

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA DE **CROWDFUNDING** EN MÉXICO





ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA DE
CROWDFUNDING
EN MÉXICO

PRÁCTICAS DE LA INDUSTRIA
INTERNACIONAL, NACIONAL Y
TENDENCIAS.



CONSEJO EDITORIAL

NAFIN México

Capital Emprendedor, NAFIN México,

Insurgentes Sur 1971, Plaza Inn,
Nivel Paseo, Local 340,
Col. Guadalupe Inn, 01020,
México, D.F.

Tel. (+52) 55.5325.6000 ext. 8619

www.capitalemprendedor.org.mx

Edición/Diseño/Impresión:
Dirección y Promoción Artística S.C.

Año 2017

CON LA COLABORACIÓN DE:

Rogelio Castillo Aguilera
Crowdfunding México

Pilar Madrazo Lemarroy
Universidad Anáhuac México

CONTENIDO

Nota editorial	7
Introducción	9
Modelos de crowdfunding	11
Crowdfunding en el mundo	15
Experiencias internacionales	21
Los cinco ecosistemas alrededor del crowdfunding	25
El crowdfunding en México	29
La experiencia nacional	12
Las plataformas mexicanas hoy	15
La AFICO	18
Tendencias identificadas por los expertos	21
2015 a 2018	21
Para 2025	22
Conclusiones	23



“El crowdfunding es una industria que crecerá de manera exponencial en el mundo. Si las autoridades lo regulan adecuadamente en México, impulsarán no solo esta actividad sino el emprendimiento, la generación de empleos y detonarán el desarrollo.”

GABRIEL CORTINA
Crowdfunder México

NOTA EDITORIAL

Dentro del proyecto “Aceleración del ecosistema de financiamiento colectivo en México para promover la iniciativa empresarial, la innovación y la inclusión económica”, iniciativa del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), Nacional Financiera colaboró de manera importante en el desarrollo de un diagnóstico del estado actual del ecosistema de *crowdfunding* en México.

Este estudio también tuvo como objetivo identificar los factores críticos de éxito y los retos de esta nascente industria en México, que cuenta con veintidós afiliados en la Asociación de Plataformas de Fondeo Colectivo.

Considero que los factores críticos para que la industria tenga éxito son: una adecuada regulación y marco legal, difusión, conocimiento y confianza de todos los actores de la industria (plataformas, inversionistas, autoridades, etcétera).

Una adecuada regulación y un marco legal generarán certidumbre y confianza, tanto en los emprendedores como en los inversionistas, para que mediante plataformas tecnológicas de punta se pueda brindar financiamiento en condiciones competitivas a los emprendedores, lo cual es una de las prioridades de Nacional Financiera como banca de desarrollo del Gobierno Federal.

Por otra parte, el conocimiento es también una oportunidad en esta industria, debido a que gran parte de la población desconoce las diferentes opciones de financiamiento que existen en el mercado mexicano. En este aspecto, NAFIN podrá jugar un papel importante a través de los cursos en línea que tiene dentro de su oferta de capacitación y desarrollo empresarial.

El mercado mexicano de capital de riesgo, sobre todo la industria de *crowdfunding*, tienen un enorme potencial de desarrollo, por lo que a pesar de que existen aún grandes retos y cosas por hacer, son herramientas que impulsarán el crecimiento e innovación en nuestro país.



“El crowdfunding pone en contacto a todas aquellas personas que requieren recursos con un número importante de posibles aportantes, gracias al uso de las redes sociales.”

ROGELIO CASTILLO
Crowdfunding México
Universidad Anáhuac México

INTRODUCCIÓN

Hasta hace relativamente poco tiempo, cualquier emprendedor con un proyecto personal o empresarial en puerta que no tuviera los recursos necesarios para llevarlo a cabo contaba con un par de posibilidades: pedir un crédito a un banco o la ayuda de sus familiares y amigos. No obstante, con la llegada de Internet, en específico de las tecnologías de información y comunicación, se ha abierto la posibilidad a nuevas alternativas como el *crowdfunding*.

El *crowdfunding* o financiamiento colectivo es el mecanismo mediante el cual se ponen en contacto emprendedores con fines culturales, sociales o de lucro, para fundar un nuevo negocio o llevar a cabo un proyecto, solicitando pequeñas contribuciones a un gran número de individuos a través del Internet, sin instituciones financieras tradicionales de por medio.

Los proyectos para los que se utiliza el *crowdfunding* como fuente de financiación pueden ser muy variados: proyectos musicales o artísticos (conseguir dinero para una película o un corto), campañas políticas, financiación de deudas, creación de escuelas o nacimiento de empresas, entre otros.

El *crowdfunding* surge a partir de la crisis financiera de 2008 y se deriva de la fusión de dos conceptos: las microfinanzas y el *crowdsourcing*. Las primeras, dedicadas a proporcionar créditos pequeños y que han funcionado desde 1976; y el segundo, que se refiere a la cooperación en línea para que las actividades de una empresa sean tercerizadas a un gran número de individuos desconocidos, es decir una red.



“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.”

PILAR MADRAZO
Crowdfunding México
Universidad Anáhuac México

MODELOS DE CROWDFUNDING

Como resultado del crecimiento de la Web, el uso de las redes sociales, el cambio de relaciones en línea y el crecimiento del uso de soluciones colectivas (economía colectiva), el *crowdfunding* ha ganado legitimidad para que empresas, proyectos e iniciativas logren obtener la cantidad de recursos necesarios para hacer realidad su operación. Actualmente, las plataformas que ofrecen los servicios de *crowdfunding* lo hacen a través de cuatro modelos:

RECOMPENSAS



La contribución se entrega a cambio de un premio o recompensa.

DONACIÓN



Donación filantrópica sin esperar beneficios a cambio.

DEUDA



El préstamo es devuelto al inversionista con una tasa de interés.

CAPITAL



El inversionista recibe un porcentaje de participación accionaria en la empresa.

1 Modelo de recompensas:

Permite a los aportantes ganar un beneficio no financiero por su contribución.

2 Modelo de donación:

Permite a los aportantes donar a causas altruistas sin recibir ningún beneficio a cambio.

3 Modelo de deuda:

Los aportantes reciben periódicamente un ingreso por los intereses de su contribución y esperan recibir la contribución original al final del periodo.

4 Modelo de capital:

Los aportantes reciben participación accionaria del nuevo negocio por su contribución.

Tal como el mercado de valores ha ido migrando hacia operaciones en línea desde hace más de una década, los mercados de capital privado se mueven también hacia transacciones en línea a través del uso de *crowdfunding*.



CROWDFUNDING EN EL MUNDO

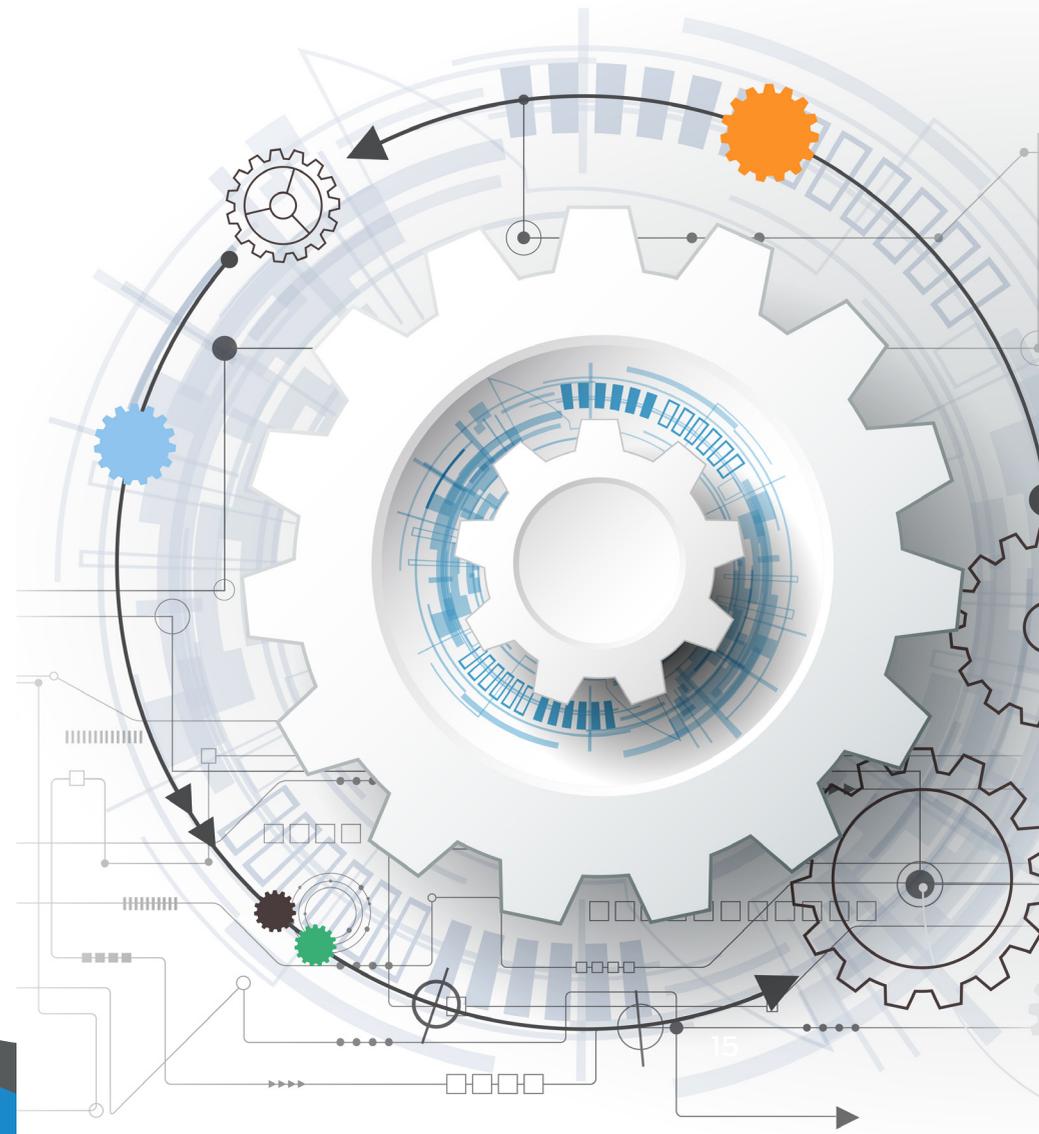
Los expertos internacionales reconocen cuatro fases por las que cualquier país debe pasar para el desarrollo de un ecosistema de *crowdfunding*.

Primera Fase

Se le conoce como “fase de pre-lanzamiento”, por ella pasan los países con una fuerte necesidad de contar con esta nueva alternativa de financiamiento, pero que cuentan con algunas debilidades internas en aspectos de regulación, infraestructura, habilidades de emprendimiento y sistemas financieros débiles. Ejemplos de países en esta fase son Jamaica y Arabia Saudita.

“Una regulación y un marco legal adecuados que generen certidumbre y confianza en la industria del crowdfunding, tanto en los emprendedores como en los inversionistas, que permitan el financiamiento en condiciones competitivas mediante plataformas tecnológicas de punta, son una prioridad para NAFIN.”

CARLOS COBB
Delegado Fiduciario
Capital Emprendedor NAFIN



Segunda Fase

Tercera Fase

La **segunda fase** se refiere a la experimentación y los países que pasan por ella cuentan con un nivel de emprendimiento avanzado y con personas dispuestas a innovar, pero que deciden iniciar probando los modelos no financieros de donación y recompensas. Con ello tratan de demostrar la viabilidad del *crowdfunding* y los beneficios para iniciar negociaciones con el gobierno para una futura regulación. En esta fase se puede ubicar a México, Chile y Tailandia.

La **tercera fase** es de lanzamiento o adopción temprana y sucede una vez que se tiene regulada la operación de los modelos financieros de deuda y capital. El crecimiento del mercado en esta fase es lento, ya que tienen que darse los ajustes necesarios a la forma innovadora de acceder socialmente a capitales de un grupo grande de personas. Actualmente, Estados Unidos se encuentra en esta fase, dando tiempo a que todas las partes e instituciones construyan experiencia y empiecen a utilizar de manera homogénea las mejores prácticas.



Cuarta Fase

Finalmente, la **cuarta fase** es de escalamiento e hibridación. En ella el ecosistema de *crowdfunding* acelera su crecimiento con tasas de entre 100% y 300% anuales y alcanza el punto de quiebre, en el que convergen factores tales como: mayor conciencia sobre el mecanismo, diversos casos de éxito, un compromiso activo de los diferentes *stakeholders* – quienes deciden tener mayor participación, comunicación e intercambios–, y lo más importante, el surgimiento de otras industrias alrededor del ecosistema de *crowdfunding*, que apoyan su desarrollo e impiden que se debilite su funcionamiento. El Reino Unido es un buen ejemplo de esta fase.

Las cuatro fases de la evolución del *Crowdfunding*

En camino a la madurez

Fase 1

Pre-lanzamiento - Necesidad de *Crowdfunding*, contar con medios de comunicación social, falta de regulación / infraestructura.

Fase 2

Experimentación - Innovadores exploran los modelos de *crowdfunding* que trabajan conforme a normatividad.



Fase 3

Crecimiento / Híbrido - Punto de inflexión que alinea totalmente la industria con objetivos gubernamentales y permite el crecimiento.

Fase 4

Lanzamiento - Las políticas permiten tipos de *crowdfunding* más sofisticados, historias de éxito, buenas prácticas.

EXPERIENCIAS INTERNACIONALES

Los mercados de *crowdfunding* de préstamos más desarrollados son los del Reino Unido y los Estados Unidos. El modelo del Reino Unido es relativamente sencillo, ya que las plataformas juegan el papel de operadores de un mercado en donde su rol es facilitar el encuentro entre inversionistas y solicitantes de crédito, además de que los contratos de crédito se formalizan directamente entre ambas partes. El de Estados Unidos involucra la participación de un banco que fondea inicialmente los créditos y, posteriormente, cede los pagarés correspondientes a las plataformas. A diferencia del Reino Unido, en donde se ha emitido una regulación específica para el *crowdfunding* de préstamos, los reguladores estadounidenses han optado hasta el momento por vigilar que las plataformas operen en lo aplicable dentro del marco regulatorio existente para bancos y otro tipo de instituciones crediticias.

El negocio de crédito a personas requiere de grandes volúmenes para ser rentable, por eso es necesario recurrir a inversionistas institucionales (bancos tradicionales, fondos de inversión, fondos de pensiones, fondos de cobertura y empresas de gestión de activos) a fin de obtener los fondos que permitan acelerar el crecimiento del origen de créditos y alcanzar la masa crítica requerida.

La liquidez es una cuestión importante para los inversionistas, por lo que las plataformas se centran en desarrollar un mercado secundario para los créditos con el objetivo de proporcionarla. En Reino Unido se basan en la venta de los portafolios de los inversionistas a través de un sistema de subastas operado dentro de las mismas plataformas, mientras que en Estados Unidos se basan en la venta de títulos o notas a los inversionistas.

La calidad de los portafolios es una característica clave en esta etapa de la industria, en la que aún se está construyendo la confianza entre los inversionistas y se están probando los modelos de negocio. Se aplican criterios de elegibilidad basados en un puntaje mínimo de riesgo, generado a través de los burós de crédito y otros criterios como la relación entre ingresos y deudas



“Si se mira la experiencia internacional, la regulación no es homogénea, pero existe, y el crowdfunding se desarrolla.”

LAURA ITURBIDE

Directora de IDEA
Universidad Anáhuac México

o la antigüedad en el empleo. Aunque estos modelos de análisis de riesgo todavía no han sido puestos a prueba en un entorno de crisis económica.

La transparencia en la información a usuarios de las plataformas es un elemento clave para generar confianza en esta industria. La información que se da a conocer es vital para los inversionistas, ya que les proporciona una seguridad sobre su dinero al otorgarles la oportunidad de conocer el estado de su inversión.

Se cuenta con algunas estrategias, como son los fondos para pérdidas de los créditos, las provisiones en caso de que una plataforma cierre y la contratación de seguros que buscan proteger las inversiones, a los inversionistas y a los acreditados.

El riesgo principal, real y percibido, es la pérdida total de los recursos invertidos. Los proyectos financiados no suelen contar con un colateral que respalde la inversión y la mayoría de los proyectos se encuentran en etapas tan tempranas que la probabilidad de llegar a una implementación y desarrollo que genere utilidades es tan baja como la de cualquier otra inversión. El fondeo colectivo de capital de riesgo es un sector que puede traer grandes beneficios a los países que buscan fomentar la creación de empresas y el desarrollo de emprendedores.

El modelo bajo el que operan las plataformas muestra que estas facilitan la publicación de proyectos para atraer inversión y solo actúan como intermediarios entre solicitantes y financiadores. Las plataformas de *crowdfunding* basadas en recompensas y donativos se concentran en recaudar fondos para proyectos creativos dentro de categorías como cine, teatro, danza, arte, videojuegos, tecnología, música, diseño, moda e incluso para situaciones más personales, como gastos de salud, gastos de educación, programas voluntarios, carreras deportivas, funerales o apoyo a mascotas.

Mayormente, las plataformas más populares operan en los Estados Unidos, el Reino Unido, Canadá, Australia, Nueva Zelanda y varios países de la Unión Europea (Francia, Alemania, España...), y suelen instalar encriptación para realizar transferencias seguras. Actualmente es difícil encontrar carencias de seguridad en este tipo de plataformas.

Los modelos de donación y recompensas no tienen mayor complicación en el mundo. No requieren de regulación; por tratarse, el primero, de un acto altruista simple, y el segundo, de un modelo de mercado muy parecido al de una venta. Sin embargo, puede presentarse la posibilidad de que en el modelo de recompensa el desarrollador no entregue los beneficios esperados a los usuarios en caso de conseguir su meta y recibir fondos para llevar a cabo su idea.

En el año 2015, se estima que la industria global de *crowdfunding* recaudó un aproximado de 34 mil millones de dólares, de los cuales, cinco mil millones y medio de dólares pertenecen al modelo de donaciones y recompensas.

Las plataformas deben fijar como una de sus principales responsabilidades el establecer, administrar, controlar y mejorar continuamente todas las herramientas a su alcance para proteger a los usuarios y crear un ambiente de confianza en esta comunidad.





“Sin regulación somos un ejemplo parcial difícil de replicar.”

FERNANDO GUZMÁN
CEO Multicredi.com



“La prioridad deberá ser empujar la ley.”

JUAN CARLOS FLORES
CEO Doopla.mx

LOS **5** ECOSISTEMAS ALREDEDOR DEL CROWDFUNDING

Cualquier ecosistema de *crowdfunding* exitoso en el mundo debe incluir empresas de tecnología y proveedores de servicio que otorguen el soporte suficiente a los usuarios para alcanzar sus metas de fondeo. Como cualquier mercado cuando nace dentro de un sistema, el surgimiento viene acompañado de otros ecosistemas que dan soporte.

En el caso del *crowdfunding* son cinco los posibles ecosistemas de soporte que deben ser aprovechados por el gobierno correspondiente.

ECOSISTEMAS DE SOPORTE

- 1 Mercados secundarios** alrededor de las plataformas financieras que impulsen la liquidez dentro del sistema.
- 2 Herramientas de confianza y transparencia** para escalar el tamaño y la confianza de las transacciones de *crowdfunding*.
- 3 Análisis de datos** para ampliar el alcance de estos mercados. Aquí la pregunta es: ¿quién va a fungir como el Bloomberg o el Thomson Reuters de esta industria?
- 4 Medios de pago** que se tienen que regular y desarrollar para que las plataformas ofrezcan mejores servicios y transparencia en las operaciones.
- 5 Una “página en blanco”** que permite a cualquier país desarrollar todo aquello que hoy no se ve y que, por tratarse de temas tecnológicos, puede surgir en cualquier momento.

Cinco sectores de un Ecosistema de Crowdfunding

Sobreponiéndose para apoyar la recaudación de fondos



Buenas prácticas

Cada sector cuenta con compañías de tecnología y proveedores de servicios.

Ofrecen soluciones en los mercados de capital privado.

Agilizan colectivamente la formación de capital y equilibran los intereses de los inversionistas.

Cada país tendrá necesidades específicas en cada sector.



“El crowdfunding llegó para quedarse, es la verdadera democratización del financiamiento. Ha tenido un crecimiento acelerado durante los últimos años y seguramente seguirá haciéndolo y cada vez con más fuerza, lo cual demanda el desarrollo de una industria seria, transparente y segura.”

GONZALO SÁNCHEZ GUTIÉRREZ
AFICO

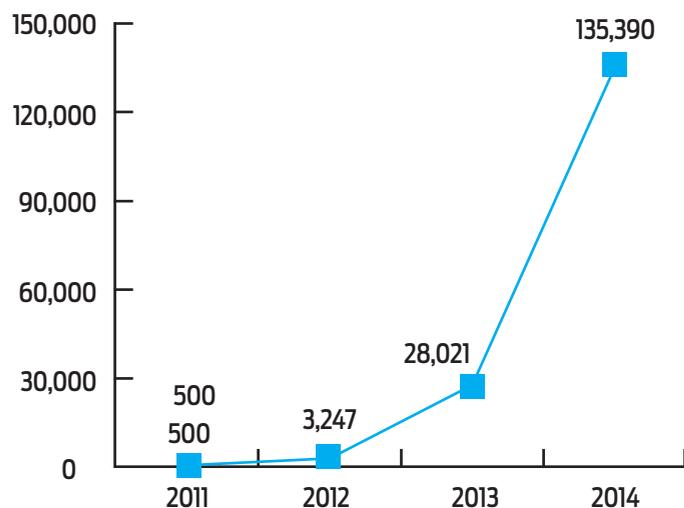
EL CROWDFUNDING EN MÉXICO

De acuerdo con el Reporte Nacional de Inclusión Financiera 2015, en México, la industria de *crowdfunding* se encuentra en una etapa inicial. En 2011 empezó a operar Fondeadora, la primera plataforma mexicana. Ya para julio de 2015 se estima que la industria de fondeo colectivo en México había fondeado 4,081 campañas exitosas por un monto de 256 millones de pesos a través de 53, 276 inversionistas. Las cuatro plataformas más grandes en ese momento (Fondeadora, Crowdfunder, Prestamero y Cubo Financiero), representaban el 96% de esta estimación de mercado. Esta industria se está expandiendo rápidamente, como lo constata el hecho de que el volumen fondeado ha tenido un crecimiento promedio anual de 495% entre 2011 y junio de 2015.

El número de plataformas que se crean cada año crece exponencialmente. Las campañas exitosas han crecido 517% y el número de inversionistas tuvo un crecimiento promedio anual de 245% entre 2011 y junio de 2015. En el caso del crecimiento del monto fondeado de 2014, este se explica por la entrada de Crowdfunder al mercado. La escasa oferta de crédito y la penetración del Internet en la población mexicana son factores que han impulsado este crecimiento.

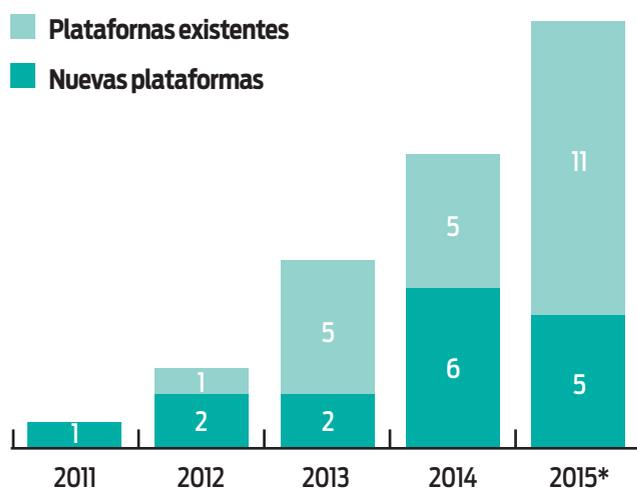
Evolución del monto fundeado y el número de plataformas en México

Monto fundeado (miles de pesos)



Fuente: CNBV. De enero a junio de 2015 se han fundeado 89 millones de pesos.

Número de plataformas



Fuente: CNBV.
* Los datos de 2015 son a junio.

Se prevé que la industria de *crowdfunding* en México siga creciendo en línea con la tendencia mundial dada la necesidad de financiamiento de las MiPymes, así como del creciente uso de Internet en el país. Al respecto, en México hay cerca de 11 millones de hogares con acceso a Internet, lo cual representa el 34.4% de los hogares. De todas las tecnologías de la información, el acceso a Internet ha tenido el mayor crecimiento (395%) en los últimos quince años.

La plataforma es el enlace entre proveedores y solicitantes de fondos evalúa las solicitudes de crédito, administra los portafolios de créditos y el flujo del dinero, y controla los saldos de los inversionistas. La plataforma administra los recursos en efectivo de los inversionistas en una cuenta concentradora a su nombre y desde ahí distribuye a inversionistas y acreditados los pagos correspondientes.



LA EXPERIENCIA NACIONAL

De acuerdo con datos derivados del diagnóstico, las plataformas en México aún son muy incipientes con una colocación acumulada al mes de julio de 2016 de 13 millones de dólares. Esto las hace todavía poco atractivas como alternativa de inversión para fondeadores institucionales, tales como fondos de inversión y bancos. Todas las plataformas, sin embargo, estiman que estos jugarán un papel relevante en el futuro.

Las plataformas establecen criterios mínimos de aceptación, tales como un nivel mínimo de ingresos comprobables, mínimos de antigüedad laboral y un buen historial crediticio. Las plataformas de crédito a personas rechazan entre el 88% y el 99% de las solicitudes, en su gran mayoría porque los solicitantes no cumplen con los requisitos iniciales.

Todas las plataformas mencionan en sus páginas Web los riesgos involucrados, pues aclaran que la plataforma no garantiza el pago de los créditos. Los mecanismos que utilizan las plataformas para mitigar riesgos o sus bajas tasas de incumplimiento detallan los costos involucrados para inversionistas y acreditados. Los usuarios reciben en sus estados de cuenta información sobre sus rendimientos observados y esperados netos de comisiones y castigos, incluyendo en los cálculos los efectos de las pérdidas por impago. Las plataformas describen en términos muy generales sus procesos de cobranza.

De igual manera, manejan mecanismos que se han utilizado para proteger a los inversionistas, ya sea diversificando su riesgo, obteniendo seguros de fallecimiento de deudor o la cobertura de invalidez total y permanente, entre otras. Verifican a fondo la información de los solicitantes de crédito validando domicilios, referencias personales y los informes crediticios, aunque no aplican verificaciones en listas externas de personas de interés como lo hacen los bancos. La actividad de *crowdfunding* no está regulada actualmente en México, se tiene contemplada la emisión de regulación específica durante el segundo semestre de 2017.



“La industria de crowdfunding será la solución para que los emprendedores mexicanos puedan llevar a cabo sus proyectos, crecer y buscar financiamiento posteriormente de fondos de inversión.”

ANA LAURA FERNÁNDEZ C.

Subdirectora de Capital
Emprendedor, NAFIN



No existen actualmente incentivos fiscales para las inversiones a través de plataformas financieras, cabe señalar que este tipo de plataformas aún no están reconocidas en ningún ordenamiento jurídico. Se propone que las plataformas locales se enfoquen en las experiencias y prácticas en otros mercados, y que planeen la adopción de medidas para crecer y mejorar, como desarrollar los mecanismos que permitan seguir administrando los portafolios en el evento de cierre de una plataforma y, de igual forma, diseñar mecanismos que permitan compartir costos en materia de actividades para la prevención de lavado de dinero.

Dentro del mercado nacional existen plataformas que operan de forma distinta, según la dirección que toman para el financiamiento, el tipo de inversión que ocupan y los montos o plazos que consideran para los proyectos. Pero algo que todas tienen en común es que buscan impulsar el desarrollo de algún sector. La información y cuestiones, así como los riesgos en los que se involucran, el funcionamiento de las inversiones y los mecanismos de protección a los inversionistas de las plataformas, se detallan en los sitios Web de las plataformas. En cuanto a la regulación, que apenas está en proceso, las plataformas diseñan estructuras jurídicas que les permitan operar dentro de la normatividad financiera existente.

Dentro del *crowdfunding* está la parte de las plataformas de bienes raíces, las cuales sirven como un enlace para canalizar recursos de inversionistas a proyectos inmobiliarios, tales como la construcción o la remodelación de obras residenciales, comerciales o de otro tipo. Se manejan distintos tipos de inversión, montos y plazos de los proyectos: las plataformas de capitales, en donde participan en financiamiento de nuevos proyectos empresariales, ya sea para el apoyo de empresas en etapas tempranas o que estén en búsqueda de un capital semilla; las plataformas de recompensas y donativos, que buscan canalizar recursos de las personas para fines diversos, como proyectos creativos de arte, videojuegos, desarrollo de nuevos productos, aplicaciones para dispositivos móviles, diseño, moda, causas personales y causas sociales.

Se plantea que las plataformas saldrán beneficiadas con la mayor confianza del público, la transparencia, la ampliación de la información disponible sobre el funcionamiento de las inversiones, la seguridad que existe en la industria, los derechos que adquieren los inversionistas y los riesgos involucrados, de manera que esta industria tendrá un mejor desarrollo en el futuro. El total y completo entendimiento de los riesgos existentes dentro de la industria para los inversionistas es fundamental para el crecimiento de las inversiones.

Sin lugar a duda, una cuestión que es vital dentro de la industria de *crowdfunding* es la regulación, puesto que con ella las autoridades podrían incorporar claridad en las leyes de comercio para los acuerdos entre los inversionistas, las plataformas, las empresas y el público en general. Con esto se rompería la brecha que existe por la falta de información y se impulsaría el crecimiento de la confianza frente al escepticismo que continuamente enfrenta la industria por el potencial uso de las plataformas para cometer fraudes u otro tipo de actos ilegales.



“La situación actual del crowdfunding en México se articula a través de un ecosistema y teniendo a las instituciones de gobierno como pilares para su desarrollo.”

LILIANA REYES CASTREJÓN

Directora de Capital Emprendedor, INADEM



“El crowdfunding en México dentro de 10 años, se visualiza como una industria que crece ordenadamente y que cumple su promesa de inclusión financiera.”

FEDERICO ARELLANO

CEO, Micochinito.com

LAS PLATAFORMAS MEXICANAS HOY

De acuerdo con los datos de la AFICO existen veintiún plataformas asociadas o pre-asociadas. Ocho de estas plataformas se diseñaron para operar con el modelo de préstamos, cinco bajo el modelo de capitales o bienes raíces y cuatro en el modelo de recompensas y/o donativos.

Plataformas de Crowdfunding que operan en México

DONACIÓN

 donadora

 HIPGive

RECOMPENSAS

FON
DEA
DO
RA

micochinito
.com

Fondify

SOCIAL
CROWD
MX

DEUDA

Prestadero

Briq.mx

vetepresto.com

FINV

Dobla

multicredi

klbo

EXPANSIVE

ksnigue

LaTasa

CAPITAL

crowdfunder

play business

El desarrollo de la industria de *crowdfunding* en México es aún muy incipiente, solamente once de las plataformas están en operación y, de ellas, ocho iniciaron sus operaciones entre 2015 y 2016, por lo cual la mayoría de las empresas que la conforman están probando y ajustando su modelo de negocio y todavía en proceso de conformación de sus estructuras organizacionales. De igual forma, todas las plataformas concuerdan en que al regularse la industria se tendrá una mejor base para ampliar la difusión de sus servicios, generando confianza en su público objetivo, lo cual les permitirá operar bajo un marco legal claro y los llevará en su momento a revisar su modelo de operación y reforzar sus estructuras.

La estructura organizacional de las plataformas es muy variada, hay unas donde se identifican perfectamente las funciones de operación, promoción, análisis y evaluación, atención a clientes, promoción en campo, etcétera. Mientras que en otras, las personas son multifuncionales con amplias responsabilidades sobre diversos aspectos de la operación y con grandes cargas de trabajo. Esto se debe a que en su mayoría las plataformas son de reciente creación y no se pueden comprometer en nuevo emprendimiento mientras su permanencia en el tiempo no esté asegurada. Se prevé que esto se normalice una vez que cuenten con más experiencia, antigüedad y solidez dentro de la industria.

Cada plataforma es diferente, por lo que las funciones y procesos que se realizan en cada una varían. El no contar con una documentación específica, como es el caso de casi todas las plataformas, podría verse como un obstáculo para el desarrollo de la industria.

El *crowdfunding* financiero consiste en canalizar recursos de una persona o institución que maneje excedentes a otra persona o empresa que tiene necesidad de recursos. El compromiso que adquiere este tipo de plataforma es muy serio porque se arriesga el patrimonio o activos de personas e instituciones con base en el juicio, experiencia e instrumentos de evaluación de la plataforma. Se necesitan personas talentosas, con mucha energía, motivación y enfoque para incidir de manera fundamental en el mercado financiero mexicano; personas con alto grado de escolaridad, experiencia en los sectores bancario y financiero, así como en áreas de nuevos negocios, tecnología,

análisis de proyectos de inversión, emprendimiento, financiamiento de proyectos inmobiliarios y emprendimiento social, para impulsar el desarrollo de la industria.

Se espera que con la regulación se establezcan parámetros mínimos de seguridad en la operación de las plataformas, que proporcionen un respaldo para crear la confianza necesaria entre los solicitantes que por diferentes factores no han acudido a las plataformas, ya sea porque desconocen la existencia de esta alternativa de financiamiento, porque han escuchado de ellas, pero desconfían de empresas no reguladas y/o de realizar operaciones a través de un medio electrónico, o ya están atendidos por los intermediarios financieros tradicionales y no están en búsqueda de otras opciones. Lo cual va de la mano con la desconfianza del público en las transacciones electrónicas.

La tecnología utilizada por las plataformas para el desarrollo de sus aplicaciones Web es actual y cuenta con soporte por parte de sus proveedores. La nube es una herramienta que evita dedicar recursos a la programación de hardware y requiere menores conocimientos especializados en la administración de servidores. Aunque uno de los factores que más concierne a las plataformas con la utilización de la nube es la protección de los datos. El desarrollo de un BCP y un DRP, así como de políticas de seguridad de la información, permitirá a las plataformas anticipar los riesgos a los que están expuestas y contar con una guía de procedimientos a seguir en cualquier contingencia.





“Priorizar el tema regulatorio: un esfuerzo mediático para dar a conocer el modelo y empezar a validar a la AFICO.”

JUAN CARLOS CASTRO
CEO, Briq.mx

LA AFICO

El fondeo colectivo en México puede remontarse a las loterías, que funcionaron como una estrategia financiera de fondeo desde la época de la Colonia hasta finales del siglo XIX para la construcción de infraestructura de carácter religioso y caminos. Actualmente, la creación de esquemas tipo “micro préstamos solidarios” y la banca de corte popular se han ido consolidando mecanismos financieros de carácter no tradicional (distintos a la banca comercial) que permiten asignar recursos dentro de la economía para el desarrollo de propuestas específicas.

El fondeo colectivo en México dentro de la Web 2.0 es consecuencia, principalmente, de la penetración de la Internet de alta velocidad, la popularización de dispositivos móviles inteligentes y la bancarización del público en general. Es importante señalar que sin la banca comercial o Internet, el fondeo colectivo sería muy similar a los esquemas de tandas, cajas de ahorro y/o sorteos, cuyo alcance es limitado.

Los integrantes del ecosistema del *crowdfunding* son, en primer lugar, las plataformas de *crowdfunding*, los internautas, la banca comercial tradicional, los proveedores de Internet de alta velocidad, las organizaciones que agrupan a las plataformas (AFICO y FINTECH México), los entes promotores del desarrollo tecnológico y el emprendimiento (INADEM, CONACYT, FOMIN, NAFIN, incubadoras de negocios, etcétera), los agentes reguladores (SHCP, CNBV, CODUSEF, IPAB, PROFECO), los fondos “ángel”, los fondos de capital de riesgo, las micro financieras, las SOFIPOS, las SOFOMES, etcétera.

AFICO 

Actualmente, el vínculo entre los reguladores y las plataformas es muy frágil, dado que no existe una regulación que dé certidumbre e institucionalidad a estas; sucede de igual manera con los fondos o micro financieras y el hecho de que no es posible saber si varios de los emprendedores que han constituido

plataformas se formaron profesionalmente en el entorno de las micro financieras. Por estas razones, el modo de trabajo está diezmado, pues requiere de certidumbre jurídica que el regulador debe brindar; sin embargo, se observa que sí existe un vínculo entre las asociaciones y las plataformas de *crowdfunding*.

En la Web 2.0, los mercados se agilizan y la asignación del riesgo es más eficiente, pero ello no significa que se minimice, sino que los menos adversos al riesgo toman posiciones más expuestas y los más adversos lo opuesto. Ello también implica que los participantes del mercado tengan la necesidad de contar con certidumbres básicas respecto a la operación, la legalidad y veracidad de la información compartida por las plataformas.

Por esta razón, la Asociación de Plataformas de Fondo Colectivo, A.C. (AFICO) puede ser un actor cuya relevancia consolide el ecosistema del *crowdfunding* en México. Primero, como un interlocutor acreditado y respaldado por las mismas; y segundo, como un factor real de poder que a través de estrategias específicas logre influir de manera favorable ante los demás actores.

La AFICO tiene los siguientes objetivos:

- **Elaborar una propuesta** legislativa específica para la regulación.
- **Certificar y regular** las plataformas de *crowdfunding*.
- **Brindar transparencia** en la información y los resultados.
- **Organización de eventos** de difusión a nivel nacional e internacional.
- **Administración del fondo** para las actividades específicas para la Asociación.
- **Asociar y fomentar** la actuación organizada de los prestadores de servicios de *crowdfunding*.
- **Representar, promover y defender** las actividades y los intereses generales de los prestadores de servicios de *crowdfunding*.

Para el futuro se plantea que la AFICO se involucre otros aspectos de la industria, como es implementar mecanismos permanentes para detectar las necesidades de corto y mediano de sus afiliados, establecer un programa de difusión del *crowdfunding* orientado a elevar la visibilidad de este entre potenciales usuarios de cada segmento de negocios, así como crear un programa que permita detectar y acercarse a grupos de usuarios que podrían beneficiarse de los servicios de la industria de *crowdfunding* (instituciones de investigación y desarrollo o empresas con necesidades de financiamiento para proyectos de demostración o pruebas piloto, como el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología).



TENDENCIAS IDENTIFICADAS POR LOS EXPERTOS

2015 A 2018

La economía nacional, medida a través del Producto Interno Bruto (PIB), se mantendrá creciendo con una tasa sostenida, pero menor al 3%. Dicho crecimiento provendrá, principalmente, de los sectores productivos tradicionales. No es claro si el desarrollo económico será impulsado por el mercado externo o por el interno.

En cuanto a la disponibilidad de financiamiento para las plataformas, este será escaso y caro; se percibe que hacia 2018 las plataformas serán una fuente de financiamiento para los nuevos negocios con una importancia entre baja y moderada, mientras que para la procuración de fondos sociales seguirán teniendo una baja importancia. Lo anterior tal vez estará relacionado con una baja penetración del Internet (40% a 60% de la población de entre 18 y 65 años de edad).

Se plantea que los usuarios identificarán a las plataformas como alternativas viables de inversión, de la mano de una regulación básica que asignará potestades en temas fiscales. La principal fuente de inspiración y talento seguirán siendo los pioneros que las detonaron, es decir, las empresas de *crowdfunding* seguirán siendo un emprendimiento temprano con escasos elementos de estructura organizacional que los hagan robustos en términos administrativos y de desarrollo.

Algunas tendencias macro que se perciben hacia el desarrollo de las plataformas de *crowdfunding* son:

- Amenazas de la banca tradicional. Ya sea limitando los instrumentos que permiten operar o excluyéndolas del sistema bancario; lo anterior, ya sea por indiferencia al sector o porque las perciben como una amenaza.
- Seguirá la baja penetración del uso de Internet (entre el 40% y 60% de la población de entre 18 y 65 años).
- Las plataformas serán una fuente de financia-



“El crowdfunding en México se visualiza dentro de 10 años como una industria que crecerá ordenadamente y que cumplirá su promesa de inclusión financiera.”

FEDERICO ARELLANO
CEO, Micochinito.com

- miento para los nuevos negocios con una importancia entre baja y moderada.
- En el segmento de procuración de fondos sociales, el *crowdfunding* seguirá teniendo una baja importancia.

Se llevó a cabo un taller de expertos del ecosistema mexicano de *crowdfunding*, en el que los participantes evaluaron 30 rasgos dicotómicos empleando una escala del -5 al 5. Como resultado de la evaluación, se espera que hacia 2018 sean pocos los rasgos que tengan alta probabilidad de estar presentes. Entre ellos destacan de manera predecible: la promulgación de una legislación que proporcione un marco jurídico básico, lineamientos generales para el control del dinero e incentivos fiscales que fortalezcan a la industria y la intención de las actuales plataformas de compartir sus conocimientos con nuevos integrantes de la industria, a pesar de que sean sus competidores.

PARA 2025

El año 2025 representa un horizonte temporal “lejano” para una industria naciente de *crowdfunding*, principalmente porque en temas de la Web 2.0 y de los servicios basados en Internet, una década es un plazo en el que se han gestado y detonado revoluciones. No existen argumentos sólidos para suponer que las plataformas de *crowdfunding* actuales (nacionales e internacionales) continuarán vigentes o que el modelo actual de operación seguirá existiendo de igual manera.

Se espera que el crecimiento económico del país sea sostenido (entre 3% y 5% del PIB), siempre y cuando se cuente con un desarrollo económico que, si bien esté basado en sectores tradicionales, incluya también, elementos de la economía digital con un equilibrio entre los mercados externo e interno. Con ello, el acceso al crédito para las plataformas sería entre moderado y abundante, situación congruente con una economía digital creciente con una alta demanda de recursos de financiamiento a través del *crowdfunding* de algunos sectores económicos.

Este escenario prevé las siguientes características:

- Alta penetración de Internet (80% de la población entre 18 y 65 años de edad).
- Alta demanda de recursos de financiamiento a través del *crowdfunding* por parte de algunos sectores económicos.
- En el caso de la procuración de fondos sociales, su importancia habrá mejorado a un nivel entre moderado y alto.
- Respecto a la banca tradicional, se percibe un entorno más amigable, pero sigue existiendo una expectativa de poca flexibilidad en cuanto a la oferta de servicios para las plataformas. No hay una posición definida sobre si la banca verá en el *crowdfunding* una oportunidad o una amenaza, o si se mantendrá indiferente ante ella.
- Las plataformas estarán más enfocadas en la captación de clientes que en la innovación tecnológica, centrándose en cumplir con estándares de calidad y de auto regulación.

Los participantes del taller coincidieron en identificar la posible presencia de ciertos rasgos, entre ellos: entes reguladores con competencias y el conocimiento necesario de la industria del *crowdfunding* que les permiten mejorar su entorno; una nueva ronda de regulación que pretende generar más alternativas financieras y sociales para los mexicanos, que en específico se adapta a las características del *crowdfunding*; el uso pleno por parte de los reguladores de los avances tecnológicos para dar seguimiento a las actividades de las plataformas, en particular las de préstamos y las de capital; una maduración de la industria impulsada por factores externos, como la inestabilidad económica y el carácter burocrático de la banca tradicional; así como el uso del *crowdfunding* por parte de las iniciativas sociales y de asistencia privada para captar donativos, siendo reforzado por campañas de promoción agresivas y respaldado por la innovación y el desarrollo tecnológico.

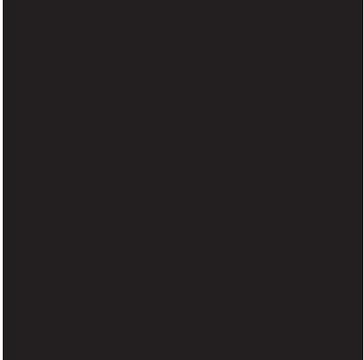
Estos serían rasgos distintivos de una industria escalable que construye una masa crítica de usuarios, con posibilidades fuertes de expandirse internacionalmente.

CONCLUSIONES

El *crowdfunding* representa un subconjunto de los intermediarios financieros no bancarios que financia de forma directa, por lo que si bien es un modelo innovador que implica importantes beneficios para la inclusión financiera, también genera riesgos potenciales. Entre los principales riesgos están: información no verificable; poca sofisticación de los inversionistas (quienes no pueden realizar una evaluación certera de los riesgos que representan las inversiones); riesgo de fraude en caso de que la plataforma desaparezca repentinamente; ataques cibernéticos y robo de datos; insolvencia o quiebra; y riesgos de liquidez o dilución.

Las fortalezas se encuentran en la tecnología, así como en ser un modelo de negocio capaz de competir en precio y calidad con la banca tradicional. Por otro lado, las debilidades se encuentran en la fragilidad operativa y en la diversidad de los modos de operación.

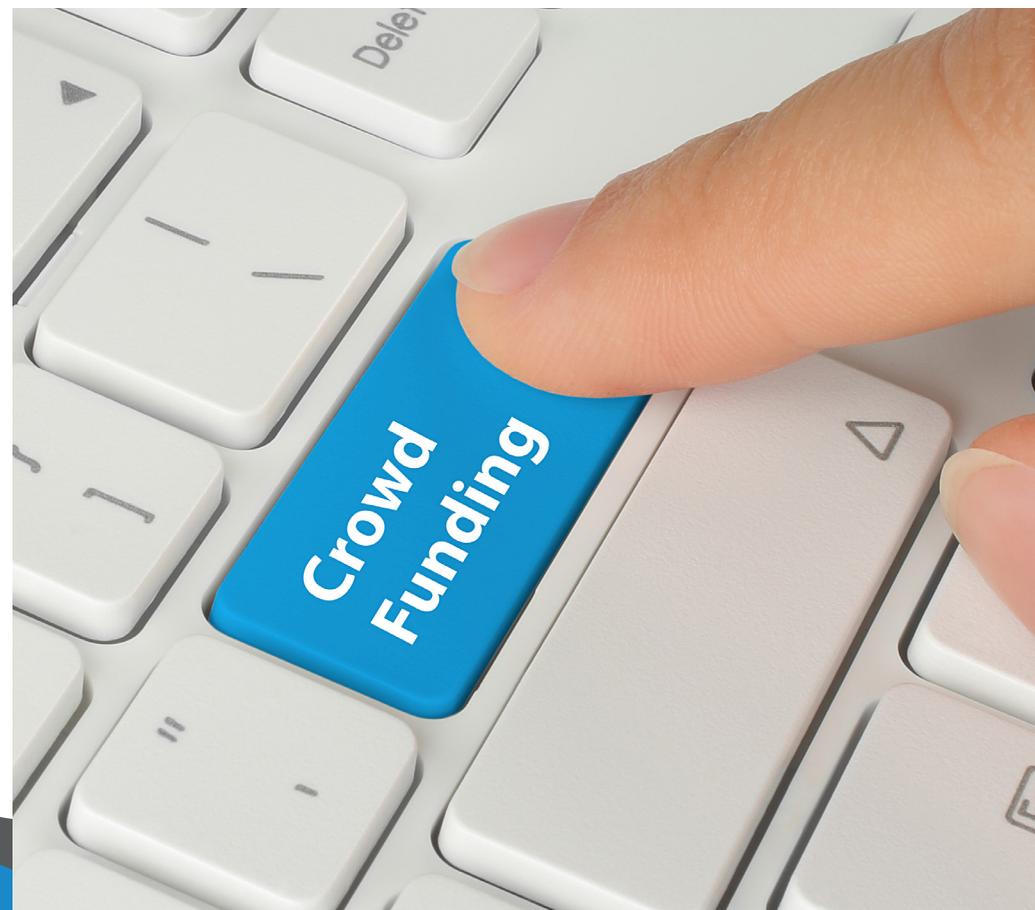
Existen también oportunidades para la industria, como es el gran crecimiento potencial del mercado dado su pequeño tamaño actual; o que el modelo extienda sus operaciones a otros países y que se cuente con disponibilidad de recursos menos caros respecto a la competencia (bancos).



“Como resultado de Crowdfunding México, se pretende apoyar el desarrollo de un ecosistema de crowdfunding sostenible, mejorando el acceso al financiamiento no tradicional y la retroalimentación del mercado, propios de la era digital.”

JORGE REYES

Director Centro IDEARSE
Universidad Anáhuac México



Por su parte, las amenazas percibidas son escasas. Destacan las de carácter informático, pero también las de carácter estructural, como las políticas, económicas y de competencia.

Con la información recabada se plantea una serie de certidumbres relativas, situaciones que tienen una alta probabilidad de ocurrencia y cuyo impacto sobre el *crowdfunding* sería muy importante, como es el caso de que el gobierno presente una iniciativa de ley para la industria y que la cultura financiera en México no presente cambios significativos. Sobre este tema, el Reporte Nacional de Inclusión Financiera de la CNBV considera importante que las autoridades regulatorias tomen en cuenta los siguientes puntos para la regulación:

- Que sea lo suficientemente proporcional y flexible para adaptarse a los diferentes modelos.
- Que garantice un régimen tributario propicio para el *crowdfunding*.
- Que fomente transparencia, un monitoreo adecuado y protección al consumidor para generar confianza en el sector.
- Que fomente medidas para mejorar la infraestructura de seguridad cibernética y evitar fraudes.
- Que permita el uso de productos y servicios innovadores que apoyen el *crowdfunding* (firma digital).
- Que defina estrategias de salida (venta de acciones ordinarias, capital del préstamo y el pago de intereses, ofertas públicas iniciales, entre otros).
- Que fomente la educación financiera para que los emprendedores presenten mejor sus proyectos y adquieran las habilidades necesarias a fin de que sus negocios perduren y crezcan, así como para que los inversionistas estén conscientes de los riesgos de inversión.

Finalmente, el panorama presentado manifiesta el gran número de retos que deberá enfrentar esta industria. Por un lado, es relevante el tema de capacitación y difusión, así como el fortalecimiento interno de las plataformas y las instituciones alrededor de ellas para contar con un ecosistema sólido y confiable. Además, la regulación para los modelos financieros es inminente y claramente necesario si se desea que el *crowdfunding* en México escale a los niveles internacionales que hoy manejan países como Estados Unidos y Malasia para trazar el camino hacia el nivel de desarrollo y madurez del Reino Unido.



“Deseamos contribuir con transparencia, tomando estándares internacionales. Queremos ser los principales impulsores del crowdfunding de alto impacto, donde impulsamos la sustentabilidad (medio ambiente, social, económico) de las empresas; impulsando el impacto sostenible en México.”

Equipo FINV.mx

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos la colaboración e implicación en este proyecto de todos los actores que apuestan hoy al reto de esta innovadora forma de financiamiento para emprendedores y MiPymes mexicanas, así como de los inversionistas potenciales que quisieron compartirnos su experiencia en esta extraordinaria y disruptiva aventura.

Por agrupación y orden alfabético:

**Asociación de Plataformas de
Fondeo Colectivo A.C. (AFICO)**

www.afico.org

BID-FOMIN

www.fomin.org

Capital Emprendedor

www.capitalemprendedor.org.mx

Crowdfunding México

www.crowdfundingmexico.mx

Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM)

www.inadem.gob.mx

Nacional Financiera

www.nafin.com.mx

Universidad Anáhuac México

www.anahuac.mx



nacional financiera
Banca de Desarrollo



IDEA RSE
CENTRO PARA LA RESPONSABILIDAD
Y SUSTENTABILIDAD DE LA EMPRESA

