



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLÁN**

**“*CROWDFUNDING*: UNA ALTERNATIVA DE
FINANCIAMIENTO EN MÉXICO”**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

P R E S E N T A:

SERGIO EDGARDO VARGAS RIVAS

ASESOR:

MTRO. ALDO VIGUERAS GARCÍA

**CUAUTITLÁN IZCALLI, EDO.
DE MÉXICO, 2021**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN SECRETARÍA GENERAL DEPARTAMENTO DE TITULACIÓN

ASUNTO: VOTO APROBATORIO

M. en C. JORGE ALFREDO CUÉLLAR ORDAZ DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLÁN PRESENTE

ATN: I.A. LAURA MARGARITA CORTAZAR FIGUEROA Jefa del Departamento de Titulación de la FES Cuautitlán. EXAMENES PROFESIONALES

Con base en el Reglamento General de Exámenes, y la Dirección de la Facultad, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el trabajo de: Tesis

Crowdfunding: Una Alternativa de Financiamiento en México

Que presenta el pasante: Sergio Edgardo Vargas Rivas Con número de cuenta: 415099080 para obtener el Título de: Licenciado en Administración

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

ATENTAMENTE "POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU" Cuautitlán Izcalli, Méx. a 01 de Marzo de 2021.

PROFESORES QUE INTEGRAN EL JURADO

Table with 3 columns: Position (PRESIDENTE, VOCAL, SECRETARIO, 1er. SUPLENTE, 2do. SUPLENTE), Name (M.A. Luis Roberto Guanes García, M.A. Aldo Viguera García, M.A. Aurora Reyes Viguera, M.F. Jerónimo Martínez Flores, L.C. Miguel Ángel Moreno Contreras), and Signature line.

NOTA: los sinodales suplentes están obligados a presentarse el día y hora del Examen Profesional.

LMCF/javg



FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN
SECRETARÍA GENERAL
DEPARTAMENTO DE TITULACIÓN

U. N. A. M.
ASUNTO: VOTO APROBATORIO

M. en C. JORGE ALFREDO CUÉLLAR ORDAZ
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLÁN
PRESENTE

ATN: I.A. LAURA MARGARITA CORTAZAR FIGUEROA
Jefa del Departamento de Titulación
de la FES Cuautitlán.
EXAMENES PROFESIONALES

Con base en el Reglamento General de Exámenes, y la Dirección de la Facultad, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el trabajo de: Tesis

Crowdfunding: Una Alternativa de Financiamiento en México

Que presenta el pasante: Sergio Edgardo Vargas Rivas
Con número de cuenta: 415099080 para obtener el Título de: Licenciado en Administración

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"
Cuautitlán Izcalli, Méx. a 01 de Marzo de 2021.

PROFESORES QUE INTEGRAN EL JURADO

	NOMBRE	FIRMA
PRESIDENTE	M.A. Luis Roberto Guanes García	
VOCAL	M.A. Aldo Viguera García	
SECRETARIO	M.A. Aurora Reyes Viguera	
1er. SUPLENTE	M.F. Jerónimo Martínez Flores	
2do. SUPLENTE	L.C. Miguel Ángel Moreno Contreras	

NOTA: los sinodales suplentes están obligados a presentarse el día y hora del Examen Profesional.

LMCF/javg



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN
SECRETARÍA GENERAL
DEPARTAMENTO DE TITULACIÓN

U. N. A. M.
ASUNTO: VOTO APROBATORIO

M. en C. JORGE ALFREDO CUÉLLAR ORDAZ
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLÁN
PRESENTE

ATN: I.A. LAURA MARGARITA CORTAZAR FIGUEROA
Jefa del Departamento de Titulación
de la FES Cuautitlán.
EXAMENES PROFESIONALES

Con base en el Reglamento General de Exámenes, y la Dirección de la Facultad, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el trabajo de: Tesis

Crowdfunding: Una Alternativa de Financiamiento en México

Que presenta el pasante: Sergio Edgardo Vargas Rivas
Con número de cuenta: 415099080 para obtener el Título de: Licenciado en Administración

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"
Cuautitlán Izcalli, Méx. a 01 de Marzo de 2021.

PROFESORES QUE INTEGRAN EL JURADO

	NOMBRE	FIRMA
PRESIDENTE	M.A. Luis Roberto Guanes García	_____
VOCAL	M.A. Aldo Viguera García	_____
SECRETARIO	M.A. Aurora Reyes Viguera	
1er. SUPLENTE	M.F. Jerónimo Martínez Flores	_____
2do. SUPLENTE	L.C. Miguel Ángel Moreno Contreras	_____

NOTA: los sinodales suplentes están obligados a presentarse el día y hora del Examen Profesional.

LMCF/javg



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
AVENIDA DE
MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN
SECRETARÍA GENERAL
DEPARTAMENTO DE TITULACIÓN

U. N. A. M.
ASUNTO: VOTO APROBATORIO

M. en C. JORGE ALFREDO CUÉLLAR ORDAZ
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLÁN
PRESENTE

ATN: I.A. LAURA MARGARITA CORTAZAR FIGUEROA
Jefa del Departamento de Titulación
de la FES Cuautitlán.

Con base en el Reglamento General de Exámenes, y la Dirección de la Facultad, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el trabajo de: **Tesis**

Crowdfunding: Una Alternativa de Financiamiento en México

Que presenta el pasante: **Sergio Edgardo Vargas Rivas**
Con número de cuenta: **415099080** para obtener el Título de: **Licenciado en Administración**

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el **EXAMEN PROFESIONAL** correspondiente, otorgamos nuestro **VOTO APROBATORIO**.

ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"
Cuautitlán Izcalli, Méx. a 01 de Marzo de 2021.

PROFESORES QUE INTEGRAN EL JURADO

	NOMBRE	FIRMA
PRESIDENTE	M.A. Luis Roberto Guanes García	
VOCAL	M.A. Aldo Viguera García	
SECRETARIO	M.A. Aurora Reyes Viguera	
1er. SUPLENTE	M.F. Jerónimo Martínez Flores	
2do. SUPLENTE	L.C. Miguel Ángel Moreno Contreras	

NOTA: los sinodales suplentes están obligados a presentarse el día y hora del Examen Profesional.

LMCF/javg



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN
SECRETARÍA GENERAL
DEPARTAMENTO DE TITULACIÓN

U. N. A. M.
ASUNTO: VOTO APROBATORIO

M. en C. JORGE ALFREDO CUÉLLAR ORDAZ
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLÁN
PRESENTE

ATN: I.A. LAURA MARGARITA CORTAZAR FIGUEROA
Jefa del Departamento de Titulación
de la FES Cuautitlán.
EXAMEN PROFESIONAL

Con base en el Reglamento General de Exámenes, y la Dirección de la Facultad, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el trabajo de: **Tesis**

Crowdfunding: Una Alternativa de Financiamiento en México

Que presenta el pasante: **Sergio Edgardo Vargas Rivas**

Con número de cuenta: **415099080** para obtener el Título de: **Licenciado en Administración**

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el **EXAMEN PROFESIONAL** correspondiente, otorgamos nuestro **VOTO APROBATORIO**.

ATENTAMENTE

"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 01 de Marzo de 2021.

PROFESORES QUE INTEGRAN EL JURADO

	NOMBRE	FIRMA
PRESIDENTE	M.A. Luis Roberto Guanes García	_____
VOCAL	M.A. Aldo Viguera García	_____
SECRETARIO	M.A. Aurora Reyes Viguera	_____
1er. SUPLENTE	M.F. Jerónimo Martínez Flores	_____
2do. SUPLENTE	L.C. Miguel Ángel Moreno Contreras	

NOTA: los sinodales suplentes están obligados a presentarse el día y hora del Examen Profesional.

LMCF/javg



Gracias...

Miguel Angel Mejia y Joan Segura por su apoyo en las entrevistas para la realización de este trabajo de investigación.

Al MTRO. Aldo Viguera por su asesoramiento, paciencia y apoyo, tanto en mi etapa de estudiante, como al realizar esta TESIS.

A todos los directivos, profesores y administrativos de las FES Cuautitlán que nos brindaron su ayuda de diferentes formas para que el proyecto de IMEF universitario sea un éxito y realidad a nivel nacional.

Al IMEF en su capítulo universitario por su aporte como tema de investigación a esta TESIS, por conocer a grandes líderes universitarios a nivel nacional y amigos que sin duda hicieron de mi etapa universitaria algo increíble.

Por su puesto a la UNAM, porque gran parte de lo que sé y comprendo de la vida lo aprendí en sus aulas, en su comunidad y en sus profesores. Conocer amigos y personas increíbles es algo que llevaré conmigo siempre. Es un honor y responsabilidad ser parte de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Pero sin duda y no saben lo agradecido que estoy con todos ustedes, porque han estado en momentos importantes de mi vida. Quisiera que estuvieran físicamente siempre conmigo, pero uno no puede controlar los ciclos de la vida. No estoy seguro si uno escoge o nos escogen para ser parte de una familia pero de algo si estoy seguro... es que tengo la mejor familia que pudo existir.

Por último y el más importante. No sabes el gusto que es llevar tu nombre, de ser tu hijo, Papá: Gracias por confiar y sé que seguirás confiando en mí siempre, eres la persona más valiente que he conocido.

Mi gracias más sincero para todos ustedes



Crowdfunding: Una alternativa de financiamiento en México

Para:

Todos los que estuvieron, están y estarán en mi vida.

“A las personas no les interesa saber que eres parte la UNAM, a las personas les interesa que le demuestren porque eres parte de la UNAM”



Índice

RESUMEN	11
INTRODUCCIÓN	12
Objetivo de la Tesis	13
Justificación.....	13
1 SISTEMA FINANCIERO MEXICANO	15
1.1 El Sistema Financiero Mexicano	15
1.2 Mercados Financieros	17
1.3 Fuentes de financiamiento e inversión.....	18
2 FINTECH EN MÉXICO	22
2.1 Definición	22
2.2 Antecedentes	22
2.3 Ley <i>Fintech</i>	23
2.4 Tipos De <i>Fintech</i>	28
2.5 Evolución de las <i>Fintech</i> en México	31
3 CROWDFUNDING	34
3.1 Antecedentes	34
3.2 Modelo del <i>Crowdfunding</i>	35
3.2.1 Desarrollo tecnológico	38
3.2.2 Financiamiento de proyectos	39
3.2.3 Acceso a inversiones	40
3.4 Crecimiento del <i>Crowdfunding</i> global	41
3.5 Principales plataformas de <i>Crowdfunding</i>	44
4 PANORAMA DEL CROWDFUNDING EN MÉXICO	46
4.1 Crecimiento del <i>Crowdfunding</i>	46
4.2 Regulación	48
4.3 Panorama del <i>Crowdfunding</i>	52
5 Caso Práctico	54
Metodología.....	54
CONCLUSIÓN:	61
REFERENCIAS:	63
ANEXOS:	66



Anexo 1 : Comunicado de prensa solicitud; autorización para operar instituciones de tecnología financiera 66

Anexo 2 : Entrevista con Miguel Ángel Mejía presidente de AFICO 67

Anexo 3 : Entrevista con Joan Segura Director General Play Business 75



RESUMEN

El presente trabajo se centra en el análisis del panorama actual de las *Crowdfunding* (Instituciones de Financiamiento Colectivo) en México. Para ello, se realizó una investigación cualitativa de alcance descriptivo. Con las entrevistas al director general de la plataforma más importante de *Crowdfunding* en América Latina y al presidente de la Asociación de Plataformas de Fondeo Colectivo, se concluye que, a pesar de que el *Crowdfunding* muestra todavía algunos problemas operativos, representa una muy buena alternativa de financiamiento en México.



INTRODUCCIÓN

El sistema financiero ha tenido una gran transformación en las últimas décadas. Con la llegada de las empresas que ofrecen productos y servicios financieros, conocidas como *Fintech* (el término se deriva de las palabras *finance technology*), hay una mayor inclusión financiera, incluso sin necesidad de tener una cuenta bancaria. Para el uso de las *Fintech* solo requieres de un dispositivo móvil, computadora o tablet e internet para poder utilizar este tipo de plataformas que facilitan el flujo del dinero, disminuyendo cada vez más el uso de efectivo. Los beneficios de las *Fintech* se pueden categorizar en cinco sectores: 1) pagos electrónicos, 2) activos virtuales, 3) asesoría financiera, 4) tecnologías para ofrecer servicios de educación financiera, ahorro o seguros y 5) financiamiento colectivo, entre otros (Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 2019).

Actualmente México tiene 441 empresas Fintech, lo cual posiciona al país como el ecosistema Fintech más grande de América Latina, además en el año 2017, México se ubicó en la séptima posición entre los 20 mercados más importantes del mundo en materia de adopción de empresas Fintech, es decir la proporción de la población adulta que ha usado al menos dos servicios de empresas catalogadas como Fintech en el último año, superando a Alemania, Estados Unidos, Francia y Japón, de acuerdo a la consultora EY. (Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 2019)

Bajo esta línea y según la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), el Sistema Financiero Mexicano continúa creciendo, y para seguir incentivando el crecimiento del sector financiero, en este caso de las *Fintech*, se debe seguir actualizando la regulación basada en mejores estándares de supervisión de las actividades financieras dentro de las mismas (Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 2019).

Bajo estas consideraciones, surge la necesidad de analizar el panorama de un tipo de *Fintech* que ha sido muy atractivo para jóvenes emprendedores que buscan una opción de financiamiento para su modelo de negocio que no incluya altos intereses o trámites burocráticos; y también para personas que busquen invertir en bajas cantidades de dinero sin



pagar ningún tipo de comisión, esperando obtener en el futuro un rendimiento. Es el fondeo colectivo, o mejor conocido *Crowdfunding* (*Crowdfunding México*, 2019).

En este sentido, el *Crowdfunding* es un intermediario para la obtención de préstamos, donaciones e inversiones que antes se realizaban de manera personal con familiares y amigos u otro tipo de intermediarios; como lo son bancos, incubadoras, entre otros. La gran revolución de las tecnologías y el internet, hacen posible una mayor accesibilidad a este tipo de plataformas, que hace posible que ahora se pueda extender dichos recursos a comunidades de todo tipo y en cualquier lugar, por lo que se pueden alcanzar miles e incluso millones de participantes potenciales (*Crowdfunding México*, 2019).

Objetivo de la Tesis

El objetivo de esta tesis es definir el panorama actual del Sistema Financiero Mexicano y las *Fintech* para entender el panorama del *Crowdfunding* en México, y así abordar los puntos que nos lleven a un correcto análisis que defina las áreas de oportunidad que muestra la Ley *Fintech* en materia de *Crowdfunding*.

En términos generales, se busca informar a emprendedores, inversionistas o público en general que estén interesados en este tipo de financiamiento, los riesgos que llevan las anomalías dentro de su regulación, por medio de casos prácticos en México y asimismo detectar las soluciones a dicha problemática.

Justificación

Para definir el *Crowdfunding* como método de inversión, es importante entender qué es una inversión y qué es un proyecto de inversión. La primera la podemos definir como: la colocación de recursos dentro de proyectos y/o activos que nos generen rendimiento o utilidades ya sea en un corto, mediano o largo plazo. Entonces, para lograr el objetivo de las inversiones de generar rendimientos, se establecen los proyectos de inversión, estos son



Crowdfunding: Una alternativa de financiamiento en México

planes de acción que utilizan diferentes métodos e instrumentos de inversión, dependiendo del perfil del inversionista, así como el plazo y los objetivos planteados.



1 SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

1.1 El Sistema Financiero Mexicano

El sistema financiero de un país es uno de los pilares fundamentales para su economía, pues de este se deriva la generación del ahorro para que sean transferidos a actividades productivas que ayuden a fortalecer el desarrollo económico del país.

“Un sistema financiero sano requiere, entre otros, de intermediarios eficaces y solventes, de mercados eficientes y completos, y de un marco legal que establezca claramente los derechos y obligaciones de las partes involucrada (BANXICO, 2019).”

Al sistema financiero, lo integran personas, empresas y gobiernos, y su labor es generar y transferir recursos entre los oferentes y demandantes, es decir, funge como intermediario entre los que tienen dinero y los que necesitan dinero, mediante un organismo de supervisión que regule y organice dichas intermediaciones financieras atendiendo los fines comunes.

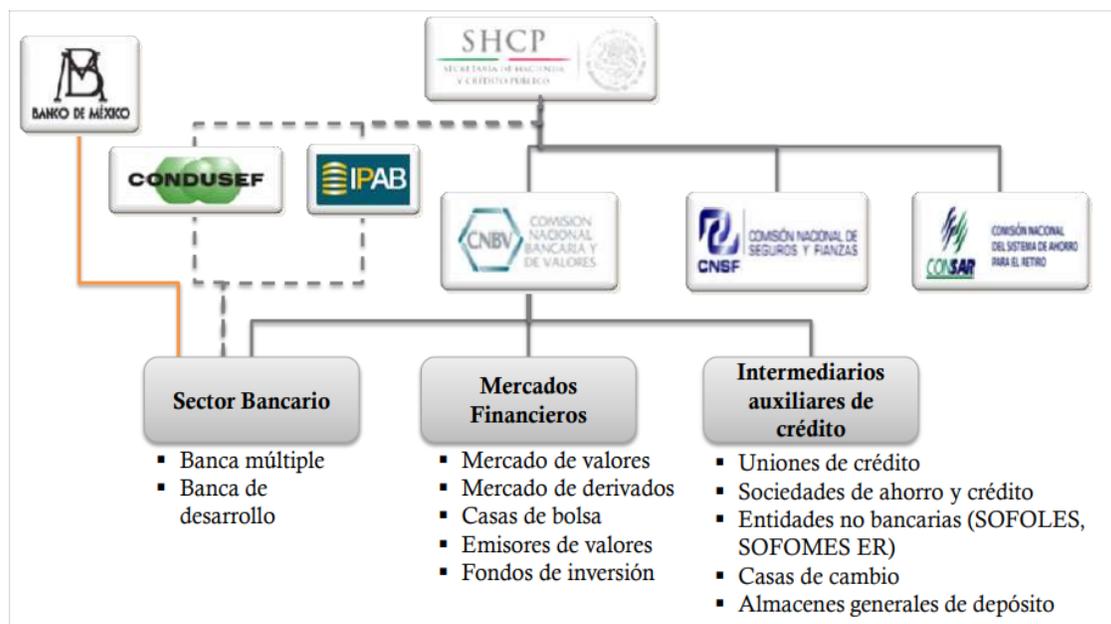
En México, según la Fundación de Estudios Financieros, los intermediarios se dividen por: Actividad de intermediación propia (captación público-crédito), Actividad de intermediación por gestión de activos (captación público-inversión de valores), Actividad de intermediación por terceros, Aseguramiento de la economía y otros.

- Actividad de intermediación propia: Bancos, Uniones de crédito, Socaps y Sofipos.
- Actividad de Intermediación por gestión de activos: Fondos de inversión y Afores
- Actividad de intermediación por terceros: Casas de Bolsa.
- Aseguramiento de la economía: Seguros y Fianzas
- Otros: Casas de cambio, Almacenes y Sofomes

Al interrelacionarse dichos intermediarios, es necesario un organismo regulador que supervise las actividades financieras más importantes para nuestra economía como son: inversión, ahorro y crédito.

Los órganos reguladores de todo el sistema financiero son (figura 1): La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (**SHCP**), El Banco de México (**Banxico**), La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (**CNBV**), La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (**CNSF**), La Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (**CONSAR**), La Comisión Nacional para Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (**CONDUSEF**), Institución para la Protección al Ahorro Bancario (**IPAB**).

Figura 1. Estructura de los órganos reguladores de sistema financiero mexicano



Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2013)

A su vez, el Sistema Financiero Mexicano facilita la realización de actividades comerciales por el otorgamiento de créditos que faciliten la adquisición de mercancías y servicios, sin olvidar que pueden llegar a surgir nuevos negocios y expansión de los ya existentes por medio del financiamiento, que propicia el aumento de productividad y empleo dentro del sector productivo del país.

En conclusión, el comportamiento del Sistema Financiero en México ha sido uno de sano desarrollo en términos generales. Los diferentes indicadores financieros demuestran que las



acciones tomadas y las normas instituidas han dado buenos resultados y su impacto en la economía ha sido positivo.

1.2 Mercados Financieros

“Los mercados financieros son el espacio físico o virtual o ambos en donde se realizan los intercambios de instrumentos financieros y se definen los volúmenes de operación y sus precios (BANXICO, 2019).”

De acuerdo al Banco de México, las principales funciones del mercado financiero son:

- Establecer los mecanismos que posibiliten de intermediación
- Fijar los precios de los productos financieros en función de su oferta y su demanda.
- Reducir los costos de intermediación, lo que permite una mayor circulación de los productos.
- Administrar los flujos de liquidez de productos o mercados.

Los mercados financieros más utilizados dentro del Sistema Financiero Mexicano son:

Mercado de deuda: El mercado de deuda es el mecanismo de financiamiento por excelencia en los mercados de valores en el mundo, en él se negocian títulos de deuda, es decir las empresas y los gobiernos acuden a este mercado con el fin de obtener financiamiento mediante la emisión de un bono, con el cual se comprometen a pagar una tasa de interés al público inversionista por prestarle sus recursos (BANXICO Educa, 2029).

Los instrumentos de deuda son títulos que representan una obligación para el emisor de pagar al tenedor, el capital más una tasa de interés que se establece desde un inicio en el papel o se negocia mediante una subasta, y que tiene duración de un plazo determinado.

Para adquirir cualquier instrumento de deuda es necesario abrir un contrato de intermediación bursátil en algún Banco o Casa de Bolsa y existen cuatro tipos de mercados para negociar bonos.



1. **Mercado primario:** Después de que el Gobierno o las empresas publican la oferta pública de sus títulos de deuda, las instituciones financieras salen al mercado a adquirir estos papeles por primera vez.
2. **Mercado secundario:** Después de que un inversionista adquiere títulos en el mercado, puede salir a negociarlos al mejor postor, y un número indeterminado de veces, en el mercado secundario, el precio dependerá de la oferta y demanda en el mercado (BANXICO Educa, 2019).
3. **Mercado accionario:** Cuando una empresa necesita dinero, puede obtenerlo mediante la emisión de capital nuevo (acciones). Con la emisión de acciones, las empresas solo efectúan pagos a los inversionistas si la empresa genera utilidades. Esta diferencia hace que la emisión sea menos riesgosa para las empresas pero más riesgosa para los inversionistas (BANXICO Educa, 2029).
4. **Mercado cambiario:** El mercado cambiario no es más que la compra y venta de divisas de diferentes países. Los mercados cambiarios facilitan el comercio internacional ya que permiten la transferencia del poder de compra de una moneda a otra. Así, los inversionistas de un país pueden realizar compra y venta de bienes, servicios y activos en otras naciones. Administradoras de activos, exportadores, importadores, turistas nacionales en el exterior, turistas extranjeros en México, inversionistas, y trabajadores mexicanos en el extranjero, entre otros, recurren al mercado cambiario (BANXICO Educa, 2019).

1.3 Fuentes de financiamiento e inversión

- Financiamiento

Las fuentes de financiamiento es la forma por la cual las empresas obtienen recursos financieros necesarios para realizar una determinada actividad, por ejemplo, para su creación o expansión.



Sin embargo, el 75% de los emprendimientos mexicanos cierra a los dos años de haber nacido. Anualmente, se crean 1.1 millones de negocios, pero mueren 884,000, de acuerdo con datos del Inegi. Por lo cual es necesario una correcta elección de diversos factores como: 1) el nivel de alcance del negocio, 2) tasas de interés, y 3) el tiempo a pagar el préstamo.

El hecho de que una empresa utilice las fuentes de financiamiento no solo es algo normal si no que llega a ser algo necesario, de allí depende completamente la importancia de estas, ya que básicamente una empresa que no goce de dichas fuentes va a moverse con mucha dificultad debido a las deudas que se van a producir en poco tiempo (Enciclopedia económica, 2019).

Algunos ejemplos de las fuentes de financiamiento más utilizadas por una empresa son las siguientes:

- Las empresas dedicadas a capital de inversión, que buscan empresas a las cuales financiar a cambio de un porcentaje de acciones.
- Los subsidios por parte del Estado para la realización de proyectos y microempresas que generen un bien común a la sociedad.
- Los préstamos otorgados por bancos a son una de las principales fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas.
- Los ahorros personales son una fuente de financiamiento en pequeños proyectos y micro-emprendimientos unipersonales.
- Las reservas económicas y ahorros que posee una empresa.
- Modelos tales como los que ofrece las *Fintech* son una fuente de financiamiento.

-Inversión

Cuando hablamos de inversión se entiende que es un beneficio futuro que se obtiene gracias a la disposición de dinero que se da a terceros, por ejemplo una empresa y tiene como finalidad que se incremente con las ganancias que genere el proyecto empresarial (BBVA, 2017).



Según BBVA se deben de cumplir una serie de elementos que definen a una inversión, dichos elementos son; el inversor, el capital a invertir, entender que no se tendrá un retorno inmediato de la inversión, entender que la inversión se convertirá en un activo para el negocio y entender que la recompensa futura de esa inversión es incierta.

Toda inversión implica tanto un riesgo como una oportunidad. Es un riesgo debido a que la evolución del dinero que invertimos no está garantizada, y es una oportunidad debido a que puede ocurrir que se multiplique el dinero invertido (BBVA, 2017).

Una vez que el inversor define el riesgo y el plazo a invertir, se analiza que tipo de inversión es la más adecuada dependiendo el tipo de inversionista. Los tipos de inversión que se ocupan en México son; 1) Fondo de deuda, son títulos de deuda que emite el gobierno federal, bancos o empresas y se obtiene un rendimiento determinado, 2) Fondos de renta variable, son las acciones de empresas que cotizan en cualquiera de las dos bolsas de valores del país <<BMV¹ y BIVA²>> en este caso no se tiene un rendimiento determinado (Grupo Financiero BASE, 2017).

Mencionar los diferentes tipo de inversión que existen sería una tarea bastante complicada debido a las diferentes herramienta de inversión existentes, sin embargo las cinco herramientas de inversión más utilizadas en el país son las siguientes (Grupo Financiero BASE, 2017):

1. **Pagarés bancarios:** Son títulos de deuda de una institución bancaria y se pagan a una tasa fija a un plazo que comprende de 7 hasta 365 días (Grupo Financiero BASE, 2017).
2. **CETES:** Son certificados de la tesorería federal, estos certificados de deuda los emite el Gobierno Federal mediante la Secretaría de Hacienda y con el respaldo del Banco

¹ BMV: Bolsa Mexicana de Valores

² BIVA: Bolsa Intitucional de Valores.



de México, dichos certificados pagan una renta fija sobre la inversión (Grupo Financiero BASE, 2017).

3. **Bonos gubernamentales:** Son papeles de deuda que emiten los diferentes niveles de gobierno, la diferencia con los CETES es que sus plazos suelen ser más extensos y son entre 5 y 30 años (Grupo Financiero BASE, 2017).
4. **Seguros con Inversión:** Son productos financieros que representan un gasto ya que son un plan de emergencia para quien lo contrata. Sin embargo pueden ser considerados instrumentos de inversión, cuando tiene un fin destinado para ello.
5. **Ahorro voluntario en la afore:** Se trata de una subcuenta de afore en la cual se puede invertir de manera voluntaria.

Al igual que en las fuentes de financiamiento, en las fuentes de inversión está creciendo una nueva opción ante el desarrollo tecnológico e inclusión financiera y son las llamadas *Fintech*.



2 FINTECH EN MÉXICO

2.1 Definición

Como se mencionó al final del capítulo anterior, la palabra *Fintech* ha tomado gran presencia dentro del Sistema Financiero Mexicano. Pero, ¿qué significa el término *Fintech*? El término *Fintech* proviene de las palabras en inglés “*Finance technology*” y en México se le conoce como instituciones de tecnología financiera, integrado por empresas que ofrecen productos y servicios financieros mediante plataformas digitales como redes sociales, aplicaciones para dispositivos móviles o páginas web y en donde se busca el usuario pague menos por esos servicios y sea más eficiente, teniendo como objetivo una mayor incisión financiera. Las empresas *Fintech* ofrecen diferentes tipos de servicios financieros y trabajan dentro de diferentes mercados del sistema financiero mexicano.

2.2 Antecedentes

México no es la excepción ante el crecimiento de las *Fintech*, a pesar de que el sector es más joven a comparación de otros países. Sin embargo, gracias a las *Fintech* varias *Startups*³ tienen una notoriedad importante y han puesto al país como la principal potencia *Fintech* de América Latina.

Pero, ¿Cuál es la trayectoria de las *Fintech* en México? La respuesta se remonta a la implementación de cajeros electrónicos y tecnologías similares que hacían más eficiente el trabajo bancario. Sin embargo, la forma de cómo conocemos las *Fintech* en la actualidad se remonta a marzo del 2000 cuando Elon Musk funda *PayPal*⁴ y más adelante en la segunda mitad de esa misma década se funda *PayPal* de México lo cual se convierte en la primera empresa de este tipo en México y en América Latina.

³ Startup: Es una empresa de nueva creación que comercializa productos y/o servicios a través del uso intensivo de las tecnologías de la información y la comunicación.

⁴ PayPal: Plataforma electrónica que te permite pagar, enviar dinero y aceptar pagos sin tener que introducir tus datos financieros continuamente.



Más adelante en 2011 se fundan Kubo.Financiero y Conekta de Vicente Fenoll y Héctor Cárdenas respectivamente con la finalidad de atender el financiamiento persona a persona, convirtiéndose así, como las pioneras de tecnologías financieras del país. Después se agregaron empresas como: Clip, el cual ofrece el servicio de pago con tarjeta; Kueski dedicada a los micro préstamos. Posteriormente muchas empresas del sector *Fintech* se agregaron de tal forma que, para el 2016, se calculaban alrededor de 158 *Startups Fintech* en el mercado. Por lo cual la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se vio en la necesidad de regular estas empresas y en conjunto con el Banco de México y diferentes asociaciones, desarrollaron la ley para regular las instituciones de tecnología financiera, mejor conocida como la Ley *Fintech*.

2.3 Ley *Fintech*

“Es prioritario que los sectores que captan dinero de los usuarios operen bajo regulación y supervisión de las autoridades financieras (Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 2018)”

El 8 de marzo del 2018 el Ejecutivo Federal firma la ley que regulan las instituciones de tecnología financiera, misma que fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el día siguiente. Con esto, México se posiciona en el séptimo lugar a nivel mundial en la regulación del sector *Fintech* y el primer país en hacerlo en América Latina.

La principal función de la Ley *Fintech* es dar una certidumbre en el manejo de criptomonedas y sistemas de pago electrónicos en México. Los rectores principales de la ley son: 1) inclusión financiera e innovación, 2) promoción de la competencia, 3) protección al consumidor, 4) mantener la estabilidad financiera, 5) prevención de lavado de dinero, y 6) que sea tecnológicamente neutral (Santander, 2019).

“La Ley Fintech lo primero que hace es otorgar seguridad jurídica a aquellos modelos que ya venían operando y que estaban en zonas grises. Es decir, legalmente había dudas si estos modelos encajaban y si estaban permitidos. La Ley Fintech, por lo menos, los reconoce y ya les da una cabida donde dice que son legítimos y son modelos que pueden continuar su operación. Toda la Ley Fintech se promueve por un objetivo: ampliar la inclusión financiera

en México. Creemos que esto tendrá un impacto muy positivo en la economía nacional, en la creación de empleos, el apoyo a los emprendimientos y a las PyMES (Santander, 2019)”

Así mismo la Ley *Fintech* regula solo dos modelos de negocio (Figura 2): financiamiento colectivo, mejor conocido como *Crowdfunding* y los fondos de pago electrónico mejor conocido como *Wallets*. Además regula los activos virtuales conocidos como Criptomonedas⁵, siempre y cuando estos sean operados por las instituciones de tecnología financiera o los bancos.

Figura 2. Modelos de negocio que regula la Ley *Fintech*.



FUENTE: Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 2018.

Como se mencionó en el párrafo anterior, la Ley *Fintech* solo regula dos modelos de negocio, y se define de la siguiente manera:

A) *Crowdfunding* o financiamiento colectivo:

Las empresas que pertenecen a este rubro son personas morales autorizadas por la CNBV, su labor será en poner en contacto a inversionistas con solicitantes, ambos

⁵ Criptomoneda: Moneda virtual que se crea y se almacena electrónicamente.



podrán ser personas físicas o morales, con la finalidad de obtener financiamiento para sus proyectos. Los tipos de financiamiento podrán ser de la siguiente manera (*Santander, 2019*).

1) Financiamiento colectivo de deuda:

Con el fin de que los inversionistas otorguen préstamos, créditos mutuos o cualquier otro financiamiento causante de un pasivo directo o contingente a los solicitantes (*Santander, 2019*).

2) Financiamiento colectivo de capital:

Con el fin de que los inversionistas compren o adquieran títulos representativos del capital social de personas morales que actúen como solicitantes (*Santander, 2019*).

3) Financiamiento colectivo de copropiedad o regalías:

Con el fin de que los inversionistas y solicitantes celebren entre ellos asociaciones en participación o cualquier otro tipo de convenio por el cual el inversionista adquiera una parte alícuota o participación en un bien presente o futuro en los ingresos, utilidades, regalías o pérdidas que se obtengan de la realización de una o más actividades o de los proyectos de un solicitante (*Santander, 2019*).

B) Fondos de pago electrónico:

Este tipo de *Fintech* permite hacer pagos, compras y envíos de dinero de manera digital a través de cualquier medio de comunicación electrónico o digital, solo podrán presentarse por las personas morales autorizadas por la CNBV. Sus principales regulaciones son (*Santander, 2019*):

- Se pueden realizar operaciones en moneda nacional y activos virtuales (previa autorización de Banxico).



- Todos los pagos deberán gozar de liquidez inmediata (podrán disponer del dinero al momento) y no se generarán cargos a los clientes.
- Deberán llevar cuentas separadas para cada cliente y mantener actualizado el registro de sus operaciones.

Entre los principales puntos que la ley establece para regular la operación, funcionamiento y organización de las instituciones de tecnología financiera, están los siguientes:

-Requisitos de entrada:

- Solicitar autorización ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) para comenzar a operar.
- Presentar a sus accionistas y administradores el aviso de operaciones.
- Contar con capital mínimo para operar y por activos sujetos a riesgo.
- Deben constituirse legalmente como sociedades anónimas (S.A.).

-Requisitos para operar:

- Controles internos y administración de riesgos.
- Seguridad de la información y continuidad de la operación.
- Límites de operación por cada cliente.

-Para protección al consumidor:

- Divulgación de riesgos y responsabilidades.
- Confidencialidad de la información.
- Separar los recursos propios de los ingresados por sus clientes.



-De supervisión:

- Las instancias encargadas de su supervisión serán la CNBV, Banxico y la CONDUSEF.
- Deberán de cumplir con un marco de prevención de lavado de dinero.
- Se establecen sanciones, delitos, multas, suspensiones y revocaciones.
- Se deberá contar con auditores externos independientes.

De igual forma, existe la posibilidad de regular el uso de activos virtuales o Criptomonedas, cuando estas son operadas por una *Fintech* o bancos y deberán ser autorizados por el Banco de México, sin embargo los activos virtuales no son considerados una moneda de curso legal por lo cual no están respaldadas por el Gobierno Federal.

Las instituciones bancarias o *Fintech* que busquen operar los activos virtuales deberán de cumplir con lo siguiente (*Santander, 2019*):

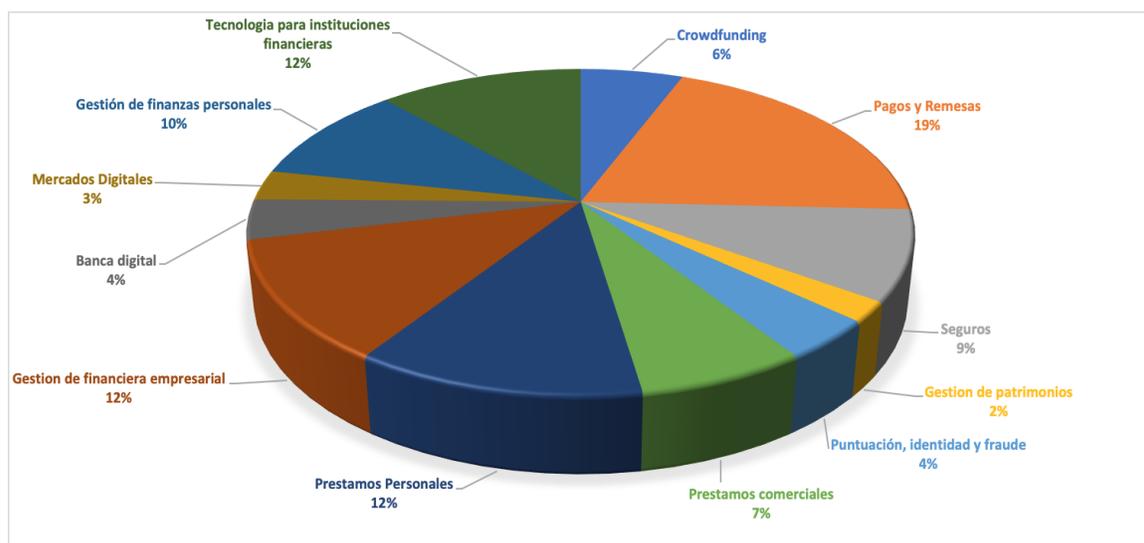
- Presentar una solicitud de autorización ante el Banco de México.
- Describir el modelo de operación de los activos virtuales que pretenda utilizar.
- Explicar los beneficios que representa operar activos virtuales.
- Describir las características de protocolos del activo virtual que pretenda operar; así como sus reglas de operación de la infraestructura tecnológica (es decir, se deben crear manuales operativos de la criptomoneda).
- Detallar las características del mercado del activo virtual.
- Abundar en las medidas que la institución pretenda adoptar para impedir que sus clientes incurran en algún riesgo derivado de operar activos virtuales (para lo cual se entregará un protocolo con la medición de los riesgos, procedimientos de control de riesgos, recursos asignados para dichos procedimientos, planes de recuperación en caso de contingencia y procedimiento de revisión).

El 25 de septiembre del 2019 la CNBV dio por finalizado el periodo de registro de instituciones de tecnología financiera, el cual finalizó con 85 solicitudes (Anexo 1). Lo que de ser aprobadas, habría mayor número de instituciones de tecnología financiera que bancos registrados ante la CNBV (Comisión Nacional Bancaria y de Valores 2019).

2.4 Tipos De *Fintech*

Por lo que se refiere a la *Ley Fintech*, solo regula al *Crowdfunding* y las instituciones de fondos de pago electrónico. Sin embargo los servicios que ofrece las *Fintech* son mayores y se tiene contemplado 13 modelos de negocio y son los siguientes (Gráfica 1):

Gráfica 1. Tipos y porcentaje de *Fintech* en México.



Fuente: Elaboración propia con datos de Finnovista, 2020

Crowdfunding: La labor de este tipo de *Fintech* será poner en contacto a inversionistas con solicitantes, ambos podrán ser personas físicas o morales, con la finalidad de obtener financiamiento para sus proyectos. Actualmente el *Crowdfunding* tiene 27 *Startups* que representa el 6% de las *Fintech* en México (Finnovista, 2020).

Pagos y Remesas: La labor de este tipo de *Fintech* es hacer de manera más rápida y efectiva el cobro de algún producto y remesas, sin algún intermediario bancario. Actualmente tiene 90 *Startups* y representa el 20% de las *Fintech* en México (Finnovista, 2020).



Seguros: Actualmente este modelo de *Fintech* es el más demandado, según por el número de búsquedas que tiene Google y su oferta es muy limitada, por lo cual es una importante oportunidad para la creación de más empresas *Fintech* en esta área. Actualmente tiene 39 *Startups* y representa el 9% de las *Fintech* en México (*Finnovista, 2020*).

Gestión de patrimonios: Este tipo de *Fintech* funciona con la finalidad de crear un plan de inversión con base a los ingresos y egresos del solicitante. Actualmente tiene 9 *Startups* y representa el 2% de las *Fintech* en México. (*Finnovista, 2020*)

Puntaje alternativo, identidad y fraude: Este tipo de *Fintech* brinda herramientas para encontrar posibles fraudes cibernéticos a todo tipo de empresas. Actualmente tiene 18 *Startups* y representa el 4% de las *Fintech* en México (*Finnovista, 2020*).

Préstamos comerciales: Este tipo de *Fintech* proporciona financiamiento a empresas. Este modelo funciona de una manera más sencilla a los utilizados por los bancos, ya que sus requisitos no son tan exigentes. Actualmente tiene 31 *Startups* y representa el 7% de las *Fintech* en México (*Finnovista, 2020*).

Préstamos Personales: Este tipo de *Fintech* proporciona préstamos personales de una manera más sencilla y de manera casi inmediata, este modelo de *Fintech* son las de mayor oferta dentro del ecosistema *Fintech*. Actualmente tiene 52 *Startups* y representa el 12% de las *Fintech* en México (*Finnovista, 2020*).

Gestión de finanzas empresariales: Este tipo de *Fintech* proporciona servicios de gestión financiera a diferentes empresas, entre los servicios se pueden encontrar la emisión de facturas o de timbrado de nómina. Actualmente tiene 52 *Startups* y representa el 12% de las *Fintech* en México (*Finnovista, 2020*).

Banca digital: Funciona de igual manera que cualquier banco tradicional. Este tipo de *Fintech* funciona exclusivamente de manera digital, es decir que cualquier movimiento, solicitud o pago son de manera digital. Actualmente tiene 19 *Startups* y representa el 4% de las *Fintech* en México (*Finnovista, 2020*).

Trading y mercado de capitales: Este tipo de *Fintech* está orientado a la venta de activos virtuales como Bitcoin⁶ o a la compra de CETES⁷. Actualmente tiene 12 *Startups* y representa el 3% de las *Fintech* en México (*Finnovista, 2020*).

Gestión de finanzas personales: Este tipo de *Fintech* funciona de tal manera que busca que el usuario entienda de qué manera pueda manejar y planificar sus finanzas, ya sea desde su forma de ahorro hasta qué tipo de tarjeta de crédito le conviene más con base en su perfil. Actualmente tiene 43 *Startups* y representa el 10% de las *Fintech* en México (*Finnovista, 2020*).

Tecnología para instituciones financieras: Como su nombre lo dice, este tipo de *Fintech* ayuda a otro tipo de instituciones o *Fintech* con la validación o administración de procesos electrónicos. Actualmente tiene 51 *Startups* y representa el 12% de las *Fintech* en México. (*Finnovista, 2020*)

A pesar de que la Ley *Fintech* solo regula *Wallets* y al *Crowdfunding*. Existen más tipos de *Fintech* de las cuales también se podrían regular, según el segmento al que pertenezcan y estos se muestran en la Figura 4.

Figura 4. Segmentos *Fintech* regulados en México.



Fuente: Santander, 2019

⁶ Bitcoin es una red consensuada que permite un nuevo sistema de pago y una moneda completamente digital.

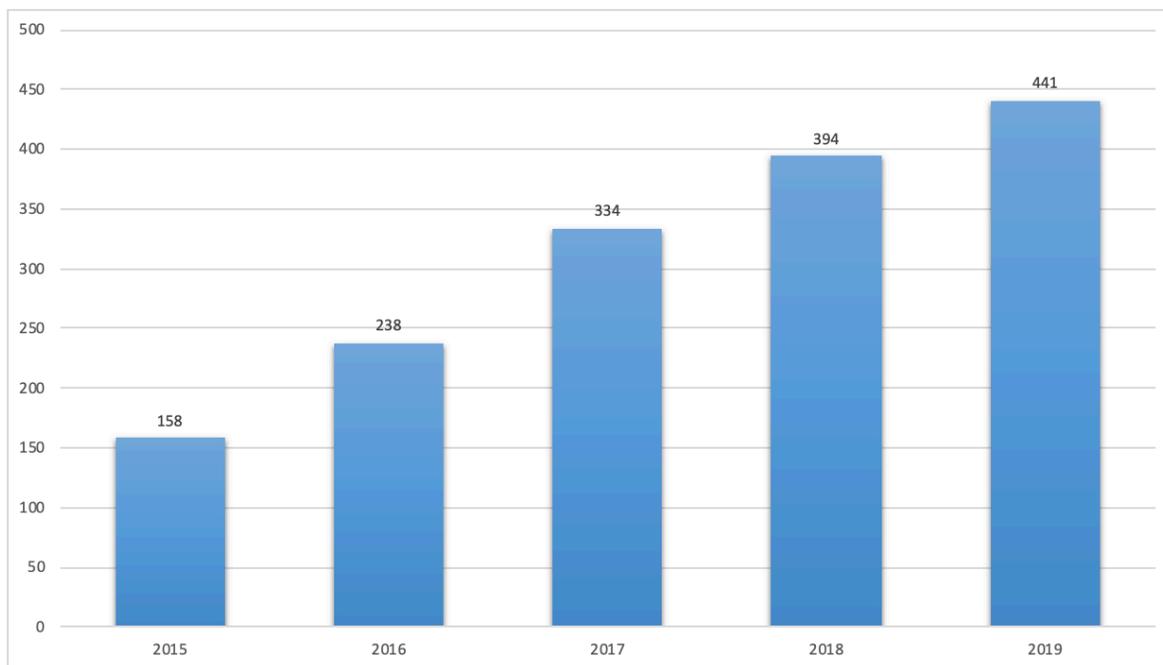
⁷ CETES títulos de deuda pública emitidos por el Banco de México

2.5 Evolución de las *Fintech* en México

Como se mencionó en el capítulo anterior, México el mayor ecosistema *Fintech* de América Latina, lo cual habla del cambio que se está dando en la sociedad mexicana hacia el uso de nuevas formas de tecnologías financieras que complementan a las ya utilizadas por diferentes bancos tradicionales y que están administradas por el Banco de México como el Sistema de Pagos Electrónicos Interbancarios (SPEI) y Cobro Digital (CoDi).

Del 2016 a la fecha, los emprendimientos *Fintech* han crecido en promedio en 23% anual, lo cual significa que pasó de 158 *Startups* a 441 en el 2020 (Gráfico 2) (Finnovista, 2020).

Gráfico 2. Crecimiento *Fintech* 2015-2019 México.



Fuente: Elaboración propia con datos de Finnovista, 2016-2020.

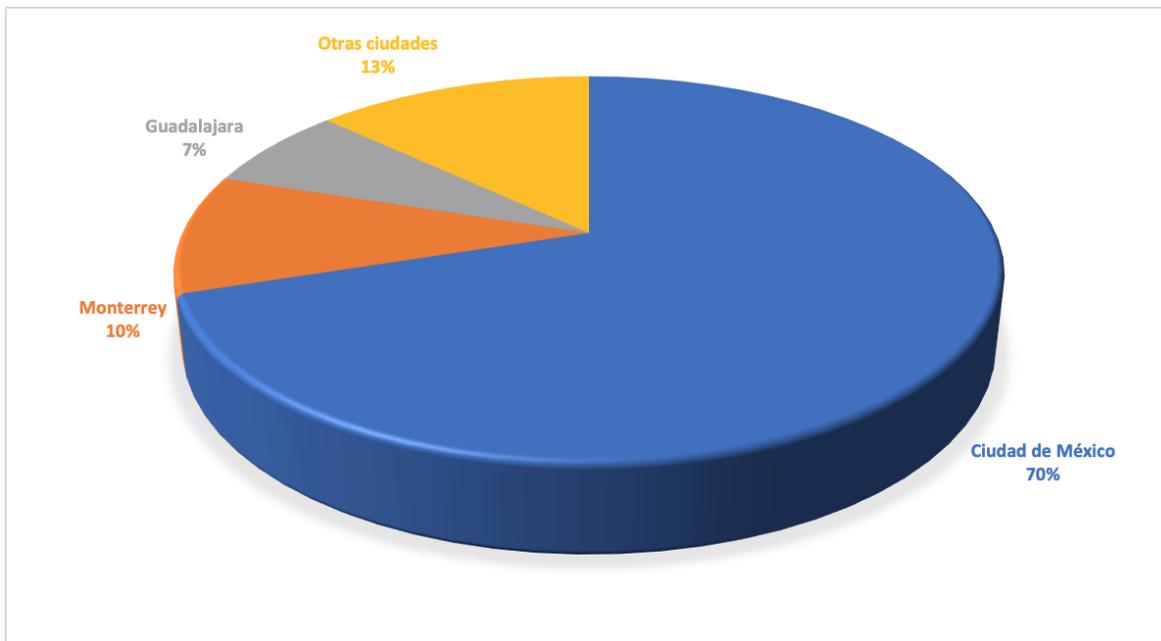
Como se puede apreciar, el crecimiento del sector *Fintech* sigue en aumento desde el año 2016, asimismo es importante recalcar que desde el último informe de *Fintech* Radar México, el 4.5% de emprendimientos dejaron de funcionar a lo que se refiere es que solo 18 empresas de este sector tuvieron que cerrar, en comparación al año 2018 en el cual el porcentaje de estos emprendimientos en los cuales tuvieron que cerrar fue del 11.3%; lo cual

no solo significa que el número de *Fintech* ha ido en aumento, sino también el número de *Fintech* que tuvieron que cerrar ha ido a la baja (*Finnovista, 2020*).

Otro dato importante es que desde la promulgación de la Ley *Fintech* en el 2018 el número de *Startups* ha aumentado y paso de 334 *Startups* a 441 en 2020, aunque la ley solo regula dos tipos de figuras, lo que podría significar que las personas se sientan más seguras y cómodas al utilizar este modelo de negocio (*Finnovista, 2019 y 2020*).

En el último informe de *Fintech Radar México*, encontramos que el 70% de las *Fintech* tienen sus operaciones principales en la Ciudad de México, seguido de Monterrey con el 11%, Guadalajara 7% y un 13% distribuido en otras ciudades del país (Figura 5) (*Finnovista, 2020*).

Gráfico 3. Distribución territorial *Fintech* en México.



Fuente: Elaboración propia con datos de Finnovista, 2020

Se estima que generan cerca de 60,000 empleos las empresas *Fintech* en el país (*Finnovista, 2020*).

La Figura 5 muestra el mapeo de las empresas *Fintech* en México al 2020:



Figura 5. Mapeo de empresas *Fintech en México*

Fuente: BID y Finnovista, 2020.



3 CROWDFUNDING

3.1 Antecedentes

El financiamiento colectivo siempre ha sido una forma de cooperación en la sociedad; por ejemplo: cuando tocaban la puerta para solicitar algún tipo de contribuciones o incluso cuando se hace alguna donación a una iglesia, asociación o proyecto. Sin embargo este tipo de prácticas solo se limita a una interacción personal y presencial. Tras la llegada de nuevas tecnologías de información, los propietarios de proyectos pueden presentar propuestas en todo el mundo y no solo limitarse a fondeos personales y presenciales (*Crowdfunding México*, 2019).

Siguiendo la línea del *Crowdfunding*, varios han sido los proyectos conocidos que se han fondeado con este modelo. Se cree que la primera campaña de *Crowdfunding* se remonta al año 1989, cuando la banda de rock española Extremoduro vendió cupones con un valor de 1000 pesetas cada una con la promesa de que al finalizar la grabación de su primer disco las personas que compraron dichos cupones obtendrán una copia de su disco. Recaudaron un total de 250, 000 pesetas.

Ante la gran fuerza que fue tomando el internet para el año de 1997 el grupo de música Marillion hizo la primera campaña de *Crowdfunding* en internet como hoy la conocemos y tenía la finalidad de juntar el dinero necesario para poder realizar una gira musical por Estados Unidos. Fue un éxito su campaña, y de esa forma pudieron financiar otros álbumes con la misma metodología de *Crowdfunding* (Preston, 2014).

Sin embargo, no fue hasta el 2006 cuando Jeff Howe en su artículo *The Rise of Crowdsourcing* asocia el término *Crowdsourcing* a una convocatoria abierta a un grupo indeterminado de personas con el objetivo de obtener ideas, recursos financieros, contenidos o soluciones provenientes de personas a cambio de recompensas mediante el uso de internet



ejemplo de ello son las plataformas *UBER*⁸, *AIRBNB*⁹ o *Kickstarter*¹⁰. En este sentido se puede decir que *Crowdfunding* es un derivado del término *Crowdsourcing* (Howe, 2006).

3.2 Modelo del *Crowdfunding*

Siguiendo la línea de los antecedentes del *Crowdfunding*, se puede decir que cualquier persona con un proyecto podrá lanzar una convocatoria abierta mediante una plataforma de internet, a un número de usuarios para obtener financiamiento de un proyecto. En este sentido cualquier persona con acceso a internet podría ser parte de uno o varios proyectos; ya sea a través de donaciones, préstamos o aportación a capital, lo que significa que el *Crowdfunding* es también una alternativa de financiamiento para las PyME¹¹.

Cabe señalar que en el modelo de *Crowdfunding* existe el *Crowdfunding* financiero y no financiero (Tabla 1), que su vez están divididos en subtipos, por lo cual el *Crowdfunding* es una importante herramienta no solo para el desarrollo de proyectos, sino para cualquier persona física o moral con acceso a internet que busque una nueva opción de inversión (Figura 6).

⁸ *UBER*: Empresa estadounidense que proporciona a sus clientes a nivel internacional vehículos de transporte con conductor, a través de su software de aplicación móvil.

⁹ *AIRBNB*: Empresa que ofrece una plataforma de software dedicada a la oferta de alojamientos a particulares y turísticos.

¹⁰ *Kickstarter*: Primera plataforma *Crowdfunding* en el mundo.

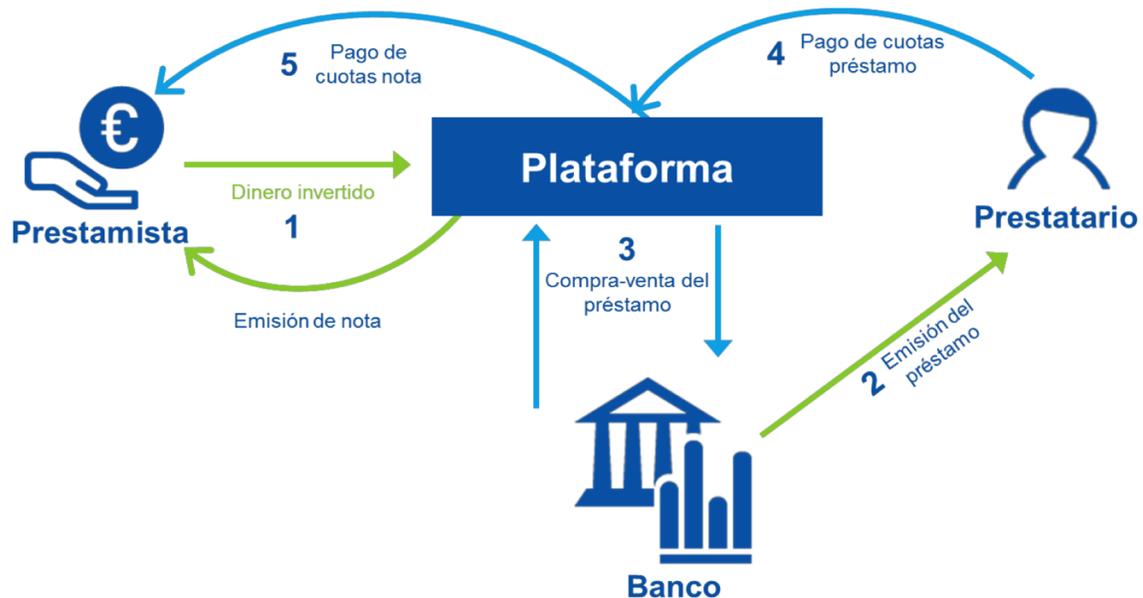
¹¹ PyME: Pequeñas y Medianas Empresas.

Tabla 1. Tipos de *Crowdfunding*.

Crowdfunding financiero	Capital	Inversionistas aportan capital a organizaciones y negocios a cambio de un porcentaje de acciones o participaciones.
	Deuda / Préstamo	Prestamistas otorgan dinero a solicitantes a cambio de una tasa de interés y la devolución del monto prestado, sin intermediarios financieros.
	Inmobiliario	Inversionistas aportan en proyectos inmobiliarios a través de fideicomisos de bienes raíces y obtienen retornos a su inversión de un instrumento de capital.
	Regalías	Inversionistas obtienen un porcentaje de las ganancias que deriven de una licencia o cuota de uso de los activos que financien.
Crowdfunding no financiero	Recompensa	Individuos fondean proyectos creativos a cambio de recompensa en especie (productos o servicio).
	Donación	Donadores apoyan organizaciones no lucrativas sin esperar recibir beneficios tangibles, existe una motivación social o personal.

Fuente: Elaboración propia con datos de Crowdfunding México, 2019.

Figura 6. Modelo de negocio *Crowdfunding* financiero.



Fuente: BBVA RESEARCH, 2014.

Continuando con la línea del modelo de *Crowdfunding*, este, está conformado por seis piezas fundamentales (Tabla 2):

Tabla 2. Conformación del ecosistema *Crowdfunding*.

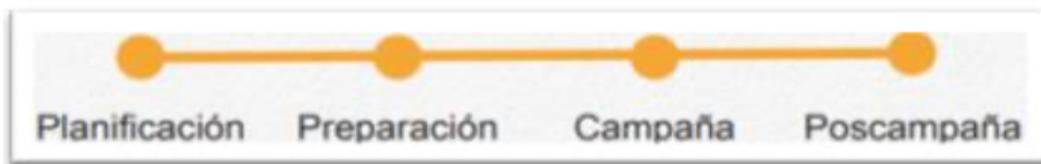
C o n f o r m a c i ó n d e l E c o s i s t e m a d e C r o w d f u n d i n g	Emprendedores	Se trata de particulares con necesidades de financiación que encuentran difícil el acceso a préstamos bancarios o pequeños emprendedores que requieren una inyección de capital para desarrollar una idea o proyecto empresarial
	Prestamistas o inversores	Se trata de personas físicas o morales que buscan alternativas de inversión al mercado financiero tradicional.
	Cosa a intercambiar	Regalías o parte de acciones del proyecto.
	Precio de transacción	Para que el intercambio se produzca hace falta un precio de transacción donde en la mayoría de casos esta transacción sería imposible de realizar dentro del mercado financiero tradicional, al ser imposible acordar un precio satisfactorio para ambas partes.
	Plataforma tecnológica del crowdfunding	Facilita que las otras cuatro piezas empiecen a funcionar
	Reglas de funcionamiento de este ecosistema.	Ley <i>FINTECH</i>

Fuente: Elaboración propia con datos de BBVA Research, 2014.

“El uso inteligente de cada modelo debe ser acorde con la etapa en la que se encuentre la iniciativa de negocio. Existen métodos para hacer la selección correcta (BBVA Research, 2014).”

Para todo modelo de *Crowdfunding* se establece 4 fases obligatorias (Figura 7):

Figura 7. Fases para elaborar una campaña de *Crowdfunding*.



Fuente: Pérez, 2018

Fase de Planificación: Cuando se decide que un proyecto requiere realizar una campaña de *Crowdfunding*, se deberá pensar cuál será la mejor forma de presentarlo para que el público



se sienta atraído a participar en la financiación de dicho proyecto. En esta fase surge como una herramienta para que el emprendedor evalúe si es posible adaptar su proyecto al *Crowdfunding*. La fase de planificación incluye las tareas de estudiar la viabilidad de la campaña, decidir la plataforma y diseñar la campaña de *Crowdfunding* (Pérez, 2018).

Fase de preparación: En esta fase es importante consolidar a los miembros principales del proyecto y plataforma de *Crowdfunding* que fungirá como intermediario con la finalidad de tener su apoyo desde el inicio de la campaña. Además, se debe preparar algún evento de presentación de la campaña, ya sea realizando videos del proyecto y publicar en redes el proyecto y preparar posibles personas a la cual le podría interesar el proyectos (Pérez, 2018).

Fase de campaña: Esta fase es fundamental para garantizar el éxito de la campaña de *Crowdfunding*. El líder del proyecto y la plataforma de *Crowdfunding* deberán de tener un nivel alto de difusión y seguimiento para poder lograr el número necesario de inversionistas para sacar adelante el proyecto (Pérez, 2018).

Fase de poscampaña: Una vez finalizada la campaña, hay que tener en cuenta que habrá que continuar cuidando debidamente de la comunidad creada como un activo de gran valor generado. También se deberá mantener una comunicación cercana con ellos, donde se les informará a los inversionistas sobre algún inconveniente relacionado a su inversión y de esta forma dar seguridad que su inversión está funcionando en el proyecto de su elección (Pérez, 2018).

3.2.1 Desarrollo tecnológico

El desarrollo tecnológico es la base fundamental para cualquier *Fintech* y para el *Crowdfunding*, el cual es básico para el desarrollo de nuevas campañas. En este sentido las redes sociales han fungido una parte importante para el *Crowdfunding* (Figura 8). ¿Pero cómo es posible que las redes sociales contribuyan al éxito de una campaña? La respuesta se debe a que las diferentes plataformas dedicadas al *Crowdfunding* publican videos cortos donde las personas exponen las ventajas de apoyar su proyecto y una breve exposición de

las ventajas financieras que obtendrían si los apoyan, eso solo si el modelo de *Crowdfunding* lo amerita.

Figura 8. Uso de redes sociales para la difusión de campañas de *Crowdfunding*.



Fuente: Cinnabon Mx, 2020

El uso de redes sociales es complementado por los servicios de pago electrónico administrados por Banco de México, donde aseguran el funcionamiento del modelo en cualquier día de año y a cualquier hora, siempre y cuando exista una conexión a internet.

3.2.2 Financiamiento de proyectos

"Cualquier persona física o moral puede ser un solicitante, pero es importante revisar cada plataforma dependiendo de la necesidad del solicitante (Crowdfunding México, 2019)."

Siguiendo con la línea del modelo de *Crowdfunding*, para *Crowdfunding* México los solicitantes que busquen recaudar contribuciones monetarias para poder fondear un proyecto o negocios se dividen en los siguientes tipos (Tabla 3):

Tabla 3. Tipos solicitantes.

S o l i c i t a n t e s	Emprendedores	Son aquellas personas que buscan financiamiento para el arranque y etapa inicial de su idea de negocio.
	Desarrollo inmobiliario	Son empresas que buscan financiamiento para la construcción, remodelación o mejora de modelos inmobiliarios comerciales y de otros tipos.
	Solicitante de crédito	Cualquier persona en busca de préstamos para las actividades de su negocio, pago de deudas, invertir en su hogar, cuidado de su salud, educación y para eventos familiares.
	Beneficiario	Proyectos, empresas, asociaciones o personas sin fines de lucro que solicitan donaciones para financiar proyectos con fines altruistas.
	Creador	Cualquier persona, empresa o asociación que quiere realizar un proyecto inspirador y de carácter innovador, que busca apoyo financiero y que está dispuesto a recompensar a sus fondeadores.
	Microempresario	Son personas que buscan financiamiento para la expansión de su negocio.

Fuente: Elaboración propia con datos de Crowdfunding México, 2019

3.2.3 Acceso a inversiones

“Los inversionistas o fondeadores son los donantes que proveen capital a una campaña de Crowdfunding a través de una Plataforma de Financiamiento Colectivo. (Crowdfunding México, 2020)”

Financiar proyectos con pequeñas aportaciones, es una de las características del *Crowdfunding*, lo que hace que los inversionistas puedan diversificar sus inversiones en diferentes proyectos y diferentes plataformas (*Crowdfunding* México, 2020).

Retomando los tipos de *Crowdfunding*, las personas que decidan invertir en *Crowdfunding* reciben beneficios tanto económicos y no económicos. En el caso de no tener

beneficios económicos, las gratificaciones podrían ser de obtener a buen precio un producto o servicio (*Crowdfunding México*, 2020).

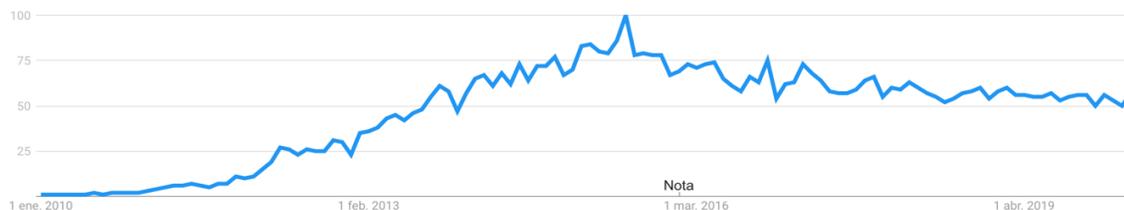
En el caso de invertir en plataformas de *Crowdfunding* financiero, los inversionistas obtendrán un pago de intereses por prestar su dinero, cabe mencionar que como toda inversión, es necesario saber que a mayor inversión se obtendrá un mayor beneficio. Así mismo invertir en plataformas de *Crowdfunding*, ayuda a que personas cumplan con sus proyectos y los inversionistas podrán obtener rendimientos superiores a los ofrecidos por instituciones tradicionales (*Crowdfunding México*, 2020).

3.4 Crecimiento del *Crowdfunding* global

Desde que la primera plataforma de *Crowdfunding* iniciara su operación en el año 2009, dio origen a nuevas plataformas de distintas formas de *Crowdfunding*. Desde entonces el incremento de las mismas ha sido importante y además se ha extendido por todo el mundo.

Para entender mejor el crecimiento del *Crowdfunding* se analizará las búsquedas realizadas en *Google*, donde se puede visualizar que la palabra *Crowdfunding* ha ido en aumento en desde el 2010 teniendo el pico de la gráfica en julio del 2015 y después se encuentra una ligera baja hacia el segundo trimestre del 2020 (Gráfico 4).

Gráfico 4. Evolución del interés del término *Crowdfunding* mundial en el buscador *Google*.



Datos al 27 de abril del 2020

Fuente: *Google Trends*, 2020.

De igual forma encontramos que el interés geográfico en el buscador de google determina que la región donde se centra el mayor número de búsquedas del término *Crowdfunding* es Europa, en donde encontramos los 5 primeros lugares de búsquedas. (figura 9)

Figura 9. Interés geográfico del término *Crowdfunding* en todo el mundo en buscador Google

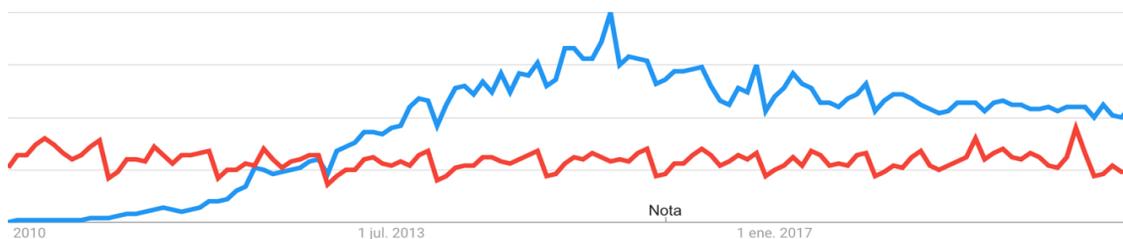


Datos al 27 de abril del 2020

Fuente: *Google Trends*¹², 2020.

Ahora, haciendo el mismo ejercicio pero comparando *Crowdfunding* <<Azul>> con financiamiento <<Rojo>>, se encontró que en el mismo lapso, el término *Crowdfunding* ha tenido mayor crecimiento sobre el término financiamiento en las búsquedas de Google (Gráfico 4).

Gráfico 4. Diferencia de búsqueda entre términos *Crowdfunding* y Financiamiento.



Nota: *Crowdfunding* <<Azul>>, Financiamiento <<Rojo>>

Datos al 27 de abril del 2020

Fuente: *Google Trends*, 2020.

Como se muestra en los gráficos, se puede notar que el crecimiento del *Crowdfunding* desde hace 10 años es notorio, pero, ¿cuáles han sido los motivos de esta nueva forma de financiamiento? La respuesta se centra en 7 principios clave:

¹² Estas cifras no muestran volúmenes de búsqueda absolutos, el número 100 indica el máximo de búsquedas para la región.



Necesidad de financiamiento: La necesidad de conseguir un financiamiento se vuelve complicado cuando no se tiene las garantías necesarias. Esto ha provocado la búsqueda de modelos alternativos para recaudar fondos, cuando se trata de proyectos que están en sus fases iniciales.

Desarrollo tecnológico: La tecnología esta permitiendo que el vínculo entre el inversionista y el emprendedor se estreche de una forma mucho más rápida y fiable.

Búsqueda de mayor rentabilidad: Los inversionistas, ante la posibilidad del descenso de las tasas de interés han comenzado a buscar mayores rentabilidades.

Menor costo de transacción: La relación entre las personas es diferente a la existente entre las personas y bancos tradicionales. Por lo que es mas sencillo, la obtención de capital sin la necesidad de intermediarios financieros tradicionales, lo que se reducen los costos en la obtención de dicho financiamiento.

El valor de una comunidad: El inversionista, al ser parte del proyecto, pasa a jugar un papel importante dentro del mismo, ya que además tiene el interés de darlo a conocer y difundirlo. Es por eso que gracias al valor de la comunidad el proyecto irá aumentando poco a poco.

Aumento de ingresos: Cuando los proyectos financiados *Crowdfunding* superan la ronda de inversión. Hacen que nuevas campañas tengan mayor probabilidad de éxito.

Acceso a otras inversiones: Con la probabilidad del éxito del proyecto en primeras rondas, podrían obtener en un futuro a inversiones institucionales.

En conclusión el *Crowdfunding*, no solo es una nueva opción de inversión o financiamiento, aunque, de inicio así sea. El *Crowdfunding* también contribuye a la difusión de nuevos modelos de negocio con la posibilidad obtener mejores inversiones como créditos bancarios o inversiones en el mercado de valores que podrán contribuir a su crecimiento.



3.5 Principales plataformas de *Crowdfunding*

A lo largo de esta investigación se ha mencionado el uso de plataformas de *Crowdfunding* para poder realizar cualquier proyecto de fondeo colectivo. Entre las plataformas más reconocidas son las siguientes:

Kickstarter:

“La misión de Kickstarter es ayudar a dar vida a proyectos creativos”
(Kickstarter, 2020)

Kickstarter es una plataforma de financiamiento para proyectos creativos de todo tipo: desde películas, juegos y música hasta arte, diseño y tecnología. Es la primera plataforma conocida que emplea el modelo de *Crowdfunding* y se fundó el 28 de abril 2009. Algunos de sus proyectos ganaron han premios Grammy y Oscar.

Kickstarter ha recaudado la cantidad de \$4,889,894,018 dólares en donde ha tenido 180, 718 proyectos financiados con éxito, tienen un total de 17,674,471 patrocinadores en total, de los cuales 5,856,695 han sido patrocinadores que han financiado diferentes proyectos dentro de la plataforma. Dentro de sus números negativos se encuentra la cifra de 299,285 proyectos que no pudieron financiarse con éxito. En total han publicado 482,521 proyectos.

gofundme:

Es una plataforma de *Crowdfunding* estadounidense que se lanza el 10 de mayo del 2010 con fines de lucro que permite a las personas recaudar dinero para eventos que van desde, eventos de vida como celebraciones y graduaciones hasta circunstancias desafiantes como accidentes y enfermedades. Tienen más de 70 millones de patrocinadores y han recaudado más de \$5,000,000,000 de dólares (gofundme, 2020).



Indiegogo:

Es un sitio web de micromecenazgo para proyectos creativos. Fundado en 2008 en San Francisco. La plataforma permite donar dinero a proyectos, empresas y organizaciones sin ánimo de lucro por un tiempo limitado, han publicado más de 800,000 ideas en 235 países. En total cuenta con 9,000,000 de inversionistas.

Hablando de plataformas mexicanas, encontramos que México cuenta con la plataforma más grande de América Latina, esto, ratifica a México como el país con el ecosistema *Fintech* más grande de América Latina (*Indiegogo, 2020*).

Play Business:

Es la plataforma digital de inversiones colectivas más grande de México y América Latina, conecta a empresas con inversionistas y su meta es hacer que las inversiones con rendimientos altos sean accesibles para la mayoría de las personas, por esta razón se crea rondas de inversión donde es posible invertir desde \$5,000 pesos. Tiene 21,788 inversionistas, fondeado a 121 empresas y recaudado más de \$346,000,000 de pesos.

100 Ladrillos:

Es una plataforma digital, en la que se puede invertir (comprar y vender) en participaciones inmobiliarias 100 % en línea (*100 Ladrillos, 2020*)

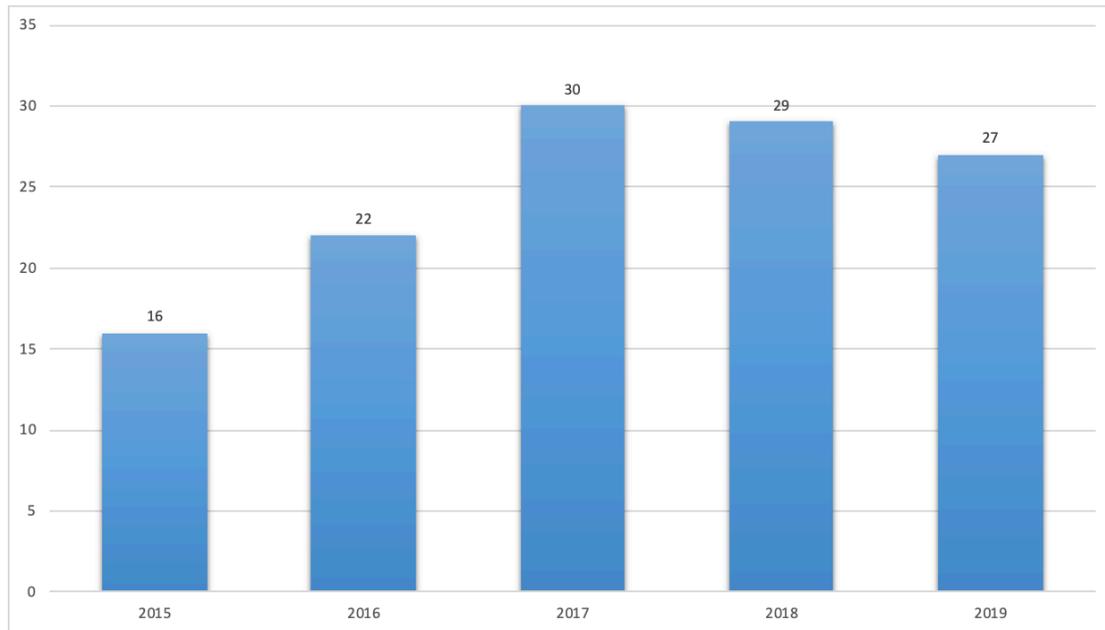
4 PANORAMA DEL *CROWDFUNDING* EN MÉXICO

4.1 Crecimiento del *Crowdfunding*

Aunque en los últimos años ha venido en descenso el número de *Startups* de *Crowdfunding* en el país (Gráfico 5) no significa que no sea una alternativa de financiamiento en México.

En el reporte 2020 de *Fintech Radar México*, posiciona a el *Crowdfunding* con el 6% del ecosistema *Fintech* del país, con 27 *Startups* disponibles en sus diferentes modalidades de *Crowdfunding*.

Gráfico 5: Crecimiento del *Crowdfunding*

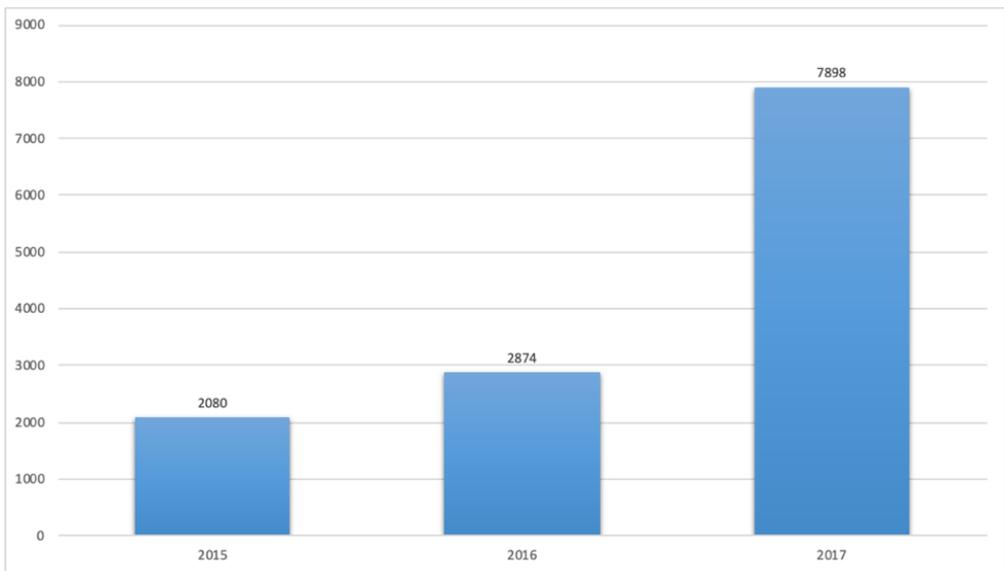


FUENTE: Elaboración propia con datos de Finnovista, 2016-2020.

Continuando con esta línea, en los últimos años, empresas han optado por este modelo de financiamiento como una alternativa para financiar sus proyectos.

Según el noveno reporte nacional de inclusión financiera, en el 2017, 7,898 empresas consiguieron financiamiento bajo la modalidad de *Crowdfunding* financiero lo que significó un crecimiento de 280% en comparación al año 2015. (Gráfico 6)

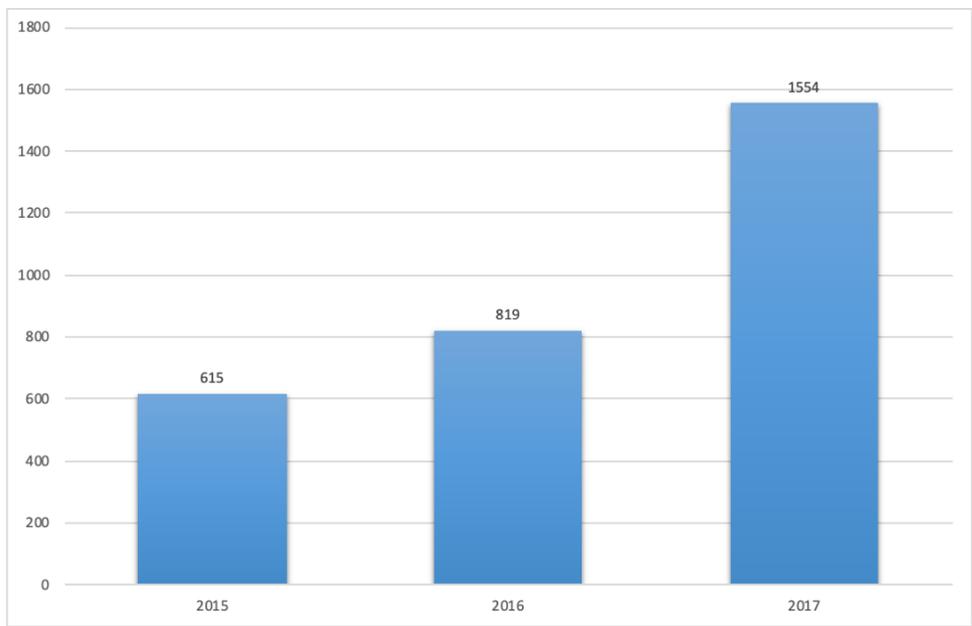
Gráfico 6: Empresas con financiamiento: modalidad de deuda y capital.



FUENTE: Elaboración propia con datos de Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 2019

En el caso del *Crowdfunding* no financiero, 1,554 solicitantes obtuvieron recursos para financiar sus proyectos, lo cual significó un aumento de 153% (Gráfico 7)

Gráfico 7: Empresas con financiamiento: modalidad de recompensas y donaciones



FUENTE: Elaboración propia con datos de Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 2019



En conclusión, el *Crowdfunding* mexicano ha disminuido en término de plataformas dedicadas al financiamiento en los últimos años, sin embargo, el número de empresas o solicitantes que han optado por esta forma de financiamiento ha aumentado los últimos años. Por último las plataformas registradas ante la Asociación de Plataformas de Fondeo Colectivo (AFICO) para el año 2020, se ha financiado más de 1,176 millones de pesos en el modelo de *Crowdfunding* financiero.

4.2 Regulación

Como se mencionó en el capítulo dos, el *Crowdfunding* está regulado por la ley de instituciones de tecnología financiera o mejor conocida como Ley *Fintech*. Siguiendo esta línea, hay que recordar que las plataformas de *Crowdfunding* deben de estar autorizadas con las disposiciones emitidas por la CNBV, así mismo en el capítulo uno de la ley, habla sobre la operación de manera habitual y profesional de cualquier medio de comunicación electrónica o digital de las plataformas *Crowdfunding* en el país. Entre las disposiciones principales de la ley, marca dos figuras importantes; la primera figura son los inversionistas, estos son personas físicas o morales que aportaran recursos a los solicitantes que, en este caso, son las personas físicas y morales que requieren recursos a través de una institución de financiamiento colectivo.

Recapitulando, solo son tres tipos de *Crowdfunding* regulado por la Ley *Fintech*, las cuales son: Financiamiento colectivo de deuda, Financiamiento colectivo de capital y Financiamiento colectivo de copropiedad o regalías. Cuando se realicen actos jurídicos en la operación de cualquiera de los tres tipos de *Crowdfunding* antes mencionados se consideran como actos de comercio.

Así mismo las plataformas de *Crowdfunding* deberán de cumplir las siguientes obligaciones:



- Dar a conocer a los inversionistas, de forma clara, a través de los medios que la plataforma operen, los criterios de selección de los solicitantes y del proyecto que es objeto del financiamiento.
- Informar de manera sencilla a los posibles inversionistas sobre el riesgo de los solicitantes y los proyectos, incluyendo indicadores generales sobre su comportamiento de pago y desempeño. Al respecto la CNBV determinará los elementos mínimos sobre las metodologías de riesgo.
- Obtener de los inversionistas una constancia electrónica de que conocen los riesgos a que está sujeta su inversión en la institución.
- Tener, una vez que se haya efectuado alguna operación, a disposición de los inversionistas que estén participando en ella, la información acerca del comportamiento de pago del solicitante, de su desempeño, o cualquier otra que sea relevante para ellos.
- Proporcionar a los clientes los medios necesarios para lograr la formalización de las operaciones.
- Ser usuarios de al menos una sociedad de información crediticia¹³, debiendo proporcionar periódicamente la información de los solicitantes de financiamiento.
- Entregar los recursos de los inversionistas a los solicitantes que hayan seleccionado los propios inversionistas y, previo a dicha entrega, permitir al inversionista retirar sus recursos destinados a la inversión de que se trate, sin restricción o cargo alguno.
- Establecer esquemas para compartir con los inversionistas los riesgos de las operaciones de financiamiento colectivo de deuda.
- Contar con los mecanismos necesarios para segregar cada tipo de operación

Las instituciones de financiamiento colectivo, además de las actividades que le son propias, podrán llevar a cabo únicamente las siguientes:

- Recibir y publicar las solicitudes de operaciones de financiamiento colectivo de los solicitantes y sus proyectos a través del medio que utilice para su operación.

¹³ Sociedad de Información Crediticia: Brinda información relativa al historial crediticio de personas físicas y morales.



Crowdfunding: Una alternativa de financiamiento en México

- Facilitar que los potenciales inversionistas conozcan las características de las solicitudes de operaciones de financiamiento colectivo y sus proyectos a través del medio que utilice para su operación.
- Habilitar canales de comunicación mediante los cuales los inversionistas y solicitantes puedan relacionarse a través del medio que utilice para su operación.
- Obtener préstamos y créditos de cualquier persona, nacional o extranjera, destinados al cumplimiento de su objeto social, salvo ciertas restricciones.
- Emitir valores por cuenta propia.
- Adquirir o arrendar los bienes muebles e inmuebles.
- Constituir depósitos en entidades financieras autorizadas para ello.
- Constituir los fideicomisos.
- Realizar inversiones permanentes en otras sociedades, siempre y cuando les presten servicios auxiliares, complementarios o de tipo inmobiliario.
- Realizar la cobranza extrajudicial o judicial de los créditos otorgados a los solicitantes por cuenta de los inversionistas, así como renegociar los términos y condiciones de dichos créditos.
- De forma general, los actos necesarios para la consecución de su objeto social.

Así mismo existen disposiciones generales emitidas por las CNBV para la operación de plataformas de *Crowdfunding*. En el título tercero, capítulo tres de dichas disposiciones, hablan de los límites de recursos que las instituciones de financiamiento colectivo podrán mantener a nombre de sus clientes. Entre las principales disposiciones menciona que cuando se trata de un financiamiento colectivo de deuda de préstamos empresariales entre personas, no podrán exceder el límite en moneda nacional de 50,000 UDI's. En cuanto al financiamiento de deuda de Préstamos Empresariales entre Personas, de Deuda para el Desarrollo Inmobiliario, de Capital y de Copropiedad o Regalías, el límite será el equivalente en moneda nacional de 1'670,000 UDI's (*Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 2018*).

Así mismo, en ningún caso las plataformas de *Crowdfunding* podrán publicar solicitudes de financiamiento cuando un mismo solicitante obtenga recursos a través de las plataformas de *Crowdfunding* que excedan el equivalente en moneda nacional de 7'370,000 UDI's (*Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 2018*).

En el caso de los inversionistas, las plataformas de *Crowdfunding* deberán establecer controles que impidan que un mismo inversionista realice inversiones que superen los porcentajes que establece la siguiente tabla (Tabla 4):

Tabla 4. Control de inversionistas.

$\frac{NCI}{\Sigma IE + \Sigma CI + \Sigma NCI} \times 100 \leq$	Tipo de Operación de Financiamiento Colectivo de	Inversionista persona física	Inversionista persona moral
	Deuda de Préstamos Personales entre Personas	7.5 %	20 %
	Deuda de Préstamos Empresariales entre Personas o para el Desarrollo Inmobiliario	15 %	20 %
	Capital, Copropiedad o Regalías	15 %	20 %

FUENTE: Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 2018.

Donde:

NCI = Compromisos de Inversión que se pretenden realizar en una misma solicitud de financiamiento.

IE= Inversiones efectivas realizadas por el Inversionista previamente a través de la institución de financiamiento colectivo.

CI = Compromisos de inversión previamente realizados en otras solicitudes de financiamiento por el Inversionista a través de la institución de financiamiento colectivo.

En conclusión, la regulación mexicana hacia las plataformas de *Crowdfunding* aún tiene ciertas deficiencias como son; el tiempo de respuesta de resoluciones por parte de la CNVB lo cual tiene un plazo de hasta 90 días, que los solicitantes no pueden pedir un fondeo mayor a 7'370,000 UDI's en su vida y al día de hoy, no han sido publicada en el diario oficial de la federación la lista de las plataformas autorizadas por la CNVB. Sin embargo, en términos generales la regulación para operar es, en cierta parte estricta pero necesaria, en la cual, las plataformas necesitarán una mayor inversión para poder operar conforme al marco regulatorio. Esto permitirá ser más atractiva para los inversionistas, ya que al tener las reglas claras y ser supervisadas por una entidad regulatoria, genera seguridad y por ende una alternativa de financiamiento en México.



4.3 Panorama del *Crowdfunding*

“El Banco Interamericano de Desarrollo en el 2014, detectó esta cosa que se llama Crowdfunding, era un sistema que estaba ayudando a las economías de varios países, y dijo, bueno, esto es tan bueno que me lo voy a llevar a América Latina. Entre esos países de América Latina, México, pero por cada peso que el BID invierta en México para desarrollar el Crowdfunding, necesito que alguien en México invierta otro peso y ese alguien adicional que invirtió otro peso fue el INADEM, con estrategia de presidencia de la República, Nacional Financiera y la Comisión Nacional bancaria y de valores entonces ellos en conjunto desarrollaron una iniciativa que se llama Crowdfunding México (Mejía, 2020)”

El *Crowdfunding* se ha posicionado como una alternativa de financiamiento en México, al cubrir la oferta de capital y demanda de financiamiento que los modelos tradicionales no pueden cubrir por diversas circunstancias, como los requisitos para poder otorgar financiamiento, lo que gradualmente significa que un mayor número de personas tengan acceso a este tipo de modelo de financiamiento (*Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 2019*).

Para el año 2025, NAFIN¹⁴ estima que la penetración de internet será de un 80% en la población mexicana entre los 18 y 65 años, lo que significa que el crecimiento, no solo del *Crowdfunding*, si no de todo el ecosistema *Fintech* será abundante en los siguientes años (NAFIN, 2017).

Con la apertura de la Asociación de Plataformas de Fondeo Colectivo (**AFICO**) se pretende promover el modelo y defender los intereses, estableciendo códigos de prácticas que sean adoptados por todas las plataformas y profesionales del *Crowdfunding* en el país. Así mismo la AFICO fue un importante precursor para la promulgación de la Ley *Fintech* en México, ante la llegada del *Crowdfunding* al país por parte del BID.

En los próximos años se espera que el *Crowdfunding* tenga un auge mayor. Gracias a la disrupción de los sistemas financieros tradicionales, se contempla que el *Crowdfunding*

¹⁴ NAFIN: Nacional Financiera



sea utilizado por la iniciativa privada y diferentes niveles de gobierno lo podrían adaptar a sus necesidades. Miguel Ángel Mejía, presidente de AFICO menciona que; existe un acercamiento entre El Fondo Nacional de Fomento al Turismo (**FONATUR**) y las plataformas de financiamiento colectivo, con esto, se podría dar aún más un crecimiento exponencial para el *Crowdfunding* en el país. Por otra parte Joan Segura, director general de *Play Business*, cree que es una apuesta para las plataformas, para los inversionistas, para los solicitantes y para los órganos regulatorios, ya que aún es incierto el futuro de este nuevo modelo de inversión en el país.

Al cierre de esta investigación, aún no se ha publicado la lista oficial de las plataformas con licencia para operar emitida por la CNBV y, aunque existen 25 plataformas operando bajo el amparo del artículo octavo de la Ley *Fintech*, aún no es posible determinar un panorama totalmente favorable para el *Crowdfunding* en México dada las circunstancias antes mencionadas, sin embargo las plataformas que optaron por el modelo de *Crowdfunding* no financiero, pueden operar sin problema alguno, ya que la Ley *Fintech* no las contempla dentro de su marco regulatorio.



5 Caso Práctico

Metodología

El presente trabajo de investigación será cualitativo y su alcance será descriptivo debido a las condiciones actuales del panorama del *Crowdfunding* en México.

Como instrumento de investigación se utilizarán dos entrevistas, y con eso se pretende obtener, información de manera directa por parte de los entrevistados.

En relación al perfil de las personas entrevistadas; se escogió a dos personas pertenecientes al ecosistema del *Crowdfunding* en el país, ya que por su cercanía diaria en el desarrollo del mismo en México, permitirá conocer de manera objetiva y actual, el panorama del *Crowdfunding* y la importancia de contar con una ley que regule el *Crowdfunding* en México.

La primera entrevista será a Miguel Ángel Mejía, presidente de la Asociación de Plataformas de Fondeo Colectivo. Debido a su posición como presidente de la AFICO, conoce de manera amplia la actualidad de las *Fintech* en el país, de todo los modelos del *Crowdfunding* en México, de cuantas plataformas solicitaron su registro para poder operar y es el principal contacto entre los órganos reguladores y plataformas de *Crowdfunding* mexicanas.

La segunda entrevista será a Joan Segura, director general de *Play Business*. Actualmente *Play Business* es la plataforma de *Crowdfunding* más grande del país y de América Latina. La tasa de éxito de sus campañas es del 80 al 90% y a desarrollado campañas de financiamiento a empresas como: La Cervecería de Barrio y Potzollcalli como las más destacadas.

Con base a lo anterior, fue que se escogieron a los entrevistados, y con esto se busca obtener diferentes opiniones sobre el panorama del *Crowdfunding* en México.

Cuadro metodológico

Variable	Dimensiones	Indicadores	Instrumentos
Ley Fintech	Impacto de la Ley <i>Fintech</i>	Crecimiento de las plataformas	Entrevista: 1 Pregunta: 6 Entrevista: 2 Pregunta: 5
	Limitantes de la Ley <i>Fintech</i> hacia el <i>Crowdfunding</i>	Limitantes de la Ley <i>Fintech</i> hacia el <i>Crowdfunding</i>	Entrevista: 1 Pregunta: 9 Entrevista: 2 Pregunta: 9
		Propuesta de mejora de la Ley <i>Fintech</i> hacia el <i>Crowdfunding</i>	Entrevista: 1 Pregunta: 10 Entrevista: 2 Pregunta: 9
	Modelo de <i>Crowdfunding</i>	Aspectos interesantes del <i>Crowdfunding</i>	Entrevista: 1 Pregunta: 1 Entrevista: 2 Pregunta: 1
	Ventajas y desventajas	Ventajas y desventajas del <i>Crowdfunding</i>	Entrevista: 1 Pregunta: 1 y 2

<i>Crowdfundin g</i>	Asociación de plataformas de fondeo colectivo	Inicio de la asociación	Entrevista:1 Pregunta: 3
		Características de las plataformas	Entrevista:1 Pregunta: 4
		Plataformas con mayor número de campañas	Entrevista:1 Pregunta: 8
	Plataforma de <i>Crowdfunding</i> en México	Modelo de negocio	Entrevista:2 Pregunta: 3
		Características de los proyectos	Entrevista:2 Pregunta: 4
		Tasa de éxito y rechazo de campañas	Entrevista:1 Pregunta: 6 Entrevista:2 Pregunta: 8
		Propuesta para mitigar tasa de rechazo de campañas	Entrevista:2 Pregunta: 7
		Mitigar el riesgo en el uso de plataformas	Entrevista:2 Pregunta: 8
	Posicionamiento del <i>Crowdfunding</i>	Panorama del <i>Crowdfunding</i> en México	Entrevista:1 Pregunta: 11 Entrevista:2 Pregunta: 10
		<i>Crowdfunding</i> como alternativa de financiamiento en México	Entrevista:1 Pregunta: 12 Entrevista:2 Pregunta: 11

Cuadro comparativo

Indicadores	Miguel Ángel Mejía (AFICO)	Joan Segura (<i>Play Business</i>)	Observaciones
Crecimiento de las plataformas	-Se han profesionalizado las plataformas, con todas las cosas que la autoridad solicita.	-Todavía no, pero son muy positivos de qué va a ayudar muchísimo.	-Considero que aún no hay manera de poder determinar el si existe o no un crecimiento. Por lo cual se espera que en futuras investigaciones se termine de una manera más tangible la existencia de un crecimiento.
Limitantes de la Ley <i>Fintech</i> hacia el <i>Crowdfunding</i>	-Los costos de operación aumentaron. -Con el cumplimiento de la Ley <i>Fintech</i> ha generado que las plataformas sean menos amigables para los usuarios.	-Los costos de operación aumentaron. -No poder pagar con tarjeta de crédito el monto de un fondeo.	-Considero que aún no hay manera de poder determinar el si existe o limitantes. Por lo cual se espera que en futuras investigaciones se termine de una manera más tangible la existencia de un crecimiento.
Propuesta de mejora de la Ley <i>Fintech</i> hacia el <i>Crowdfunding</i>	-Regulación proporcional a las <i>Startups Fintech</i> .	-Hacer más barata la implementación de la ley.	-Reducir los tiempos para determinar una solicitud -Hacer que los montos de fondeo sean mayores o ponerlos en un plazo de un año.
Aspectos interesantes del <i>Crowdfunding</i>	-Cooperación de varias personas a solicitud de una.	-Es una nueva opción para una región con difícil acceso a capitales.	-Es una opción diferente a los esquemas para poder financiar o ser financiado.

Ventajas del <i>Crowdfunding</i>	-Cooperación de varias personas a solicitud de una.	-Cualquiera puede tener acceso con montos pequeños.	-La accesibilidad que tienen estos nuevos sistemas financieros, contribuyen a la inclusión financiera del país.
Desventajas del <i>Crowdfunding</i>	-Posible existencia de plataformas que no alineadas a la ley.	-Se desconoce con una certeza el alcance del mismo.	-Falta mas infraestructura de internet en el país para que mas personas tengan acceso. -Ante la eminente crisis económica derivada por la pandemia de Covid-19, posiblemente se estanque el crecimiento mostrado en los últimos años.
Inicio de la asociación	-Por iniciativa del BID y Gobierno Mexicano	N/A	-Al tener una asociación que agrupa a todas las plataformas, es más fácil alinear los intereses entre los organos reguladores y plataformas.
Características de las plataformas	-Cualquier plataforma que cumpla con su marco regulatorio.	N/A	-Al tener plataformas alineadas al marco regulatorio, da más certeza para los usuarios del <i>Crowdfunding</i> .
Plataformas con mayor número de campañas	-Las más antiguas.	N/A	-No se encuentra un panorama favorable para nuevas Plataformas, ya que, las plataformas

			antiguas, están bien posicionadas.
Modelo de negocio	N/A	-Alinear los intereses con los inversionistas y con fundamento a la ley	-Las plataformas al formar parte de los inversionistas, genera un mayor sentido de pertenencia. A su vez esto, permite que la confianza tanto para los inversionistas y los solicitantes, sea mayor.
Características de los proyectos	N/A	-Un modelo de negocio sólido y que esté alineado a la ley.	-Es difícil encontrar nuevos proyectos sin un historial, por lo cual, es más factible para franquicias o nuevos negocios de marcas conocidas.
Tasa de éxito de campañas	-El 95% es la tasa de éxito.	-Del 80 al 90% es la tasa de éxito.	-Aunque la tasa de éxito de campañas es muy alta, la tasa de aprobación de nuevos proyectos es muy baja.
Propuesta para mitigar tasa de rechazo de campañas	N/A	-Ninguna, es muy selectivo el modelo.	-Buscar la manera con los órganos reguladores de hacer un modelo más sencillo de fondeo para nuevos proyectos.
Mitigar el riesgo en el uso de plataformas	N/A	-Las que marque la ley.	-La forma de mitigar el riesgo es muy controlado, lo cual genera un costo de operación muy alta. Sin embargo gracias a eso, el inversionista y solicitante tiene



			una certeza legal de sus campañas.
Panorama del <i>Crowdfunding</i> en México	-Sumamente interesante.	-Modelo de alto valor.	- Es un modelo innovador, que aún se desconoce con certeza su alcance.
<i>Crowdfunding</i> como alternativa de financiamiento en México	-Definitivamente, la disrupción en los esquemas financieros en México llegó para quedarse.	-Si, no solo como una alternativa, si no como un nuevo modelo de inversión.	-Al ser una alternativa de financiamiento, hace que su acceso sea mayor que los modelos tradicionales. Sin embargo para que esto pase, se necesita que un mayor número de personas cuenten con acceso a una educación financiera y acceso a internet, si se logra esto, realmente se logrará una inclusión financiera, la cual fue, la premisa de estos nuevos modelos financieros.



CONCLUSIÓN:

“El futuro, más que nunca, es de los que invierten en comprenderlo (Dans, 2018)”

A lo largo de este trabajo de investigación, se ha mostrado las características del Sistema Financiero Mexicano y de su evolución en los últimos años. Siguiendo esta línea, con la incorporación de las *Fintech* al mismo, ha permitido que México se posicione como el principal país en tema de desarrollo de las *Fintech* en América Latina.

Tras la promulgación de la Ley *Fintech* en marzo del 2018, dio inicio a una nueva etapa del Sistema Financiero Mexicano. De esta forma, México da un importante paso hacia la inclusión financiera y a la regulación de dos modelos de *Fintech*, que están tomando gran notoriedad en el país.

El *Crowdfunding*, es un modelo de inversión, que si bien aún no se sabe por completo el alcance que va a obtener, esta empezando a mostrarse de una manera importante dentro del Sistema Financiero Mexicano.

Al cierre de esta investigación, aún no opera en su totalidad la regulación en materia de *Crowdfunding*, sin embargo, se puede determinar que este modelo de negocio da la posibilidad de que un mayor número de personas puedan acceder a ser inversionistas de franquicias, con montos de inversión accesibles y de igual forma, las personas pueden acceder a contar con un financiamiento, con bajas tasas de interés.

A pesar de que este nuevo modelo de inversión, fomenta la inclusión financiera, un porcentaje alto de proyectos que buscan financiamiento mediante el *Crowdfunding* son rechazados. Los datos recopilados en las entrevistas para esta investigación, nos muestran que arriba del 95% de los proyectos que buscan financiamiento mediante el *Crowdfunding* son rechazados.



Crowdfunding: Una alternativa de financiamiento en México

Sin embargo la tasa de éxito de las campañas que no fueron rechazadas supera el 80% de éxito, lo cual, es muy atractivo para inversionistas que buscan alternativas de inversión a las tradicionales. En este sentido, las plataformas más utilizadas, buscan generar un sentido de pertenencia en las campañas que suben para su fondeo. Como en el caso de *Play Business* que la mayor parte de sus campañas de fondeo son franquicias.

En este sentido, el *Crowdfunding*, al pertenecer a una de las figuras reguladas por la Ley *Fintech*, está cumpliendo con una de las premisas por la cual dicha ley fue promulgada, y es la inclusión financiera. Si bien, aún, queda mucho por hacer en materia de acceso a internet y de contar con una educación financiera para la población, se puede concluir que el *Crowdfunding* es una alternativa de financiamiento en México.



REFERENCIAS:

- 100ladrillos. (s. f.). 100 Ladrillos, ¡Vive de tus rentas! Consultado el 1 de Mayo del 2020. Recuperado de <https://www.100ladrillos.com>
- BANXICO (2019) Reporte sobre el sistema financiero 2018. Recuperado de <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-el-sistema-financiero/%7B0B4861B7-2810-7FE9-88FE-2427C182512A%7D.pdf>
- BANXICO (2019) Sistema Financiero. Recuperado de <http://www.anterior.banxico.org.mx/divulgacion/sistema-financiero/sistema-financiero.html#Introduccionalistemafinanciero>
- BANXICO Educa (2019) Mercados Financieros. Consultado el 27 de septiembre del 2019. Recuperado de http://educa.banxico.org.mx/banco_mexico_banca_central/sist-finc-mercados-financiero.html
- BBVA. (2017). ¿Que es la inversión? Consultado el 7 de enero del 2020. Recuperado de <https://www.bbva.com/es/que-es-la-inversion/>
- BBVA RESEARCH. (2014). Crowdfunding en 360: Alternativa de financiación en la era digital. Consultado el 17 de abril del 2020 Recuperado de <https://www.bbvarsearch.com/wp-content/uploads/2014/10/Observatorio-Crowdfunding-vf2.pdf>
- Becker, H. (2011). *Manual de escritura para científicos sociales*. Siglo XXI Editores, S.A. de C.V.
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (2018). Ley Para Regular Las Instituciones de Tecnología Financiera. Recuperado de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LRITF_090318.pdf
- Cinnabon (2020). Cinnabon Mx. Facebook. Consultado el 21 de Abril del 2020. Recuperado de https://playbusiness.mx/snapshots/cinnabon-2?ref=card&utm_source=Facebook_Cinnabon&utm_medium=Carrusel2&utm_campaign=InversionesPB&fbclid=IwAR1SwJtuAuqDdQcMPvIngZcNIwZCKMoce3SFKsYTbiHz3EtO8xNHUrf5DY
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2013) La Perspectiva de la CNBV Sobre el Sistema Financiero Mexicano. Consultado el 10 de mayo del 2019. Recuperado de <https://www.cnbv.gob.mx/PRENSA/Presentaciones%20y%20Discursos/20130826%20ITAM%20Sistema%20financiero%20mexicano.pdf>
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2018). Disposiciones de carácter general aplicables a las instituciones de tecnología financiera. Recuperado de <https://www.cnbv.gob.mx/Normatividad/Disposiciones%20de%20carácter%20general%20aplicables%20a%20las%20instituciones%20de%20tecnología%20financiera.pdf>
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2018). El sector Fintech y su regulación en México. Recuperado de <https://www.gob.mx/shcp/articulos/el-sector-Fintech-y-su-regulacion-en-mexico>
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2019) Consejo Nacional de Inclusión Financiera. Reporte Nacional de Inclusión Financiera 2018. Recuperado de <https://www.cnbv.gob.mx/Inclusión/Documents/Reportes%20de%20IF/Reporte%20de%20Inclusión%20Financiera%202019.pdf>
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2019). @cnvbmex. Twitter. Consultado el 21 de marzo del 2020. Recuperado de <https://twitter.com/cnbvmex/status/1177365844730494977>



Crowdfunding: Una alternativa de financiamiento en México

- Condusef. (2018). El ABC De La Ley Fintech. Recuperado de <https://www.condusef.gob.mx/Revista/PDF-s/2018/224/fin.pdf>
- Crowdfunding México. (2017). Evolución del Ecosistema de Crowdfunding en México. Recuperado de http://www.Crowdfundingmexico.mx/uploads/8/7/7/2/87720184/evolucion_ecosistema_Crowfundin_g_2015-2017.pdf
- Crowdfunding México . (2019). Qué es el Crowdfunding. Recuperado de <http://www.Crowdfundingmexico.mx/que-es-el-Crowdfunding.html>
- Crowdfunding México. (2019). Plataformas. Consultado el 15 de Abril del 2020 Recuperado de <http://www.crowdfundingmexico.mx/plataformas.html>
- Crowdfunding en México: cómo el poder de las tecnologías digitales está transformando la innovación, el emprendimiento y la inclusión económica. 2014. Fondo Multilateral de Inversiones, Acceso a Mercados y Capacidades. Washington, D. C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Enciclopedia Economica (S.F) Consultado el 28 de septiembre del 2019. Recuperado de <https://enciclopediaeconomica.com/fuentes-de-financiamiento/>.
- Finnovista (2016). Finnovista Fintech Radar México. Consultado el 27 de marzo del 2020. Recuperado de. <https://www.finnovista.com/radar/mexico-se-convierte-en-el-mayor-mercado-fintech-de-america-latina/>
- Finnovista (2017). Finnovista Fintech Radar México. Consultado el 27 de marzo del 2020. Recuperado de. <https://www.finnovista.com/radar/el-ecosistema-fintech-de-mexico-crece-un-50-en-menos-de-un-ano/>
- Finnovista (2018). Finnovista Fintech Radar México. Consultado el 27 de marzo del 2020. Recuperado de. <https://www.finnovista.com/radar/mexico-supera-la-barrera-de-las-300-startups-fintech/>
- Finnovista (2019). Finnovista Fintech Radar México. Consultado el 27 de marzo del 2020. Recuperado de. <https://www.finnovista.com/radar/el-ecosistema-fintech-mexicano-recupera-el-liderazgo-en-america-latina-y-se-acerca-a-la-barrera-de-las-400-startups/>
- Finnovista (2020). Finnovista Fintech Radar México Consultado el 27 de marzo del 2020. Recuperado de. <https://www.finnovista.com/wp-content/uploads/2020/05/FR-Mexico-2020.pdf>
- FUNDEF. (2018). ¿Cómo es la Estructura del Sistema Financiero Mexicano?. Recuperado de http://fundef.org.mx/sites/default/files/fundeforgmx/paginas/archivos/%3Cem%3EEditar%20Página%20básica%3C/em%3E%20Documentos%20de%20Coyuntura%20Estructural/documento_estructura_sistema_financiero_fundef.pdfjessica_estrada@hacienda.gab.mx 82731
- Google . (2020). Google Trends. Consultado el 27 de abril del 2020. Recuperado de <https://trends.google.es/trends/explore?date=2010-01-01%202020-04-14&geo=ES&q=Crowdfunding>
- Google . (2020). Google trends. Consultado el 27 de abril del 2020. Recuperado de <https://trends.google.es/trends/explore?date=2010-01-01%202020-04-14&q=Crowdfunding,Financiamiento>
- Grupo financiero BASE (2017). Principales instrumentos de inversión en México. Consultado el 27 de enero del 2020. Recuperado de <https://blog.bancobase.com/principales-instrumentos-de-inversiones-en-mexico-banco>
- Howe, J (2006). The Rise of Crowdsourcing. Consultado el 28 de marzo del 2020. Recuperado de <https://twitter.com/cnbvmx/status/1177365844730494977>



Indiegogo. (s. f.). Crowdfunding Innovations & Support Entrepreneurs. Recuperado de <https://www.indiegogo.com>

NAFIN (2017). Análisis de la industria de crowdfunding En México. Recuperado de http://www.Crowdfundingmexico.mx/uploads/8/7/7/2/87720184/analisis_de_la_industria_Crowdfunding.pdf

Kickstarter. (s. f.). About — Kickstarter. Consultado el 1 de marzo del 2020. Recuperado de <https://www.kickstarter.com/about?ref=global-footer>

Pérez, S. (2018). “Crowdfunding como fuente de financiación alternativa a las tradicionales en Startups”. Recuperado de <https://repositorio.uade.edu.ar/xmlui/bitstream/handle/123456789/7702/Tesis%20-%20Pérez%20Miguel%2C%20Stefan%20C3%ADa%20Antonella%20-%20Legajo%201060791.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Preston, B. J. (2014). How Marillion pioneered Crowdfunding in music. Consultado el 3 de abril del 2020. Recuperado de <https://www.virgin.com/music/how-marillion-pioneered-Crowdfunding-music>

Play Business. (s. f.). Preguntas frecuentes | Play Business. Consultado el 1 de Mayo del 2020. Recuperado de <https://playbusiness.mx/faqs>

Tapscott, A., Tapscott, A., & Salmerón, J. M., Dans, E (2018). *La Revolución Blockchain*. Barcelona, España: Paidós.

Sampieri, R. H. (2020). *Metodología De La Investigación*. MCGRAW-HILL INTERAMERICANA.

Santander (2019). Termómetro Fintech: los retos de la regulación. Consultado el 7 de Febrero del 2020. Recuperado de https://servicios.santander.com.mx/innovacion/REPORTE_TERMOMETRO_FINTECH_DIGITAL_2019.pdf

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2018). El sector Fintech y su regulación en México. Consultado el 2 de Febrero del 2020. Recuperado de <https://www.gob.mx/shcp/articulos/el-sector-fintech-y-su-regulacion-en-mexico>



ANEXOS:

Anexo 1 : Comunicado de prensa solicitud; autorización para operar instituciones de tecnología financiera



GOBIERNO DE MÉXICO

HACIENDA SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES

Ciudad de México, 26 de septiembre de 2019. No. 57/2019

"2019, AÑO DEL CAUDILLO DEL SUR, EMILIANO ZAPATA"

COMUNICADO DE PRENSA

El periodo para solicitar autorización para operar como Institución de Tecnología Financiera, concluyó con 85 solicitudes

Al concluir el plazo, en la Comisión Nacional Bancaria y de Valores solicitaron autorización para operar como Instituciones de Tecnología Financiera, un total de 85 empresas, de las cuales 60 solicitan autorización para operar como Instituciones de Fondos de Pago Electrónico y 25 como Instituciones de Financiamiento Colectivo.

Por la tanto, la CNBV recuerda a las personas que realizaban actividades de financiamiento colectivo o de fondos de pago electrónico con anterioridad a la entrada en vigor de la Ley Fintech y que presentaron su solicitud de autorización ante la CNBV en tiempo y forma, podrán continuar realizando dichas actividades hasta en tanto se resuelva su solicitud.

Las personas que realizaban actividades señaladas en la Ley Fintech que no presentaron su solicitud de autorización al 25 de septiembre, deberán abstenerse de continuar realizando dichas actividades o celebrando nuevas operaciones, y deberán realizar únicamente los actos tendientes a la conclusión o cesión de las operaciones existentes; de lo contrario, serán sujetas a las sanciones penales y administrativas que marca la Ley.

Las personas interesadas en constituir sociedades de NUEVA CREACIÓN para realizar actividades de Instituciones de Tecnología Financiera, podrán iniciar su proceso de autorización ante la CNBV en cualquier momento y realizar dichas actividades una vez obtenida la autorización correspondiente.

La CNBV pone a disposición de los interesados en operar algún tipo de Instituciones de Tecnología Financiera el portal de internet www.gob.mx/cnbv, las Guías para solicitar autorización para la organización y operación, a fin de preparar y presentar su solicitud correspondiente.

Se exhorta tanto al público en general como a clientes o usuarios de empresas que realizan irregularmente actividades que requieren de autorización conforme a la Ley Fintech, a que denuncien dicha irregularidad a través del buzón de quejas de entidades no supervisadas, https://cnbv.gob.mx/Paginas/Quejas-y-Denuncias-de-ENS.aspx, a fin de proteger a los consumidores, promover la sana competencia en el sector y preservar la estabilidad del sistema financiero.

Ponemos a tu disposición el correo electrónico: supervisionfintech@cnbv.gob.mx para atender dudas y comentarios respecto al proceso de autorización para el sector Fintech.

La CNBV refrenda su compromiso de supervisar y regular a las entidades integrantes del sistema financiero en México, a fin de procurar su estabilidad y correcto funcionamiento, así como mantener y fomentar el sano y equilibrado desarrollo de dicho sistema en su conjunto, en protección de los intereses del público, y así lograr que todas y todos tengan acceso a servicios financieros.

Avenida Insurgentes Sur 1971, Col. Guadalupe Inn, Ciudad de México, Alcaldía Álvaro Obregón, C.P. 01020. Teléfono: 55 1454 6000





Anexo 2 : Entrevista con Miguel Ángel Mejía presidente de AFICO

Buen día licenciado Mejía, muchas gracias por la oportunidad y el tiempo que se da para contestar mis preguntas. Voy a empezar con la primera pregunta:

1. ¿Qué es lo más interesante del *Crowdfunding*?

El tema no es originario de México, como sabés, este tema viene de varias partes del mundo. De hecho, el *Crowdfunding* es tan viejo, como casi es tan vieja la humanidad por ejemplo el tema de las iglesias; cuando tú ibas a la Iglesia y te pasaban a pedir limosna, o donde todo el mundo cooperaba para el mantenimiento de la iglesia y cooperaba para que el padre tuviera que comer etc, eso es *Crowdfunding* donde muchos cooperan en la solicitud de uno. Lo que sucedió a raíz de la difusión de los sistemas digitales y de medios de comunicación pues el *Crowdfunding* tuvo un auge que permitió que por medio de estos sistemas digitales, este sistema de inversión pudiera llegar a miles de personas en cualquier parte del mundo. Al tener acceso a estas personas en cualquier parte del mundo, se puede compartir una idea. Por ejemplo, en el edificio donde tú vives no encuentras a alguien que pudiera ser solidario con tu solicitud o con la idea que tienes, puede que a lo mejor en otro país si la encuentras. El *Crowdfunding* está haciendo una gran arma para comunicar tus ideas y tus solicitudes con personas en cualquier parte donde seguramente encontrarás al menos una que pueda compartir la idea que tu tienes, esto ha ayudado mucho a que los solicitantes que buscan algún tipo de financiamiento para temas médicos, para alguna actividad de impacto benéfico social y gente que necesita dinero para un préstamo o para incursionar en un negocio, hace al *Crowdfunding* en una nueva alternativa, diferente a los esquemas tradicionales y que pueda contactar a muchas personas en cualquier parte del mundo para buscar a personas que comulgue con sus ideas.

El *Crowdfunding* ha sido muy bueno en muchos países del mundo. En México está creciendo de tal manera exponencial, que el gobierno mexicano ha desarrollado un marco regulatorio, exclusivo para nosotros.



2. ¿Qué desventajas tendría el *Crowdfunding* en México?

Como todo en la vida, todo tiene pros y todo tiene contra. Actualmente en México estamos sufriendo una oferta de servicios de plataformas que no se han alineado con la autoridad y con la *Ley Fintech* y están ofreciendo servicios fuera del marco regulatorio. Una problemática puede ser que alguien crea una página, la suba en línea y ofrezca servicios de plataformas de *Crowdfunding* sin tener todo el sustento necesario para hacer las cosas como debe de ser, eso es un riesgo para los inversionistas y para los usuarios, porque de repente puede aparecer cualquier persona y ofrecer estos servicios. No es como un banco que mañana se renta un local y decir que es un banco que está a la vista de todos, aquí se está en internet, entonces alguna persona de repente crea su página y dice que está haciendo *Crowdfunding* y engañar a la gente.

3. ¿Como inicio AFICO?

AFICO inició por iniciativa del Banco Interamericano de Desarrollo en el 2014. El BID detectó esta cosa que se llama *Crowdfunding*, que es un sistema que estaba ayudando a las economías de varios países, y decidió llevarlo a América Latina, entre esos países de América Latina México, pero, por cada peso que el BID invierte en México para desarrollar el *Crowdfunding*, necesitó que alguien México invirtiera otro peso y ese alguien adicional que invirtió otro peso fue el INADEM, fue estrategia de Presidencia de la República, fue Nacional Financiera y fue la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, entonces ellos en conjunto desarrollaron una iniciativa que se llama *Crowdfunding* México y a su vez *Crowdfunding*. México creó la AFICO.

Cuando estaba revisando los reportes de inclusión financiera, estos llegan hasta el reporte número 9, en ese reporte dice que la plataforma *Crowdfunding* México serviría para brindar información de cómo está creciendo el *Crowdfunding* en el México, Pero solo llegó hasta el reporte número 9 y no han sacado nuevos reportes, ¿Se han puesto en contacto con ustedes la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para seguir haciendo estos reportes o simplemente dejaron de hacerlo?



Nosotros tenemos contacto con la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, con Banco de México, con la CONDUSEF y con Secretaría de Hacienda continuamente. De hecho, nosotros capacitamos en temas *Fintech* a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, a la CONDUSEF, al Banco de México y a la Secretaría de Hacienda, entonces tenemos un pleno contacto con ellos. A raíz del cambio de Gobierno varias cosas se modificaron entre ellas estos reportes, hasta ahora no, nos han solicitado información para seguir haciendo los reportes, pero, nosotros tenemos la información.

4. ¿Qué características tiene las plataformas que pertenecen al AFICO?

En la AFICO, solamente puede haber 3 tipos de plataformas, las primeras son las que no están al alcance de la *Ley Fintech*, esto es, aquellas plataformas que se dedican a temas de donación y de recompensas, el segundo tipo de plataforma que puede pertenecer a la AFICO son las financieras que están al alcance de la *Ley Fintech* y que están operando al amparo del artículo 8° transitorio de la ley, cuando la ley se promulgó, estas plataformas ya operaban y la autoridad les permitió seguir operando bajo el amparo de este artículo hasta que obtengan su licencia y el tercer tipo de plataformas que puedan estar en la AFICO son aquellas que ya tienen su licencia de operación de la Comisión Nacional bancaria y de valores, que a la fecha no hay ninguna.

5. ¿Cuál ha sido el crecimiento que tuvieron las plataformas de *Crowdfunding* después de la promulgación de la *Ley Fintech*?

La realidad es que ha venido a darle certeza (la *Ley Fintech*) a los inversionistas y a los usuarios, al contar con un marco legal te permite tener miras de que esta industria. Este negocio pueda crecer hasta niveles de esquemas tradicionales como los bancos, aseguradoras, etc. El tema de tener la ley te da ese sustento y te permite enfilarse hacia las grandes ligas.



6. ¿Cómo la Ley *Fintech* ha contribuido al desarrollo de las plataformas de *Crowdfunding*?

Las plataformas se han profesionalizado con todas los requisitos que la autoridad nos solicita, nos ha hecho buscar asesorías en diferentes temas, nos ha hecho profesionalizar diferentes partes de nuestro gobierno corporativo, sumar a gente de experiencia, además de diversas características adicionales a las que ya teníamos en nuestra operación, y establecer nuevas maneras de operar más profesionales, más efectivas etc. Por ejemplo, ahorita, por el tema de la pandemia, nosotros estamos operando al 100%, la autoridad nos pidió un plan de contingencia hace meses cuando se hizo la solicitudes que contemplaba precisamente una epidemia, entonces, nosotros pensamos ¿eso para qué lo necesitamos?, nunca lo vamos a usar, y mira ahorita estamos operando con base a ese plan de contingencia. La ley ha venido a generarnos algunos problemas, a encarecer la operación sobre todo, pero, también nos ha profesionalizado en muchos aspectos.

7. ¿Cuál es el éxito tasa de éxito de las campañas de *Crowdfunding*?

Nosotros, y te estoy hablando del mercado en general rechazamos el 95% de las solicitudes por lo cual solo subimos el 5%, estoy hablando de *Crowdfunding* financiero, no de donación o recompensa. Solo subimos el 5 por ciento de los proyectos y ahí tenemos una aprobación de éxito de más del 95% de las solicitudes que subimos porque somos muy selectivos en qué solicitudes subimos.

8. ¿Cuáles son las plataformas pertenecientes a AFICO con mayor número de campañas exitosas en México?

Las más antiguas, tienen más tiempo y tienen más campañas históricamente. Las plataformas son: *Play Business*, *Prestadero*, *Yo te presto*, *Afluenta*. Las plataformas fundadoras, y es por un tema histórico, porque tienen más tiempo el mercado.



¿Cree que el número de plataformas aumente conforme pase el tiempo?

Sí, hay muchas plataformas que están siendo innovadoras dentro de este mercado innovador, yo creo que sí, que van a tener un despegue muy importante.

9. ¿Qué limitaciones tiene la Ley *Fintech* hacia el *Crowdfunding* para un mejor desarrollo de la misma en el país?

De entrada, los costos, como te decía, la ley nos obligó a buscar asesoría de expertos en varios temas, a profesionalizar varias de nuestras operaciones, a hacernos de gente más mayor experiencia en nuestros equipos y todo esto se traduce en que tenemos que gastar más para cumplir con el tema de la ley.

También nos ha generado ciertas afectaciones con nuestros clientes, porque, nuestros sistemas han dejado de ser tan amigables en su acceso como lo eran antes, por ejemplo, en el tema del cumplimiento de la disposición de prevención de lavado de dinero y financiamiento al terrorismo, donde la ley nos pide que el inversionista tengan que cumplir una serie de datos y documentos para poderlo identificar, esto puede generar que el inversionista al ver más obstáculos, se desincentive y ya no quiere invertir con nosotros.

Estaba viendo un artículo de *Play Business*, el cual menciona que, quien forma parte del *Crowdfunding* como inversionistas, es también un amante de la de la marca por eso se acerca el *Crowdfunding* y fondea a esa marca ¿está de acuerdo con eso?

Muchas personas hemos tenido la ilusión de tener algún día un negocio interesante, importante, entonces, de repente tú asistes a la expo franquicias y ves la franquicia de McDonald's, vez la franquicia de Pemex o alguna otras y dices, yo quiero un negocio de esos, bien posicionado, con una marca muy conocida, etc. Pero, cuando ves los millones de pesos que tienes que desembolsar para hacerte una de esas marcas lo piensas y aterrizas en tu realidad. El esquema que está manejando *Play Business* y otras plataformas en tema de franquicias, te viene a abrir la puerta donde tienes acceso, por ejemplo una cafetería donde compran un pedazo de los derechos de las ventas de esa cafetería y a lo mejor tú si eres



amante del café, y te gusta mucho su café, entonces si te gusta mucho su producto y tienes la oportunidad de ser uno de sus dueños en una parte proporcional a tu inversión pues inviertes, entonces es más interesante para los dos lados, porque tú como inversionista tienes un pedazo de un negocio, que te gusta mucho el producto y de un negocio que es una marca bien establecida, que es un negocio próspero y que puede generar dinero hacia adelante. Por el lado de la empresa también es interesante, porque ellos, que querían expandirse y que también iban a las ferias de franquicias a buscar gente que invirtiera dinero a sus negocios pues resultaba, que no era tan fácil encontrar gente que le metieran millones de pesos a su negocio. En con el *Crowdfunding* se encuentran a muchas personas que invierten cantidades pequeñas de dinero y entre muchos juntan para ayudarles a hacer crecer sus negocios. Entonces aquí ganan todas las partes, la empresa con cada uno de estos inversionistas, tiene un cliente adicional o por lo menos un embajador de su marca. Imagina una de esas franquicias que recauda 3 millones de pesos con 3,000 personas, de entrada tiene 3,000 consumidores ahí y tiene 3,000 embajadores de su marca, porque obviamente cada uno de estas personas que invirtió dinero, le va a interesar que la empresa venda porque es su empresa también, entonces pues es un ganar para todos.

10. ¿Qué mejoraría de la Ley *Fintech*?

Hay varias cosas, y de hecho estamos negociando varios puntos con la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Tenemos varios puntos en el Senado. Básicamente, como se habló desde el anterior presidente de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y hasta el actual presidente de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores es que debería de ser un marco regulatorio proporcional, debería de ser una ley proporcional al tamaño de cada industria. No es correcto que nosotros, que somos muy pequeños que somos *Startups*, tengamos una carga regulatoria muy similar a los bancos que son muy grandes, debería de ser una regulación diferenciada, diferente para cada tamaño de jugador. Eso resume muchas cosas sobre el tema de la ley.



11. ¿Cómo ve el panorama de *Crowdfunding* en México?

Sumamente interesante, de hecho, ahorita, dentro de la desgracia de la pandemia, para nosotros está haciendo una catapulta, porque mucha gente y no me refiero slo a personas físicas. Me refiero a gobiernos, a cámaras de comercio y estados de la república, donde se han acercado a nosotros y han visto las bondades que tienen estos sistemas donde nos están empezando a utilizar y nos están empezando a promover, entonces yo no tengo duda de que esto va a crecer y va a tener un auge y ya lo está teniendo y siento que la disrupción en los esquemas financieros en México, ya llevo y llevo para quedarse.

12. ¿Cree que el *Crowdfunding* es una alternativa de financiamiento en México?

Definitivamente, para todos los sectores y para todo el mundo. Imagina aquella persona que desafortunadamente tiene un familiar con un tema de salud y que necesita una operación, en *Crowdfunding* puede levantar donaciones por millones de pesos y solucionar su problema, o aquella persona que debe tarjetas de crédito y que está pagando tasas de interés del 80 o 90 por ciento anual. En el *Crowdfunding* puede obtener un crédito para pagar esa deuda pagando una tasa de interés promedio del 16% anual. También funciona para las pymes, arrendamiento, factoraje, desarrolladores inmobiliarios, franquicias y aquellos emprendedores, que actualmente con la muerte del INADEM ya no tienen opciones para financiar sus proyectos. Actualmente estamos hablando con varios gobiernos y con FONATUR, ya que les parece una opción interesante de financiamiento. En los noticieros dicen "se va buscar a la iniciativa privada para invertir en el proyecto A, B, C o D" la iniciativa privada no solamente es el señor Carlos Slim o Alejo Peralta, la iniciativa privada somos tú, yo y cualquier persona que a lo mejor tiene \$200 \$500 \$1000 que quiere invertir para obtener un rendimiento mayor al 6% anual. Entonces hay varios países del mundo donde incluso los gobiernos utilizan al *Crowdfunding* para temas de impacto urbano, de impacto social y con un beneficio económico para los inversionistas. Imagina que en México hacemos otro 2º piso, que nos va a ahorrar una hora de trayecto de casa al trabajo y que se va a cobrar peaje por usar este 2º piso, pero, el gobierno no tiene dinero para hacerlo y le pide inversión a la iniciativa privada, cuántas personas que van a utilizar ese servicio no



Crowdfunding: Una alternativa de financiamiento en México

estarían dispuestas a invertir \$10,000, \$5,000 en la hechura de esta infraestructura y obtener el beneficio de ahorrarse una hora de traslado en sus vidas al día, y, además a mediano plazo esto les genera una rentabilidad que les devolverá, el dinero y les diera una ganancia económica. ¿Crees que no sería interesante?.

Bastante interesante el tema del *Crowdfunding* en México. No me queda mas que agradecer licenciado por su tiempo y por lo compartido para poder completar mi investigación, muchas gracias, hasta luego.



Anexo 3 : Entrevista con Joan Segura Director General Play Business

Hola Joan, Primero, agradecerte la oportunidad de que me des unos cuantos minutos para poder contestar mis preguntas, sin más comentarios iniciaremos con las preguntas:

1. ¿Qué es lo que hace interesante al *Crowdfunding*?

Es una nueva opción en una región, no solo en México sino también en América Latina. En donde el acceso a capitales es muy limitado desde dos ángulos, el acceso a capital, del lado del emprendedor para conseguir dinero y el acceso a invertir del lado, obviamente inversionista.

2. ¿Cuales son las ventajas y desventajas del *Crowdfunding* ?

Entre las ventajas: es que cualquiera tiene acceso desde montos pequeños de dinero y de esa forma, verdaderamente se puede diversificar un portafolio con poco dinero y hacer que cualquier persona puede invertir. A diferencia de otras formas de inversión, donde solo, las personas con grandes capitales pueden invertir. Las desventajas quizá es que es muy nuevo, todavía la gente no termina de entender, ni las empresas, ni los inversionistas y nadie termina de entender realmente en qué va a acabar esto, entonces sigue siendo una apuesta para los que estamos en este negocio, para los inversionistas y para todos.

3. ¿Cómo surgió la idea del modelo de negocio, *Play Business* como parte de inversionistas?

Cobramos una comisión, pero, es muy chiquita del 5 %. Entonces, una forma de hacer que los intereses estén alineados entre el inversionista, emprendedor y nosotros, decidimos formar parte como inversionistas de las campañas que nosotros desarrollamos, es como cobrar una comisión orientado al éxito.



4. ¿Qué características tienen los proyectos para ser considerados en *Play Business*?

Nosotros hacemos un análisis muy parecido a un caso de un fondo de inversión, el cual es: financiero, legal, fiscal y contable, además todo debe de estar alineado a la ley *Fintech*, entonces, lo que necesitamos es un proyecto que se pueda invertir un capital con buenos márgenes, buena historia de los solicitantes, un negocio funcionando, que este genere dinero, porque no es una donación, es una inversión.

5. ¿La Ley *Fintech* ha ayudado el crecimiento de *Play Business*?

Todavía no, pero, somos muy positivos de qué va a ayudar muchísimo una vez que todas las plataformas que existamos, sean plataformas reguladas, creemos que va a ayudar mucho porque vamos se van a desaparecer todas las plataformas que no son serias.

6. ¿Cuál es la tasa de éxito las campañas de *Play Business* y la tasa de rechazo?

Depende el año, pero, estamos hablando de un 80 a 90% y el porcentaje de las que no aceptamos es de un 99.5% de las empresas.

7. ¿Que propondría como plataforma para que la tasa de rechazo no sea mayor?

Esto es natural, pedir dinero es muy fácil, cualquiera puede pedir dinero, pero tener un negocio sólido y una marca rentable, no es tan sencillo. Yo te puedo traer millones de proyectos, ahora, ¿vas a tener dinero? Esa es la pregunta, pedir dinero es fácil y dar dinero es fácil, cobrar es lo difícil.



8. ¿Cómo mitigan el riesgo en el manejo de la plataforma en el tema de lavado de dinero, fraudes y financiamiento al terrorismo?

Es muy complicado cómo lo hacemos, pero la respuesta es muy sencilla, estamos alineados, la ley es muy clara y estamos alineados a todo lo que la ley exige. Literalmente si quieres saber qué es lo que hacen las plataformas, hay documentos de doscientas páginas que dicen que tenemos que hacer cuando llega un inversionista nuevo a la plataforma como son: revisar listas negras, revisar dispositivos, revisar identificaciones oficiales, lo mismo que hacen todos.

9. ¿Qué limitaciones tiene la Ley *Fintech* hacia el *Crowdfunding* para un mejor desarrollo de la misma en el país?

Al no poder invertir con tarjeta de crédito es un gran problema, para la gente es importante poder usar su tarjeta de crédito. Creo que muchas cosas de la industria tradicional se la trajeron a la Ley *Fintech*. La industria tradicional y las plataformas electrónicas no funcionan de igual manera, y te diría que quizás también es un tema, el cómo se evalúa el capital mínimo que debe de tener las empresas. Es muy diferente la naturaleza de un banco a la naturaleza de una *Fintech*, esas son las 3 grandes cosas que quizás no están perfectamente alineadas, pero, es normal que cuando sale una ley existan cosas que fallen, que van a ir mejorando con el tiempo, y también considero que es muy cara la implementación de la Ley *Fintech*, en otros países como los de Europa, no tiene esos costos y yo creo que no debe de ser tan cara como es.

10. ¿Cómo ve el panorama de *Crowdfunding* en México?

Creo que se está volviendo un modelo y se va a consolidar como un modelo de alto valor.



11. ¿Considerás el *Crowdfunding* como una alternativa de financiamiento en México?

Sí, no solo como una alternativa, si no, como una nueva manera de inversión.

Es sumamente interesante el tema del en México. No me queda mas que agradecerte Joan, por tu tiempo y por lo compartido para poder completar mi investigación, muchas gracias, hasta pronto.