Peer to Peer (P2P)*, nos percatamos de que existe un mercado que presenta un índice de concentración HHI al crédito cercano a los niveles permitidos para establecer un mercado competitivo (cerca de los 2000 puntos). Tasas de interés altas tanto en la banca comercial como en las microfinancieras o bancas de nicho, que atienden a la población de bajos recursos económicos, estas últimas ofrecen créditos con una tasa promedio de 70%.²² Así como una existente exclusión al uso ya acceso de los servicios financieros ya que al rededor del 60% de los mexicanos adultos no cuenta con una cuenta en una institución financiera formal y en las áreas rurales el acceso esta está por debajo del 40%.

²² CGAP (2017). ¿Cómo bajar las tasas de interés del microcrédito en México?

3. Prestamos entre particulares

a) Tecnologías de la información

Hoy en día es imposible concebir una empresa exitosa sin el apoyo de tecnologías de información y comunicación (TIC) para administrar sus procesos de negocio. Por tres razones: 1) Cambia la estructura de la industria y altera las reglas de la competencia; 2) Crea ventajas competitivas, otorgando a las empresas nuevas formas de vencer a sus rivales y 3) Crea nuevos negocios dentro de los existentes, frecuentemente dentro de las propias operaciones de la compañía (Saavedra 2013).

Una definición las Tecnologías de Información y Comunicación (TICs) menciona que son aquellas tecnologías que contemplan al conjunto de herramientas relacionadas con la transmisión, procesamiento y almacenamiento digitalizado de la información, como al conjunto de procesos y productos derivados de las nuevas herramientas (hardware y software), en su utilización en la enseñanza.²³

Es por ello que para tener resultados positivos en una economía cada vez más globalizada y con un alto nivel de competitividad, las empresas necesitan desarrollar nuevas ideas para aprovechar las oportunidades de negocio que genera el mercado. Varios países en vías de desarrollo consideran que el futuro de las empresas está en el incremento de la inversión, en la capacidad y conocimiento de la economía, la creación de un ambiente favorable para la rápida adopción de las nuevas ideas y de las TICs (Maldonado 2010).

En el contexto internacional podemos afirmar que para el año 2015 poco más del 40% de la población mundial tiene conexión a internet y más del 95% puede recibir una señal móvil celular. Este fenómeno ha tenido una tendencia de crecimiento sobre todo con la banda ancha móvil, ya que en 5 años de 2010 a 2015, el número de suscriptores paso de 800 millones a 3.5 millones respectivamente. Los países que más destacan en el indicador del desarrollo tecnológico que hace ITU²⁴ son Estados Unidos, Europa, Canadá, China, Singapur, es decir, países con altos niveles de ingreso. (Peña, 2016)

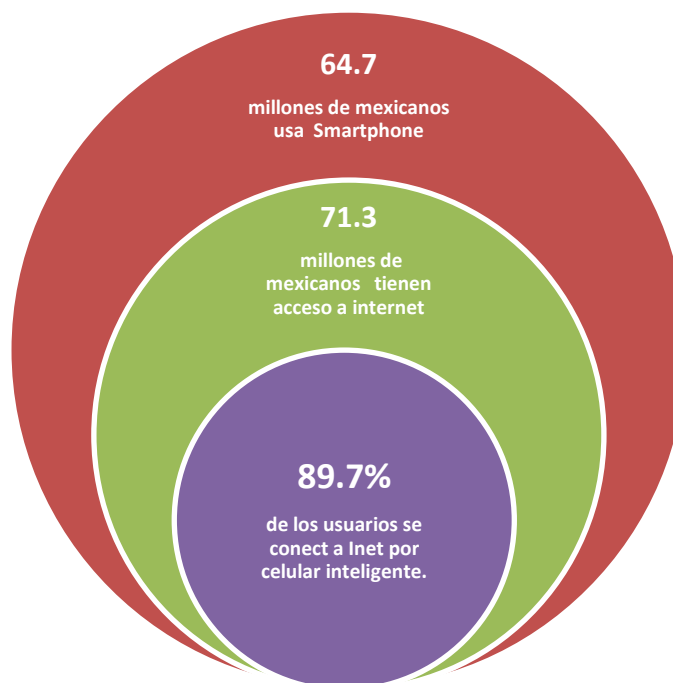
²³ Entrepreneur (2018) ¿Qué son las TICs? Este artículo retoma la definición de las TICs creada por la UNAM.

²⁴International Telecommunication Union (ITU). Report 2015

En el caso de México el uso de teléfonos inteligentes o Smartphone ha tenido un crecimiento, el número de usuarios pasó de 60.6 millones en 2016 a 64.7 millones en 2017. Del total de usuarios mexicanos con celular inteligente, 36.4 millones instalaron aplicaciones en sus teléfonos: 92.1% mensajería instantánea, 79.8% herramientas para acceso a redes sociales, 69.7% contenidos de audio y video y 16% alguna aplicación de la banca móvil.²⁵

Así mismo aumento en casi 6 millones los usuarios de Internet en México en tan solo un año, al pasar de 65.5 millones en 2016, a 71.3 millones en 2017. Por sexo el 50.8% de los usuarios de Internet son mujeres y 49.2% restante son hombres. Por edad, el grupo de población con mayor proporción de usuarios de internet es el de los hombres de 18 a 34 años de edad, mientras que el grupo de edad con menor uso son las mujeres de 55 años y más. El 89.7% de los usuarios se conecta a Internet por celular inteligente.²⁶ (Figura 2)

Figura 2. Acceso y uso de Smartphone e internet



Fuente: Elaboración con datos de CNN Expansión, 2018

²⁵ Expansión (2018). En México el número de mexicanos con acceso a internet subió a 71.3 millones.

²⁶ *Ibíd.*



Esta información es relevante sobre todo en el uso del Smartphone para realizar las transacciones.

Economía colaborativa

Como ya se ha mencionado constantemente las TICs tienen gran peso en las nuevas generaciones y la forma en la que se interactúan, a causa de ello han impulsado modelos alternativos de consumo. Uno de ellos adoptado recientemente es la economía colaborativa, la cual se basa en el intercambio de bienes y servicios; en la acción de alquilar, comprar o vender productos en función de necesidades específicas, al mismo tiempo que impulsan la economía de un país y considerando los servicios como bienes de intercambio puesto que establece una colaboración de ayuda mutua voluntaria.²⁷

La economía colaborativa es una tendencia mundial que busca redefinir los patrones de consumo de la sociedad. Parte del concepto de que los individuos son propietarios de una gran cantidad de productos que solo utilizan por un corto plazo y que en el tiempo restante podrían ser utilizados por otras personas que los necesitan. De esta forma, se crea un mercado para el uso temporal de bienes o servicios. Satisfacen la necesidad de la sociedad de generar una economía más amigable con el medio ambiente y poder brindar menores precios para el acceso a bienes y servicios (CACS, 2017)

En este sentido, el tipo de *consumo colaborativo*²⁸ no significa una ruptura con el modelo capitalista de consumo, ya que el intercambio de los productos o servicios se realiza a través de préstamos o alquileres. Es decir, no deja de existir un beneficio económico para el propietario de los bienes, o el prestador de los servicios (CACS, 2017).

Esta economía colaborativa está arraigada e íntimamente vinculada con la tecnología y el comportamiento de los individuos en el ecosistema digital, el cual engloba nuevas formas de interacción, como las redes sociales, que permiten optimizar los activos

²⁷ Forbes (2017). Economía colaborativa, clave para el desarrollo de México

²⁸ Es una clasificación de la economía colaborativa que hace referencia al consumo de servicios a través de los medios digitales. Existe otras dos clasificaciones: producción colaborativa y finanzas colaborativas. Para mayor información ver Forbes 2017, Economía colaborativa, clave para el desarrollo de México

subutilizados, gracias a que podemos compartirlos, intercambiarlos o alquilarlos a través de plataformas sin sacrificar los estilos de vida o nuestras libertades (Llorente y Cuenca, 2016).

Según un informe del Banco Interamericano de Desarrollo (BID)²⁹, México se encuentra en los primeros lugares con mayor presencia de iniciativas en economía colaborativa en América Latina compartiendo lugar con Argentina (13% de las iniciativas de empresas son colaborativas). El país que lidera en la región es Brasil (con un 32% de iniciativas en economía colaborativa). Esto nos hace ver que existe un potencial en nuestro país para la creación de empresas vinculadas con las TICs.

Es importante destacar la relevancia de este tipo de economías, ya que de acuerdo a Joseph Stiglitz³⁰, como resultado de la crisis económica del 2008 “los jóvenes estaban cansados e indignados de que tanta gente lo estuviera pasando mal, de que tantos estuvieran perdiendo su vivienda y su empleo”. Añadiendo que tres motivos hacían eco mundialmente: “los mercados no estaban funcionando ya que no eran eficientes ni estables, el sistema político no había corregido los fallos del mercado, y por último que los sistemas económico y políticos eran injustos”. Por ello se empezó a tomar conciencia respecto a que contábamos con grandes cantidades de recursos subutilizados y con una incapacidad para generar empleos para tantos ciudadanos, lo que llevo a desarrollar soluciones novedosas (Llorente y Cuenca, 2016).

Existen 4 pilares fundamentales³¹ de una economía colaborativa (Figura 3):

Plataformas digitales que conectan oferta y demanda en tiempo real. No podemos olvidar que internet es una herramienta catalizadora, democrática y descentralizada que ha provocado una “revolución socio-tecnológica”.

Transacciones que reducen los costos de “poseer”³² Bajo este modelo el acceso a bienes, productos y servicios se enmarca en un proceso en el que la gente puede mitigar los costos asociados a la propiedad.

²⁹ <https://www.slideshare.net/acanyi/economia-colaborativa-en-amrica-latina>

³⁰ Economista estadounidense.

³¹ Llorente y Cuenca, 2016 con base en PWC. The Sharing Economy

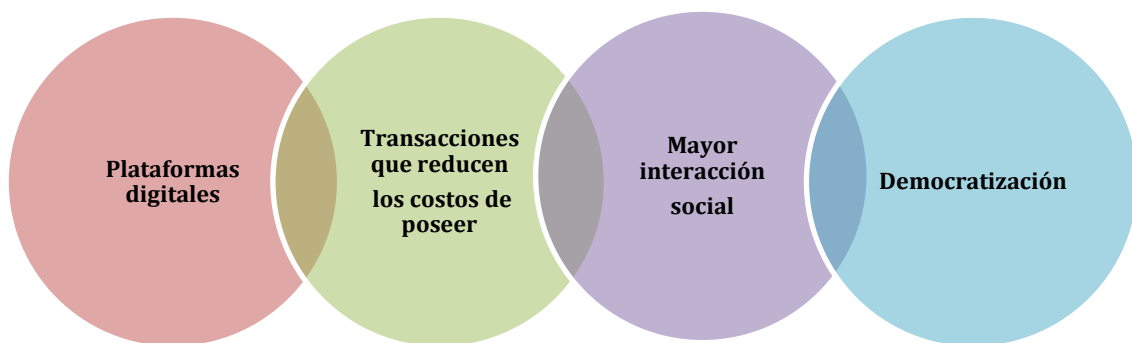
³² También llamados costos de oportunidad

Los consumidores han comenzado a interesarse en alquilar y compartir bienes que van desde casas hasta paneles solares o automóviles. Porque en este modelo: “lo mío es lo tuyo”

Mayor interacción social. Se ha contribuido al fortalecimiento de un intercambio horizontal, entre pares, que empodera a los consumidores y que al mismo tiempo reconfigura el sentido de comunidad y de ciudadanía, “a través de las plataformas de la economía colaborativa los ciudadanos pueden incidir directamente en la solución de aquellas problemáticas que están en su comunidad”.

Democratización. Gracias a este modelo gobiernos, empresas y ciudadanía han comenzado a buscar caminos más viables para el desarrollo económico y social. Esta “nueva era ha creado nuevas formas de emprender” convirtiéndose en una respuesta disruptiva, abierta y dinámica para la inequidad y la ineficiencia en el mundo.

Figura 3. Pilares de la economía colaborativa



Fuente: elaboración propia con base en la información de Llorente y Cuenca, 2016

En definitiva, la economía colaborativa es una innovación que se ha convertido en un fenómeno global y que parece haber superado al modelo tradicional. De manera que los beneficios de esta economía son: 1) Favorece la aparición de nuevos modelos empresariales y de consumo; 2) Utiliza los recursos de forma más eficiente; 3) Resulta una alternativa para periodos en los que el trabajo fijo descende, y se convierte en un ingreso adicional; 4) Amplían la oferta del mercado e incrementa la economía del país.³³ Por ello existen casos de éxito en diferentes sectores, como Uber, Airbnb, BlaBlaCar entre otros.

En cuanto a México, se espera que se incremente exponencialmente la asimilación de esta modalidad de economía, generando así una red global de intercambio de herramientas y experiencias. Es así que la economía colaborativa representa, en esencia, un modelo de ganar-ganar.³⁴

b) Definición de los préstamos Crowdfunding

El financiamiento colectivo o Crowdfunding, es el mecanismo a través del cual los negocios, organizaciones, emprendedores, artistas, etc. recaudan recursos financieros utilizando herramientas tecnológicas. Este mecanismo utiliza estas para dar a conocer los proyectos, recibir retroalimentación y los recursos solicitados. Emplea la sabiduría de las comunidades para que estas decidan qué proyectos deben recibir fondeo y por qué monto (CROWDFUNDING, 2017).

En este sentido, puede mencionarse que el Crowdfunding es una convocatoria o iniciativa de participación a un gran número de usuarios, para externalizar el financiamiento de una propuesta, a través de su participación con recursos financieros. Esta participación puede hacerse en el capital de la empresa, como deuda o, en algunas ocasiones, simplemente como donadores altruistas.³⁵ Aclarando que este medio de financiamiento puede ser utilizado por personas que no tienen acceso al sector financiero tradicional, característica importante de los países en desarrollo ya que gran parte de su población están excluidos de servicios financieros.

³³ Forbes (2017). Economía colaborativa, clave para el desarrollo de México

³⁴ *Ibíd.*

³⁵ *Ibíd.*

Por ejemplo, en México, las 3 F (Family, Friends and Fans) suelen ser la alternativa de financiamiento más socorrida a pesar de poder obtener recursos de incubadoras, programas de gobierno o instituciones financieras; sin embargo, los apoyos disponibles podrían limitarse al respaldo en forma de garantías, resultar muy onerosos por las tasas de interés, o podría ser que los emprendedores no calificaran como sujetos de crédito (Forbes, 2015).

Por ello la importancia de la creación de alternativas que permitan acceder a toda esa población no bancarizada o excluida del sistema financiero a un medio de financiamiento fácil y rápido. Así mismo, una característica de México que ayuda a la viabilidad de este tipo de financiamiento es el gran porcentaje que representan las pequeñas y medianas empresas³⁶ en el mercado, ya que representan más del 95% de todas las empresas, además de que siete de cada diez, comparten la misma limitante para su crecimiento; la falta de acceso al crédito. Por otro lado, la forma en que esta práctica de financiamiento colaborativa fomenta la inclusión financiera³⁷ y ayuda a mitigar la limitante de crecimiento de las Pymes mexicanas se da básicamente los siguientes aspectos:

- 1) Representa una alternativa para las empresas o personas que no han podido ser bancarizados
- 2) Existen plataformas no financieras que facilitan la apertura de cuentas para los beneficiarios de las campañas; de esta manera se incluye al sistema financiero formal a través del ahorro.
- 3) Las plataformas representan modelos de negocios flexibles que se adaptan a necesidades particulares e innovan constantemente.
- 4) La mayoría de las transacciones en las plataformas se hacen vía electrónica fomentando el uso de medio de pagos electrónicos.

Es necesario aclarar que las aportaciones hechas a través de las plataformas de Crowdfunding no convierten a quienes las realizan en accionistas de las empresas ni en sus acreedores en un crédito colectivo; los hace adquirentes en preventa del producto prometido, o bien en acreedores a recibir una compensación en especie y

³⁶ Forbes 2018. Pymes mexicanas, un panorama para 2018

³⁷ Peña Gonzalez 2016.

para evitar ser confundida con una institución que capta recursos, puede hacerse una oferta pública a menos de 100 personas para fondear los proyectos (Orenday, 2015)

Todavía cabe subrayar que existen diferentes tipos de Crowdfunding, como se ha mencionado al inicio de este trabajo los cuales pueden dividirse en dos grandes grupos: los financieros y los no financieros los cuales tienen subgrupos que atienden necesidades específicas. (Tabla 3)

Tabla 3. Tipos de Crowdfunding

No Financiero	Donativos	Las personas donan dinero a través de la plataforma a campañas altruistas y no reciben beneficios económicos
	Recompensas	Las personas donan dinero para apoyar campañas y reciben beneficios en especie
Financiero	Préstamos Peer to Peer	Se ponen en contacto a oferentes y demandantes de recursos económico para otorgar crédito a una tasa de interés determinada y existen beneficios económicos
	De capital	Los inversionistas pueden obtener acciones de las empresas, lo que permite obtener futuras ganancias
	Bienes raíces	Las personas invierten en proyectos inmobiliarios a través de fideicomisos de bienes raíces y obtienen retorno de su inversión
	Regalías	Los inversionistas reciben un porcentaje de las ganancias que deriven de una licencia de uso de los activos que financien

Fuente: elaboración propia con base en la información de Peña 2016

De esta manera, el Crowdfunding se convierte en una importante herramienta de colaboración que apoya a los emprendedores y a la innovación y, a través de ellos, promover el desarrollo económico de las comunidades y los países, diversifica la actividad económica y contribuye a una mejor distribución del ingreso, al democratizar el acceso al conocimiento a través de las tecnologías digitales (CROWDFUNDING, 2017).

Cabe recordar que el tipo de Crowdfunding que se plantea en este trabajo es Peer to Peer, que de acuerdo a la clasificación anterior podemos saber que es de carácter financiero.

Prestamos Peer to Peer (P2P)

Aprovechando los avances tecnológicos, se crea una innovación para otorgar crédito a aquellas personas que lo requieren pero que por diferentes circunstancias no han podido obtener uno. En este sentido, los préstamos P2P son aquellos que se realizan a través de una plataforma de internet en el que interactúan un prestamista, una empresa intermediaria y un prestatario (Peña 2016).

Este mismo proceso puede visualizarse de mejor manera desde dos puntos de vista: del prestatario y del prestamista. Partiendo del primer punto de vista (prestatario); al momento de solicitar un crédito tiene que cumplir con algunos requisitos, empezando por ser residente del país en donde está en práctica la plataforma, aprobar un control en el que se verifica la información sobre sus ingresos, hipotecas, deudas, etc., para generar confianza, mitigar riesgos de impago (Peña, 2016). Es decir se cumplen con los siguientes pasos.³⁸

1. El prestatario necesita dinero y solicita un crédito en una plataforma P2P.
2. La plataforma recibe la solicitud y pide toda la información necesaria (identificación, historial crediticio, uso del crédito, si tiene otro crédito y por cuánto tiempo desea el crédito).
3. El prestatario entrega toda la información solicitada.
4. La plataforma realiza un análisis de toda la información y decide si se aprueba o se rechaza la solicitud de crédito. Si se aprueba, se otorga un nivel de riesgo y una tasa de interés
5. Se notifica al prestatario que el crédito fue autorizado y se le solicita una cuenta de una institución financiera para hacer el depósito del dinero en caso de fondearse al 100% y se establecen los pagos, penalizaciones y comisiones.
6. El prestatario decide aceptar o no la propuesta de la plataforma.
7. Si acepta, se publica en la plataforma el nuevo crédito a fondear, sin dar información personal, solo se otorga información de la tasa de interés, plazo y destino del crédito.
8. Una vez fondeado el crédito al 100% se hace el depósito del dinero.
9. El prestatario recibe el dinero y mes con mes realiza el pago hasta liquidar la deuda.

³⁸ *Ibíd.*

Por parte del prestamista, este actor ingresa a la plataforma, decide la cantidad de tiempo que prestara su dinero, el nivel de riesgo que desea asumir, determinar la tasa de interés entre otros factores. Los pasos en este proceso son:³⁹

1. El prestamista decide invertir su dinero en una plataforma P2P e ingresa a la plataforma y solicita ser prestatario.
2. La plataforma recibe la solicitud y pide toda la información necesaria (identificación y la cuenta de una institución financiera de donde se obtendrán los recursos económicos).
3. El prestatario entrega los documentos solicitados.
4. La plataforma otorga un usuario y cuenta para ingresar a la plataforma como prestamista.
5. El prestatario entra a la plataforma y elige entre los créditos autorizados en cual desea invertir.
6. La plataforma observa los créditos elegidos para invertir y se extrae el dinero de la cuenta de la institución financiera proporcionada por el prestatario.
7. Por último, la plataforma recibe mes a mes el dinero recibido como pago de la deuda y se transfiere a la cuenta financiera del prestatario hasta liquidar.

Como se observa en cada uno de los pasos anteriores tanto por el lado del prestamista como del prestatario, la plataforma digital donde interactúan estos dos actores sirve para brindar la información necesaria, tanto de quien ofrece los recursos económicos como quien los solicita. (Perfiles, propósito del crédito, historial crediticio, capacidad de pago).⁴⁰

Las ventajas de este tipo de financiamiento pueden materializarse en: el costo del dinero es más barato, se puede diversificar el riesgo eligiendo varios créditos a financiar, no es necesario pagar por publicidad. Además de que se fomenta la economía colaborativa.

³⁹ *Ibíd.*

⁴⁰ *Ibíd.*

4. Un acercamiento a la creación de una plataforma de microcréditos con un modelo de negocio CANVAS

Como ya se ha demostrado en los capítulos anteriores, el sistema financiero mexicano presenta un índice de concentración HHI al crédito cercano a los niveles máximos permitidos para establecer un mercado competitivo (cerca de los 2000 puntos). Tasas de interés activas elevadas tanto en la banca comercial como en las microfinancieras, estas últimas ofrecen créditos con una tasa promedio de 70%, además de una constante exclusión al uso y acceso de los servicios financieros ya que al rededor del 60% de los mexicanos adultos no tiene una cuenta en una institución financiera formal y en las áreas rurales el acceso esta está por debajo del 40%. El sistema bancario presenta una débil competencia que no ha permitido que los márgenes de intermediación se reduzcan para fomentar el crédito por lo que prevalece una baja eficiencia si se compara con estándares internacionales (Ros 2013).

Así mismo el mercado laboral mexicano presenta altas tasas de informalidad que han aumentado en los últimos 30 años, donde las empresas se ubican en los sectores de comercio y servicios⁴¹. Además la ocupación laboral en la informalidad en años recientes muestra una tendencia positiva. Otros factores importantes son el nivel de ingresos de los mexicanos, un conjunto importante de la población sólo obtiene entre uno y tres salarios mínimos, monto insuficiente solo para poder comprar la canasta básica (Aragonés 2017). Considerando lo anterior es necesario la creación de alternativas que otorguen financiamiento y promuevan el uso y acceso al crédito productivo y elevar los ingresos de los mexicanos.

Por ello se propone establecer una empresa P2P como un modelo alternativo que favorezca la inclusión financiera a través del uso y acceso al crédito productivo, poniendo en contacto a oferentes y demandantes de recursos económicos a través del uso de la tecnología de la información. Provocando tres efectos esenciales, empoderamiento, riqueza e inclusión.

⁴¹ Ibíd.

Tequio Financiera

La empresa P2P que se propone llevara el nombre de Tequio Financiera⁴², la cual usara el modelo de financiamiento Crowdfunding de tipo Peer to Peer. De esta forma los jóvenes con ideas de emprendimiento y carentes de recursos económicos podrán obtener la ayuda necesaria para arrancar sus proyectos o expandirlos.



La misión es:

“Contribuir al desarrollo socioeconómico de los jóvenes mexicanos emprendedores a través del fácil acceso y uso del microcrédito”

Mientras que la visión es:

“Convertirse en la financiadora de proyectos referente para los jóvenes mexicanos.”

⁴² El nombre nace como una idea de plasmar la solidaridad histórica que existe como cultura en el sur del país, en específico en el estado de Oaxaca. *Tequio* significa aportación, ayuda, trabajo comunitario, según los usos de cada pueblo y comunidad indígenas, de acuerdo a la Constitución Política del Estado Libre y Soberano de Oaxaca, artículo 12

En este sentido para facilitar el modelo de negocios se opta por usar el modelo Canvas⁴³ (Imagen 1). Para ello se recomienda desarrollar 9 variables:⁴⁴

1. **Estructura de costos.** Es el primer paso y tiene la función de primer filtro y permite ver si un negocio es de entrada imposible porque los costes fijos son inasumibles. También hay que valorar los costes variables, aunque puedan ser imprevisibles.
2. **Fuente de ingresos.** Un segundo punto son las fuentes de ingresos, tanto el *core business*⁴⁵ como otras actividades complementarias que sirvan para sostener la empresa. Se tiene que analizar no solo el qué, sino también el cómo y el cuándo, como en las formas de pago.
3. **Alianzas comerciales.** Un tercer espacio es el de las alianzas, que servirá para ver con qué empresas se puede colaborar en aras a mejorar la eficiencia del proyecto. Se puede hablar de asociaciones comerciales
4. **Acciones que generan valor.** Las actividades clave se refieren a aquellas acciones que generan valor en el negocio y que son imprescindibles para que funcione. Se puede considerar la producción, pero también la promoción del producto, sea directa en el punto de venta o mediante métodos publicitarios.
5. **Recursos clave.** Son aquellos puntales con que se tiene que contar para el funcionamiento ordinario del negocio, definiendo cantidades. Se puede hablar de materias primas, suministros.
6. **La propuesta de valor.** Es aquello que se ofrece al cliente para cubrir una necesidad que tiene. En este caso, entran en juego factores como la diferenciación de la marca, pudiendo ser objetivos o subjetivos.
7. **Relaciones con los clientes.** Hace referencia a los canales de comunicación que se van a utilizar para la venta, pero también para solucionar las incidencias

⁴³ Key and Cloud, 2017. Es una representación gráfica de diversas variables que hay que considerar a la hora de poner en marcha un negocio. Es muy intuitivo, puesto que en un gráfico se pueden extraer las principales ideas a tener en cuenta.

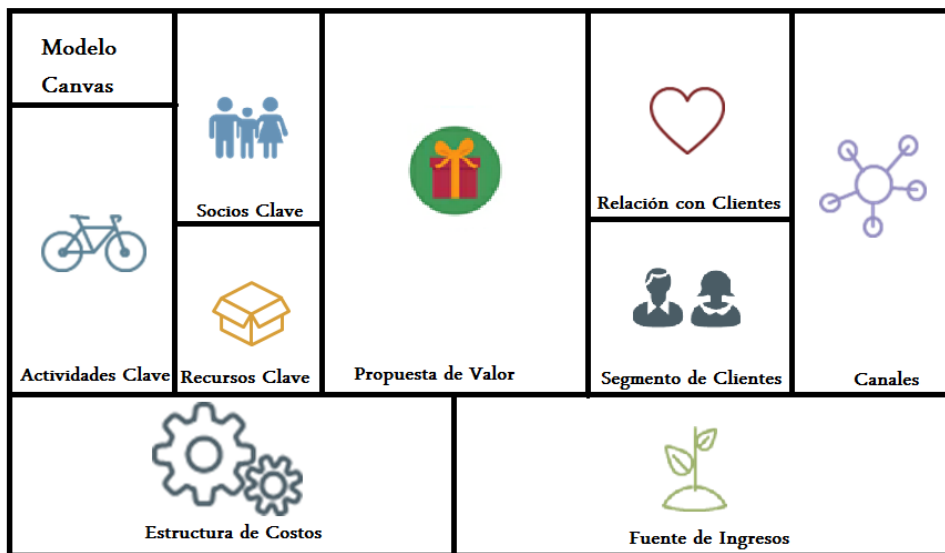
⁴⁴ *Ibíd.*

⁴⁵ O también llamada competencia distintiva se refiere a aquella actividad capaz de generar valor y que resulta necesaria para establecer una ventaja competitiva beneficiosa para la organización.

que se presenten. En este sentido, es fundamental saber si la comunicación va a ser directa, telemática o si se van a combinar ambas.

8. **Público objetivo.** El análisis de los clientes se centra en el público objetivo. Es importante conocer edades, nivel socioeconómico y localización geográfica.
9. **Canales de distribución.** Finalmente, los canales de distribución son un punto fundamental que hay que considerar para hacer llegar el bien o servicio al cliente. Llegar a través de mensajería, mediante un distribuidor o comercializar en un punto de venta directo.

Imagen 1. Modelo Canvas



Elaboración: Elaboración propia con base en información de Key and Cloud

Antes de desarrollar los 9 puntos del modelo Canvas es conveniente tener en cuenta las estadísticas siguientes: el uso de teléfonos inteligentes o Smartphone ha tenido un crecimiento, pues el número de usuarios pasó de 60.6 millones en 2016 a 64.7 millones en 2017. Del total de usuarios mexicanos con celular inteligente, 36.4 millones instalaron aplicaciones en sus teléfonos: 92.1% mensajería instantánea, 79.8% herramientas para acceso a redes sociales, 69.7% contenidos de audio y video



y 16% alguna aplicación de la banca móvil.⁴⁶ Esta población puede considerarse como población potencial.

Así mismo aumento en casi 6 millones los usuarios de Internet en México, al pasar de 65.5 millones en 2016, a 71.3 millones en 2017. Por sexo el 50.8% de los usuarios de Internet son mujeres y 49.2% restante son hombres. Por edad, el grupo de población con mayor proporción de usuarios de internet es el de los hombres de 18 a 34 años de edad, mientras que el grupo de edad con menor uso son las mujeres de 55 años y más. El 89.7% de los usuarios se conecta a Internet por celular inteligente.⁴⁷ Con esta información reforzamos la viabilidad de la creación de una empresa P2P. En este sentido el desarrollo de los 9 puntos del modelo Canvas consiste en lo siguiente:

Desarrollo del modelo de negocios⁴⁸

Dadas las estadísticas anteriores obtenemos que Tequio Financiera tendrá las siguientes características dentro del modelo de negocios (Tabla 4):

La población objetivo son jóvenes no bancarizados con actitud emprendedora de 18 a 35 años de la Ciudad de México⁴⁹, a los cuales se les podrá otorgar un crédito de \$5,000 a \$20,000 mxn. El cual deben pagar de manera semanal a una tasa de interés del 4% mensual por un plazo de 6 a 24 meses dependiendo de la particularidad de la solicitud del microcrédito.

Para poder darles el préstamo solicitado “Tequio financiera” establece que se debe cubrir al menos el 80% de financiamiento necesario a diferencia de otras empresas que requieren del 100% Y los requisitos son documentos de fácil obtención: una identificación, un comprobante de domicilio, solicitud del microcrédito y si tiene comprobante de ingresos o historial. Aclarando que no se excluirá si no cuenta con un comprobante de ingresos.

⁴⁶ Expansión (2018). En México el número de mexicanos con acceso a internet subió a 71.3 millones.

⁴⁷ *Ibíd.*

⁴⁸ Vale la pena señalar que el desarrollo del modelo de negocios es de manera general por lo que se realiza un ejercicio simulado pero posible, con la finalidad de ser un primer avance o guía para la creación detallada de una empresa de financiamiento Crowdfunding tipo Peer to Peer. Por lo que las cifras y datos estadísticos pueden ser aproximaciones.

⁴⁹ Representan alrededor de 2 millones de jóvenes dadas las características de rango de edad, uso de servicios financieros y hace uso de la banca por celular.



Con ello se podrá realizar un análisis y establecer una aceptación o rechazo del cliente, además de otorga un nivel de riesgo. De igual manera deben cumplir con el llenado de un cuestionario donde se coloquen sus datos generales y el uso y tempo de los recursos económicos solicitados.

Del lado del inversionista, tendrá que llenar un cuestionario similar, pero en su caso definirá el nivel de resigo que desea obtener, esto permitirá clasificar al inversionista como: conservador (no le gusta tomar riesgos); moderado (toman riesgos moderados) o agresivo (no le temen al riesgo).

La forma de operar de la plataforma de “Tequio Financiera” tendrá la misma estructura y pasos del proceso de financiamiento P2P incluyendo un área de prevención de fraudes para mitigar el riesgo que se tiene al usar este tipo de plataformas. Que se encargara de cotejar los documentos entregados por los usuarios.⁵⁰

La alianza estratégica que se hará será principalmente con la empresa Broxel ya que su principal producto es una tarjeta virtual MasterCard la cual permitirá a los jóvenes contar con una cuenta de ahorro formal. Al mismo tiempo que se aprovecha la infraestructura obtenida de la relación con el producto desarrollado para la Ciudad de México: la tarjeta del metro.

En cuanto a los costos se tienen dos categorías los fijos y los variables. En los fijos se encuentran armamiento de una oficina como única sucursal, y operaciones y mantenimiento de la plataforma; en cuanto a los variables se tienen los sueldos y salarios, capacitación y costo de ventas. Además existe una inversión inicial para la creación de la infraestructura IT, es decir, todo lo necesario para que la plataforma digital o app funcione correctamente y proteja toda la información de los usuarios.

La obtención de ingresos se tendrá por cada crédito concretado, es decir, hay que recordar que para que se libere un crédito debe haberse financiado un proyecto, en un 80% de los recursos necesarios. Alcanzado ese porcentaje se liberan los recursos y se cobra una comisión⁵¹ del 5% sobre el monto total prestado.

⁵⁰ La creación de un área que se dedique a verificar los documentos es una recomendación de varias plataformas que se han enfrentado a fraudes.

⁵¹ Las comisiones en el mercado se encuentran entre 1% y 5%

Tabla 4. Desarrollo del modelo Canvas para Tequio Financiera

Modelo Canvas				
Otorgar microcréditos a jóvenes emprendedores	Broxel	Plataforma digital de financiamiento para poner en contacto a oferentes y demandantes de dinero a bajos costos (acceso al microcrédito fácil y rápido)	La forma de comunicación con el cliente es a través de la plataforma	El uso de internet y contar con un Smartphone será necesario para poder ser esa figura intermediaria entre los actores
	Comisiones (5%) Pago de interés (4%) mensual		Jóvenes emprendedores de 18 a 35 años que vivan en la Ciudad de México	
Inversión IT Costos fijos: arrendamiento, operaciones y mantenimiento. Costos variables: sueldos y salarios, costo de ventas y capacitación		Los principales ingresos se obtendrán por las ventas y por las comisiones de cada crédito concretado		

Fuente: Elaboración propia



Conclusiones

A lo largo del trabajo se mostraron características del sistema financiero mexicano en temas de inclusión, oferta de servicios financieros y concentración de mercado, así como características socioeconómicas de la población mexicana. Esto nos permitió observar que en México es viable crear una alternativa para financiar a los jóvenes con ideas de emprendimiento pero que no han sido bancarizados por el método tradicional y romper con las barreras a las que se enfrenta para mejorar el uso y acceso a productos financieros.

En este sentido se hace una reflexión y se repiense los modelos existentes de financiamiento y se hace una propuesta general de una alternativa para generar fondos para emprender algún negocio, enfocado aquellos jóvenes excluidos del uso y acceso de crédito. La creación de una plataforma que pone en contacto a los demandantes con los oferentes de dinero, aprovechando el avance de la Tecnología de la Información, cumple con esa característica alternativa, que reduce costos y que es de fácil uso y acceso. Apostando a un aumento de la inclusión financiera y con ello elevando el bienestar social. Así mismo se establecieron las bases de una economía colaborativa para complementar los principios de la plataforma.

El desarrollo del modelo de negocios de manera general se muestra como un primer avance para crear una empresa de tipo P2P y puede usarse como guía para profundizar más en cada una de los componentes que el modelo de negocios requiere. Además de poder obtener de manera ilustrativa los factores económicos costos y beneficios; obtener un punto de equilibrio, saber las utilidades y hacer una proyección financiera.

Por último, la ventaja de este modelo es que puede ser más fácil de ganar apoyo para iniciar un negocio ya que los prestatarios se sienten atraídos por conseguir algún tipo de interés. Además de que el emprendedor consigue un préstamo a menor costo sin dejar a un lado que se olvidan del proceso tradicional y complejo de los préstamos bancarios.



Bibliografía

AMB (2016). Asociación de Banqueros Mexicanos Y ENTORNO FINANCIERO Disponible en: https://www.abm.org.mx/sala-de-prensa/sintesis/historial/sintesis_2016_07_08.pdf

Aragón A. María (2017). Los talentos mexicanos en los países nórdicos. Pp 7.

Banxico (2013). Reporte sobre las condiciones de competencia en el mercado de emisión de tarjetas de crédito (pp. 10-12)

Barrera Gabriela. (2015). [INFOGRAFÍA] Top 10 de los países con más inclusión financiera del mundo. Disponible en: <http://blog.cobiscorp.com/paises-con-mas-inclusion-financiera-en-el-mundo>

BID (2015). Inclusión financiera en América Latina y el Caribe. https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6990/CMF_DP_Inclusion_financiera_en_ALC.pdf

CACS (2017). Economía Colaborativa. Unidad de Estudios y Proyectos Especiales Disponible en: http://www.cac.com.ar/data/documentos/6_Econom%C3%ADa%20Colaborativa.pdf

Castañeda Gonzalo (2006). Los avances y asuntos pendientes para la profundización de los servicios financieros en México. Secretaría General Iberoamericana.

Centro para la inclusión financiera (2017). Estudio sobre las Tasas de Interés de Microcrédito en México.

CGAP (2017). ¿Cómo bajar las tasas de interés del microcrédito en México? Disponible en: <https://www.microfinancegateway.org/es/library/%C2%BFc%C3%B3mo-bajar-las-tasas-de-inter%C3%A9s-del-microcr%C3%A9dito-en-m%C3%A9xico>

CONAIF. Consejo Nacional de Inclusión Financiera (2016). Política Nacional de Inclusión Financiera. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/110408/PNIF_ver_1jul2016CONAIF_vfinal.pdf

CNVB (2017). Reporte Nacional de Inclusión Financiera 8. <http://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Documents/Reportes%20de%20IF/Reporte%20de%20Inclusion%20Financiera%208.pdf>



CROWDFUNDING MÉXICO, BIMCON, S.C (2017). Evolución del ecosistema de Crowdfunding en México, 2015 – 2017. Análisis corporativo. Pp. 5-13. Disponible en: http://www.crowdfundingmexico.mx/uploads/8/7/7/2/87720184/evolucion_ecosistema_crowdfunding_2015-2017.pdf

El Economista (2018). CNBV presenta nueva herramienta para analizar la inclusión financiera. <https://www.eleconomista.com.mx/sectorfinanciero/CNBV-presenta-nueva-herramienta-para-analizar-la-inclusion-financiera-20180222-0136.html>

GARCÍA Valcárcel, (2003). : Tecnología Educativa. Implicaciones Educativas Del Desarrollo Tecnológico. Pp 289.

Inclusión financiera: un enfoque centrado en américa latina (2015). http://www.cemla.org/PDF/boletin/PUB_BOL_LXI-04-03.pdf

-Información estadística del sector de Banca Múltiple a enero de 2017 <https://www.gob.mx/cnbv/articulos/informacion-estadistica-del-sector-de-banca-multiple-a-enero-de-2017?idiom=es>

Key and Cloud (2017) Aplicar el modelo Canvas en un plan de negocio. Disponible en: <https://www.keyandcloud.com/aplicar-modelo-canvas-plan-negocio/>

Llorente y Cuenca (2016). Matchmaking: el surgimiento de la economía colaborativa. Disponible en: https://www.desarrollandoideas.com/wpcontent/uploads/sites/5/2016/03/160315_DI_informe_economia_colaborativa_ESP1.pdf

Maldonado Gonzalo (2010). La influencia de las TICs en el rendimiento de la Pyme de Aguascalientes. Disponible en: <http://www.redalyc.org/html/674/67413393008/>

Orenday Serratos Rodrigo (2015). Crowdfunding: fondeo desde las masas. Forbes. Disponible en: <https://www.forbes.com.mx/crowdfunding-fondeo-desde-las-masas/>

Pérez Samaniego Víctor (2005). Las tecnologías de la información y la comunicación en la formación del profesorado de educación física. Pp2.

Roa María José (2015) Intermediarios financieros no bancarios en América Latina: ¿Shadow Banking? <http://www.elsevier.es/es-revista-cuadernos-economia-329-articulo-intermediarios-financieros-no-bancarios-america-S0210026615000412>

Ros Jaime (2013). Algunas tesis equivocadas sobre el estancamiento económico de México. Colmex. Capítulo 2.



Saavedra García, M.L. y Tapia Sánchez, B. (2013). Las tecnologías de información y comunicación TIC en las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyME) Año 10: No. 1, pp.1

SECMC, (2015) Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano. Avances en la Inclusión Financiera en la Región Centroamericana, Panamá y República Dominicana.
http://www.secmca.org/NOTAS_ECONOMICAS/articulo84NOV2015.pdf