

PLATAFORMAS DE FINANCIAMIENTO COLECTIVO EN MÉXICO. UNA ALTERNATIVA PARA EMPREENDEDORES

CROWDFUNDING IN MEXICO. AN ALTERNATIVE ENTREPRENEUR

*Mtro. Miguel Angel González Romero ¹, Dr. Edmundo Mejía Sánchez ², Mtro. Gerardo Ablanado Rosas ³ y
Mtra. Josabeth Juárez Mendoza⁴*

Fecha de recepción: 23 de noviembre de 2021

Fecha de aceptación: 31 de marzo 2022

RESUMEN

La COVID-19 ha replanteado y acelerado el uso de la tecnología en el plano financiero; el surgimiento y consolidación de la denominada industria Fintech (finanzas más tecnología) ha dado paso a la creación de alternativas de financiamiento que permitan a pequeños inversionistas aportar recursos económicos para financiar ideas o proyectos de corte social, empresarial e inmobiliario a través de las denominadas plataformas digitales de fondeo colectivo. En México existe un intento de regulación de estas plataformas, sin embargo, aún es insuficiente, por ello, el objetivo de este trabajo es el de reconocer el surgimiento de las plataformas de tecnología financiera e identificar si pueden ser una nueva forma de financiamiento viable para el emprendimiento en México, a partir, de la aplicación de una metodología cualitativa basada en una revisión teórica del modelo de economía colaborativa como elemento base del surgimiento de este modelo de financiamiento colectivo para después hacer una clasificación del tipo de plataformas existentes y la recompensa que ofrecen, a fin de generar algunas conclusiones que permitan adentrarse al tema y motiven nuevos trabajos de investigación.

¹ Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Facultad de Contaduría Pública, México, miguel.gonzalez@correo.buap.mx

² Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Facultad de Contaduría Pública, México, edmundo.mejia@correo.buap.mx

³ Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Facultad de Contaduría Pública, México, gerardo.ablanado@correo.buap.mx

⁴ Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Facultad de Contaduría Pública, México, josabeth.mendoza@correo.buap.mx

Los limitantes de esta investigación radican en el poco acceso a la información cuantitativa que permita hacer un modelo que explique la penetración de este tipo de financiamiento, la velocidad con la que están avanzando tanto en la cobertura de mercado como en el ámbito de regulación, sin embargo, se reconoce que este trabajo abona a la conceptualización del financiamiento colectivo así como a su difusión y conocimiento ya que es una forma de circulación del capital financiero en el siglo XXI que está revolucionando la forma del crédito en México y en el mundo.

PALABRAS CLAVE: Financiamiento colectivo; Fintech; emprendimiento.

ABSTRACT

COVID-19 has rethought and accelerated the use of technology in financial terms; the emergence and consolidation of the industry called Fintech (finance plus technology) has given way to the creation of financing alternatives that allow small investors to contribute economic resources to finance ideas or projects of social, business, and real estate through digital platforms of collective funding.

In Mexico there is an attempt to regulate these platforms, however, it is still insufficient, therefore, the objective of this paper is to recognize the emergence of financial technology platforms and to identify whether they can be a new form of viable financing for entrepreneurship in Mexico, on the basis of a theoretical review of the collaborative economy model as a basis for the emergence of this collective financing model and then a classification of the type of existing platforms and the rewards they offer, in order to generate some conclusions that allow to delve into the subject and motivate new research work.

The limitations of this research lie in the limited access to quantitative information to make a model that explains the penetration of this type of financing, the speed with which they are advancing both in market penetration and in the regulatory field, however, it is recognized that this paper contributes to the conceptualization of collective financing as well as to its dissemination and knowledge since it is a form of circulation of financial capital in the 21st century that is revolutionizing the form of credit in Mexico and the world.

KEYWORDS: Crowdfunding; Fintech; Entrepreneur.

I. INTRODUCCIÓN

La emergencia sanitaria ocasionada por el COVID-19 ha transformado la vida del mundo entero, los efectos en materia de salud han sido enormes y a ello se acuña la afectación económica. De tal forma que, los sectores tradicionales se han visto seriamente modificados, pues el uso de la tecnología ha sido clave, su penetración y fuerza serán la punta de lanza en el proceso de recuperación económica local y mundial.

Sin embargo, la necesidad de nuevas formas de financiación ha provocado la búsqueda de modelos alternativos para conseguir fondos que permitan a las nuevas empresas o ideas de negocio, encontrar inversionistas fuera de los modelos tradicionales, sobre todo, cuando se habla de proyectos en sus fases iniciales que tienen un mayor riesgo, a la par que los inversores han empezado a buscar mayores rentabilidades en estos mercados financieros alternativos, ante el descenso de los tipos de interés, lo que ha provocado la formación de espacios de encuentro de unos con otros. Esto a partir de los cambios vertiginosos que enfrenta la sociedad actual, han obligado a propios y a extraños a construir mejores ecosistemas de intercambio en el plano económico, filosófico, cultural y social en donde la información no se produce ni se gestiona de manera unilateral sino de manera colectiva, lo que genera nuevas experiencias y nuevas formas de vida de manera constante.

Es así que después de hacer una revisión documental bajo una perspectiva cualitativa, se determinaron los elementos que han permitido el surgimiento de las denominadas plataformas de financiamiento colectivo y se identificaron las características que permiten su clasificación en dos grandes grupos, el primero, las plataformas de financiamiento colectivo no financiero y el segundo bloque el financiamiento colectivo financiero, detallando en cada uno de ellos, el tipo de financiamiento que circula y el resultado del retorno ya sea como principal más un beneficio económico o un retorno netamente social.

Aunado a ello, se hace un recuento en la construcción de la idea de la colaboración como base de la llamada economía colaborativa que permite el surgimiento de la idea de financiar

ideas y proyectos sociales, empresariales e inmobiliarios a partir de la suma de pequeños aportes pero de una cantidad mayor de personas dispuestas a brindar apoyo económico bajo la esperanza de una retribución económica o emocional según sea el tipo de plataforma que utilicen.

Los procesos de financiarización a partir de la denominada globalización financiera, ha puesto en relieve la actividad de las finanzas en el contexto económico mundial, de tal forma que el debate en las últimas cuatro décadas ha sido entorno a la dinámica de creación, circulación y reproducción del dinero, ahora no como fuerza impulsora de la actividad productiva sino como mercancía que no sólo encuentra su espacio de circulación en los esquemas de bancarización tradicional mediante los sistemas bancarios de cualquier país, sino que ahora formula nuevos planteamientos de circulación tomando como canal la especulación y en el caso de interés de este documento, la circulación y reproducción del dinero en espacios virtuales.

Es así que uno de los cambios sociales más importantes de los últimos tiempos es el que tiene que ver con el hecho mismo de vivir en redes de relaciones y conexiones, que propician un sentido de bienestar y de pertenencia más que cualquier otra experiencia como seres humanos, en donde los cambios en los paradigmas y tendencias sociales o hábitos de vida contrastan el impacto en los procesos de inversión formal, lo que conlleva a poner en el plano de la reflexión a la economía, a las finanzas, las leyes y al mercado mismo con respecto de su papel en el desarrollo integral del ser humano.

Lo anterior ha generado un sistema de alternativas y valores alternos para dar respuesta en donde el costo de la exclusión sea absorbido y en medida de lo posible eliminado, de tal forma, que se contribuye desde esta perspectiva a lograr no solo educación financiera de las personas sino alcanzar una verdadera inclusión financiera.

En este mismo orden de ideas, Rodríguez (2017) de la Asociación Española de Economía Digital (adigital) por medio de su división Sharing España en 2017 publicó “*Los modelos colaborativos y bajo demanda en plataformas digitales*” y hace la siguiente acotación: “La **economía colaborativa** la conforman aquellos modelos de producción, consumo o

financiación que se basan en la intermediación entre la oferta y la demanda generada en relaciones entre iguales (P2P o B2B)¹ o de particular a profesional a través de plataformas digitales”. Partiendo de esta idea, es que surge la necesidad de profundizar en este tipo de plataformas digitales a fin de analizar, categorizar y definir no sólo las formas que adopta el capital dinero en estos espacios virtuales sino además delimitar los tipos de financiamientos colectivos existentes, sus características y el efecto que tienen sobre los procesos de financiación de proyectos, negocios o emprendimientos y con ello descifrar si son estas plataformas una alternativa para el emprendimiento mexicano.

II. ANTECEDENTES: LA FINANCIACIÓN COMO PARTE DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA

Como parte del modelo de Economía Colaborativa (EC), nace una nueva forma de financiar proyectos de producción de bienes o servicios bajo la idea del financiamiento colectivo o *crowdfunding*² por su denominación en el idioma inglés, que es entendido como un:

Modelo de financiación que se sirve de plataformas virtuales para recaudar dinero bajo la figura de donaciones, inversiones o préstamos de múltiples personas, con el fin de financiar proyectos, negocios o actividades personales. Al tener una vocación de financiamiento masivo, el crowdfunding no puede operar bajo la normatividad vigente”. (Actualicese, 2017)

Sin embargo, en una forma más amplia de definir al financiamiento colectivo en cuanto a su tipología y elementos vale la pena recuperar que:

El financiamiento colectivo o crowdfunding se concibe como un mecanismo mediante el cual dos personas o entidades se ponen de acuerdo para realizar una

¹ Nota del autor: P2P se refiere al término Per to Per, es decir, entre particulares. Son todas aquellas relaciones de intercambio que se generan entre personas (físicas o morales) sin ánimo de lucro o bien sin tener relación comercial como se conoce hasta hoy.

Por su parte las relaciones B2B (Business to Business) es decir, de negocio a negocio. En este tipo de negocio, tanto los clientes como proveedores del producto o servicio son empresas. Los negocios suelen usar este tipo de e-commerce (comercio electrónico por su traducción al español) para reducir los costos, lograr mejoras en la comunicación y obtener un mayor control de las ventas.

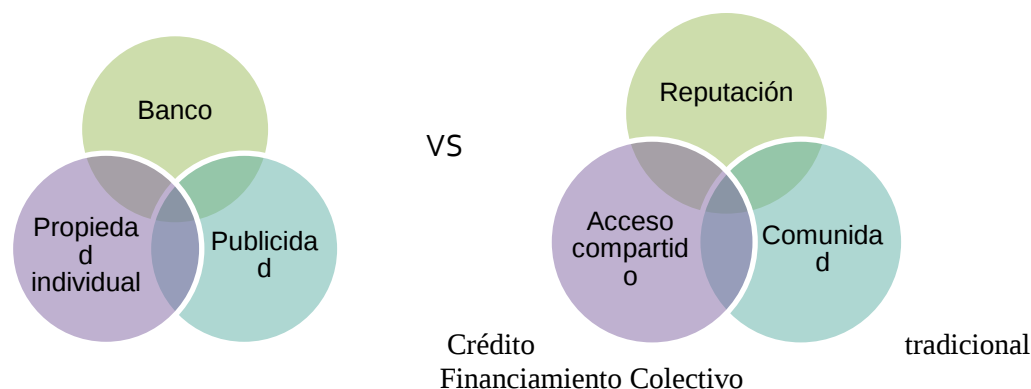
² “El término viene de ‘crowd’, multitud y ‘funding’ financiación, y básicamente se trata de la unión de personas para conseguir una suma de dinero y financiar una determinada idea”. (Tono Brusola, CEO de Housers)

transacción de recursos monetarios sin la intermediación de una institución tradicional de financiamiento, con el objetivo de obtener un crédito o préstamo, crear un nuevo negocio o un proyecto, captar capital para una empresa ya desarrollada o hacer posible una iniciativa social y cultural. Dicha transacción se efectúa a través de una plataforma tecnológica, donde se lleva un registro de la misma (oferta y demanda) una vez que se verifican tanto la veracidad y legitimidad de la solicitud como el origen confiable de los fondos disponibles. (Centro IDEARSE, 2018:18)

Por su parte el portal Bolsa Social (s.f.) propone que el crowdfunding es un mecanismo innovador de financiación participativa donde proyectos o ideas de negocio pueden ser financiados, de una manera ágil y sencilla a través de una plataforma online, gracias a las inversiones de una pluralidad de inversores. Es un mecanismo de financiación innovador alternativo y complementario a la financiación tradicional.

Se trata de reformular la ecuación: que suma al banco, la publicidad y la propiedad individual teniendo, así como resultado el financiamiento tradicional -que refleja el espíritu del siglo XX- en esta otra que pretende perfilar el actual siglo: la adición de la reputación, comunidad y acceso compartido que genera entonces lo que se denominará como financiamiento colectivo. (Ver figura 1)

Figura 1. Modelo tradicional de financiamiento frente al modelo de colaborativo.



Nota: Adaptación del autor a partir de Hernández. (2014, pag. 5).

Como se planteó en la antesala de este documento, a partir de la década de los 70's con la denominada globalización financiera ha provocado la combinación del uso de las

Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) con las Finanzas, haciendo que estas últimas tengan un papel preponderante en la economía global lo que se ha expandido de manera veloz gracias a las conexiones de telecomunicación tendidas en todo el orbe, por lo que a decir de Majluf (2015) “la revolución digital genera nuevas relaciones productivas y transforma la economía... en unos años quizá lo único que necesitemos para ganarnos la vida sea una humilde conexión a Internet”. Por lo que el uso de plataformas digitales de financiamiento colectivo en su naturaleza es una economía disruptiva pues hoy las transacciones virtuales empiezan a ganar espacios importantes frente a las transacciones tradicionales de los mercados físicos, por ejemplo, compra de mercancías, contratación de servicios, intercambios no monetarios de bienes y servicios por enunciar algunas, por lo que genera miedo.

Steven Johnson en su libro Futuro perfecto citado por Slee (2017:30), Johnson dice “cuando en la sociedad surge una necesidad que no tiene respuesta, nuestro primer impulso debería ser crear una red de iguales que resuelva ese problema. Crear una «red de iguales» significa, ante todo y sobre todo, crear una plataforma de software en internet: una web y/o una aplicación para móvil en la que los consumidores y los proveedores de servicios puedan tener presencia e intercambiar artículos y servicios”.

En este sentido, Bernardo Hernández (2014:4), plantea que cuando se crea un sentimiento de comunidad entre los usuarios del servicio se potencia, asimismo, la confianza en el propio servicio y entre sus usuarios. Los usuarios cuidarán de sus acciones e interacciones para poder construir y proteger su buena reputación, ya que ésta es el elemento que les va a permitir interactuar con la comunidad y usar el sistema, como sucede en todos los mercados. Tal es el caso, que hoy los mecanismos de plataformas por internet que promueven cualquier intercambio ya sea de bienes o servicios generan un mecanismo de calificación del oferente y del demandante a fin de dejar evidencia a futuros usuarios de la experiencia lograda, esta acción de vigilancia mutua genera un índice de reputación que orienta a los integrantes de la red a encontrar las mejores opciones de transacción.

Acercándonos a la forma de colaborar desde el punto de partida del financiamiento, hoy el capital dinero ofertado por las instituciones de banca tradicional (comercial y de desarrollo)

establecen parámetros de aversión al riesgo que complican el acceso a créditos de capital inicial para ideas o proyectos que aún no son capaces de demostrar resultados por lo que, nuevas alternativas de financiación comienzan a surgir (Medrano y Aza, 2017).

Así pues, “las tradicionales relaciones sociales entre capital y trabajo se transforman a través del crowdfunding dando lugar a un gran esfuerzo colaborativo en donde empresarios, consumidores, intermediarios-facilitadores e inversionistas forman comunidades en línea con propósitos específicos de co-creación de valor”. (Canfield, 2015)

La evolución es tan rápida, tan disruptiva que hoy en “donde había una fábrica ahora hay una plataforma. Donde había trabajadores ahora hay usuarios productores. Donde había jefes ahora hay algoritmos y mecanismos de reputación entre usuarios. Donde había salarios ahora hay ingresos fluctuantes”. (Cañigual, 2017), donde había bancos hoy hay plataformas de financiamiento colectivo.

A decir de David Harvey (2012:193) el papel del capitalista es utilizar el dinero para comprar la fuerza de trabajo o los activos de otros y emplearlos para obtener una ganancia, acumular capital y aumentar así su caudal personal de riqueza y poder. Ahora bien, Carcanholo y Nakatani (2001), afirman que, el dinero que circula en busca de su incremento es declarado capital. También lo es la mercancía que sirve de intermediaria entre el punto de partida y el de llegada de ese proceso de circulación.

Por ello es que si al partir de la idea de que el fin último del modo de producción capitalista que se centra en la valorización y acumulación del capital se plantea recuperar la idea de que este proceso no reconoce espacio ni mecanismo alguno en específico para lograrlo, ya que no tiene en el sector productivo su nicho de valorización por lo que hace del espacio financiero “el espacio primordial para la valorización del capital” como lo plantea Escorcía y Arévalo (s.f). El sistema de crédito se ha convertido ahora, no obstante, en la principal palanca moderna para la extracción de riqueza del resto de la población por el capital financiero. (Harvey, 2012:203)

Ahora bien, a partir de las premisas expuestas, el financiamiento colectivo, posee dos características, la participación masiva de inversores que financian con cantidades reducidas

pequeños proyectos de alto potencial y el carácter arriesgado de dicha inversión, por lo que en años recientes han surgido varios sitios virtuales en la web que conectan a personas con proyectos o negocios que les pueden interesar apoyar. Es decir, este tipo de financiamiento surge a partir de la creación de colectividades, del uso de internet y de las tecnologías digitales que impulsan modelos financieros diversos, mismos que de acuerdo a las necesidades de las comunidades virtuales ponen a su disposición recursos económicos.

De esta forma, se han podido identificar dos tipos de plataformas de Financiamiento colectivo:

1. Las plataformas que persiguen un rendimiento social, emocional o motivacional a las que se les denomina plataformas de financiamiento colectivo no financieras.
2. Las que persiguen un rendimiento o retribución económica a las que se les denomina plataformas de financiamiento colectivo financieras.

Dentro de las denominadas plataformas de financiamiento no financieras se identifican dos tipos de ellas, que son:

- **Crowdfunding de donación**

Está basado en donaciones, es un tipo de fondeo colectivo que tiene como finalidad apoyar proyectos personales o con alto impacto social y que necesita de dinero aportado por personas para poder llevarse a cabo.

- **Crowdfunding de recompensa**

Esta es otra alternativa de financiamiento colectivo encaminada a hacer realidad proyectos que carecen de dinero propio para llevarse a cabo y buscan personas que quieran aportar fondos a fin de que se sientan parte del logro de esas ideas fondeadas.

Mientras que desde la perspectiva financiera del financiamiento colectivo que persigue una retribución económica se identifican tres modelos que son:

- **Crowdequity o Entrada en el capital del negocio.**

El financiamiento colectivo de inversión es una forma de invertir dinero aportando capital a proyectos y negocios a cambio de un porcentaje de acciones. Este modelo de financiamiento colectivo busca encontrar entradas de dinero del público inversionista a cambio de ser parte de la empresa, así, las aportaciones que se hacen son garantizadas con títulos accionarios. Aquí se asume un riesgo compartido, de tal forma que, si el negocio es rentable, los rendimientos a obtener serán muy buenos, pero si no, el fracaso también es compartido.

- ***Crowdlending o préstamo colectivo.***

En este modelo de financiamiento colectivo, el recurso que se capta en las campañas de recaudación se coloca bajo un esquema que pacta una tasa de interés y un plazo, debiendo regresar el capital más el interés mediante amortizaciones comúnmente mensuales. Por esta operación, los inversores reciben como contraprestación un rendimiento que se acuerda en las plataformas de financiamiento colectivo. Mientras mejor reputación tenga, más baja será la tasa que pagará, y menor riesgo de impago asume el prestamista.

- ***Crowdfunding de copropiedad o regalías***

En este modelo de financiamiento colectivo, se trata de sumar pequeñas aportaciones a fin de conjuntar el monto que cubra el valor de la propiedad de un inmueble que será puesto en arrendamiento o venta y cuyos frutos ya sea por arrendamiento o por enajenación serán divididos y repartidos entre el colectivo que financió la compra, construcción o remodelación del bien. El rendimiento puede tomar forma de rentas, de plusvalía del inmueble o bien en la participación de las utilidades resultantes de la enajenación.

La Ley Fintech, publicada el 9 de marzo de 2018, reconoce y regula a las plataformas de financiamiento colectivo financiero, así lo establece en el artículo 16 de la mencionada Ley.

El modelo de financiamiento colectivo es considerado una alternativa disruptiva pues permite tener una democratización del acceso del financiamiento para aquellos que no han sido incluidos de manera parcial o total en los esquemas tradicionales, lo que sin duda ha generado impactos importantes como se observa en la tabla 1.

Tabla 1. Comparativo de medios tradicionales de financiamiento contra las plataformas de financiamiento colectivo.

Fuente externa	Medios tradicionales	Plataformas de financiamiento colectivo	Impacto
Créditos	Financiamiento bancario Familia y amigos Créditos prendarios Títulos de deuda	<i>Crowdlending</i> o préstamo colectivo	Disminución de costos de financiamiento, comisiones de apertura e historial crediticio.
Capital semilla	Familia y amigos Fundadores y socios Emisión de acciones	<i>Crowdequity</i> o Entrada en el capital del negocio	
Adquisición de inmuebles	Créditos hipotecarios	Crowdfunding de copropiedad o regalías	Acceso con inversiones bajas Cambiar bienes de baja plusvalía por bienes de alta plusvalía

Fuente: Elaboración de los autores (2021).

La diferencia sustancial entre la banca tradicional y la financiarización a través de las plataformas de financiamiento colectivo está en que la banca es una institución que capta recursos del público inversionista y los coloca entre el público acreditado de manera discrecional y funge como intermediario entre los oferentes y demandantes del dinero; sin embargo, las plataformas de financiamiento colectivo establecen a partir de sus plataformas virtuales un espacio de interacción entre el inversionista y el acreditado, de tal forma que no hay intermediación por parte de la plataforma sino que esta solo sirve como un espacio de encuentro, reconocimiento y de interacción en una especie de relación social entre sus miembros a fin de que el dueño del dinero decide por sí mismo a quién financiar, le puede dar seguimiento al cumplimiento de los compromisos y otorgarle reconocimientos que permiten construir la reputación y confianza de los miembros de esa comunidad virtual.

Pero también existen similitudes, y éstas tienen que ver con el tema de legal y de cartera. Es decir, ambas alternativas de financiamiento se enfrentan a problemas de riesgos de impago y la complicada y tardada acción legal que implica la adjudicación y venta de la garantía; con la diferencia de que el sector bancario ya cuenta con experiencia en este ramo. Es importante recordar que el sector bancario ha pasado por varias crisis de cartera vencida. Hay bancos que han colapsado por la mala asignación de recursos, otros, cuentan con una garantía mal

instrumentada que implica problemas de adjudicación, venta y recuperación del capital. Hay carteras que, por sus características propias, son castigadas y enviadas directamente a pérdidas antes de que la institución financiera inicie un proceso de recuperación, aun cuando hay prelación en las garantías, y esto suele ser consecuencia de los costos y tiempos de respuesta de la autoridad.

El accionar de la banca ya es conocido, en México la cartera vencida de los bancos se incrementó en los años 1992-1993 y unos años después, fue uno de los factores de la crisis financiera. Los bancos se rescataron y se tomaron medidas locales a través de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para tratar de monitorearlos e impedir una nueva crisis. A nivel internacional se crearon los Acuerdos de Basilea que pretenden supervisar y regular el actuar bancario emitiendo recomendaciones que fortalezcan el sector bancario e impidan su quiebra.

Ante el contexto del comportamiento de la cartera y la evolución histórica de las crisis que conllevan la falta de pago por parte de las empresas, se advierte un panorama lleno de retos para la incipiente actividad de crowdfunding. El soporte legal y las garantías no están tan bien soportadas como las bancarias. Se trata de ofrecer recursos mediante mecanismos de participación colectiva relativamente nuevos, pero algunas plataformas ya han confesado que se han presentado problemas de cobranza y algunos participantes o fondeadores de recurso señalan que no han recuperado el capital aportado.

No obstante, este sistema de financiamiento colectivo representa una alternativa de crédito para aquellos que necesitan recursos y que no pueden acceder a la banca múltiple, sociedades financieras de objeto múltiple, sociedades de ahorro y préstamo, y otras instituciones del sistema financiero, debido a las condiciones propias del financiamiento que incluyen consulta en el buró de crédito, garantías excesivas y tasas elevadas. Se espera que esta condición de competencia converja en costos financieros más accesibles y mejores servicios en beneficio de los solicitantes de dinero. Por otro lado, el fondeador colectivo cuenta con más opciones u oportunidades de negocio, mediante el acceso a plataformas que muestran información financiera más estructurada, mejor diseñada y con elementos que le deben permitir evaluar el riesgo de su inversión y tomar la decisión de asignar o no recursos al proyecto. Para estos

últimos, lo importante sería realizar el análisis riesgo-rendimiento mediante la evaluación del proyecto o la evolución de la recuperación histórica de la cartera dentro de la plataforma. Actualmente, la participación del inversionista colectivo se desarrolla con aportaciones o montos muy bajos de capital, lo que ha atraído a muchas personas que, por acceder a tasas de interés atractivas, no realizan o desconocen el análisis riesgo-rendimiento considerando que recuperarán la totalidad de lo que prestan aunado a que no hay aun análisis de carteras vencidas por lo nuevo y novedoso del producto. En el futuro, muchos fondeadores corren el riesgo de decepcionarse, pues la historia refleja que el crédito debe gestionarse mediante esquemas estadísticos basados en datos históricos que es de lo que adolece el crowdfunding.

El reto es grande, y seguramente se incorporarán al mercado plataformas robustas, llenas de información para la toma de decisiones tanto del lado de financiamiento colectivo como del lado de inversión colectiva, lo que representará para muchos una alternativa muy interesante para fondear necesidades de recursos o para ganar tasas de interés atractivas. Las reglas deben ser claras y la autoridad debería participar proporcionando mecanismos que permitan recuperar garantías en plazos más cortos de tiempo y con ello dinamizar la economía en beneficio de la comunidad.

III. METODOLOGÍA.

Para Canfield Rivera (2015) los estudios académicos en torno al financiamiento colectivo son aún escasos. La novedad de las actividades de este tipo de financiamiento, así como el acelerado desarrollo de proyectos, plataformas, tecnologías, leyes y estructuras institucionales en torno a esta actividad a nivel mundial, no están a la par con un trabajo científico que permita una mayor comprensión del fenómeno.

Este trabajo de investigación responde al análisis documental sobre el financiamiento colectivo, su conceptualización, elementos, implementación y desarrollo en México. Adicional, se profundiza en la observación y análisis de las características cualitativas que se observan en las plataformas de financiamiento colectivo en México y del análisis lógico-descriptivo de los planteamientos vertidos en la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera mejor conocida como Ley Fintech.

Así es como se puede entonces delimitar el tipo de financiamiento que circula por las mismas, a fin de verificar que la tipología identificada sea válida para después clasificar los tipos de emprendimientos, proyectos y/o ideas que se financian en estas plataformas de financiamiento colectivo. A la par se identificarán los actores que fungen como facilitadores y/o reguladores para correr el mismo proceso descrito para los participantes.

IV. CONCLUSIONES

Sin duda la emergencia sanitaria se ha vuelto una complicación de índole económica, en donde la parálisis de la gran mayoría de sectores económicos se vieron afectados, la falta de instrumentos financieros agudizaron los efectos y desencadenaron una eminente recesión económica, por ello, las plataformas de financiamiento colectivo y las empresas de Tecnología Financiera pueden ser una vía que permita una recuperación más rápida, amplia y homogénea, los cambios son vertiginosos y las alternativas ahora están basadas en la creatividad, ante ello, afirmamos que el uso de las herramientas tecnológicas con las que contamos son el motor de nuestra recuperación.

No obstante, este planteamiento de la financiación colectiva podría ocasionar problemas de transparencia e información para los inversionistas, aumento del riesgo de liquidez, crédito, lavado de activos, operaciones ilícitas e impago, flexibilización laboral y/o concentración de la riqueza en los dueños de las aplicaciones (app's por sus siglas en plural en inglés del término application).

No obstante, el acceso que hoy tienen los emprendedores, empresas y personas a los flujos de dinero que requieren para poner en marcha sus proyectos, acelerar sus modelos o acrecentar sus unidades de negocio es importante, pues las plataformas de financiamiento colectivo proponen una forma de dinamitar y dinamizar los procesos de financiarización que muy difícilmente podrían ser comparadas con las fuentes tradicionales de financiamiento.

El crecimiento, penetración y éxito de las plataformas de financiamiento colectivo existentes ha sido desigual en las distintas regiones del mundo, sin embargo, a partir de los efectos de la pandemia COVID-19, el conocimiento e interés por estas formas alternativas de financiarización ha cobrado gran relevancia. Una asignatura pendiente es la falta de

regulación o regulación pasiva que existe al respecto, pues eso ha generado riesgos adicionales, información no homologada y acceso limitado lo que pone en contradicción la idea de la colectividad; por ello, es importante y relevante que la academia y el gobierno le den lugares de discusión e importancia al tema a fin de poder de forma técnica y legal a una práctica ya existente.

Emprendedores y creadores de proyectos, que no pueden financiar su emprendimiento o proyecto mediante sus propios bolsillos, amigos y familiares, pueden encontrar en el crowdfunding una forma de recaudar fondos que no requieren de sus relaciones personales o su capacidad para comprometerse. Este método de financiamiento implica una convocatoria abierta, fundamentalmente a través de Internet, para la provisión de recursos lo que brinda la oportunidad de participación activa en términos de recursos, conocimiento, tiempo y experiencia.

V. REFERENCIAS

- Actualicese. (23 de septiembre de 2017,) [Infografía] Crowdfunding: ¿en qué consiste esta nueva forma de financiación?: <https://actualicese.com/crowdfunding-en-que-consiste-esta-nueva-forma-de-financiacion/>
- Bolsa Social. (2022). FAQ - La Bolsa Social. <https://www.bolsasocial.com/faq/>
- Canfield, Rivera Carlos Eduardo. (2015). Motivaciones y obstáculos a la participación en proyectos de financiamiento colectivo: Las prácticas de Crowdfunding en México. Centro IDEARSE. Recuperado el 6 de octubre de 2019 de http://www.crowdfundingmexico.mx/uploads/8/7/7/2/87720184/ponenciacrowdfunding_carlos_canfield_ago2015.pdf
- Cañigueral Albert. (5 de abril de 2017). Economía colaborativa: nosotros damos forma al futuro. El País, Sección economía. https://elpais.com/retina/2017/04/03/tendencias/1491216292_535057.html
- Carcanholo, Reinaldo A. y Nakatani, Paulo. (2001). Capital especulativo parasitario versus capital financiero. *Revista Problemas del Desarrollo (Revista Latinoamericana de Economía)*, vol 32, n° 124. México, D.F., enero-marzo de 2001. pp. 09-31.
- Centro IDEARSE. (15 de octubre de 2019). Guía Metodológica, experiencias prácticas sobre financiamiento colectivo en México: aprendizajes y lineamientos para la replicación. Universidad Anáhuac México.
- Harvey, David. (2012) *The enigma of Capital and the Crises of Capitalism*. Akal. Madrid, España.
- Hernández, B. (2014). Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre «Consumo colaborativo o participativo: un modelo de sostenibilidad para el siglo XXI» (Dictamen de

iniciativa). Comité económico y social europeo. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013IE2788&from=ES>

Ley para Regular a las Instituciones de Tecnología Financiera. (9 de marzo de 2018) Diario Oficial de la Federación. https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LRITF_200521.pdf

Majluf, P. (19 de Enero de 2015). (FORBES, Productor). La economía colaborativa. : <https://www.forbes.com.mx/la-economia-colaborativa/>

Medrano María Luisa y Aza, Marcos. (2017) Economía Colaborativa, oportunidades disruptivas. *Revista de estudios de juventud n° 118. Juventud: nuevos empleos emergentes*. 15-31. Universidad Rey Juan Carlos.

Rodríguez, Marín Sara. (2017). Los modelos colaborativos y bajo demanda en plataformas digitales. Asociación Española de Economía Digital (adigital). Recuperado el 26 de octubre de 2019 de <https://www.adigital.org/media/plataformas-colaborativas.pdf>

Slee, Tom. (2017). Lo tuyo es mío. Contra la Economía Colaborativa. Taurus. México.