



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Diagnóstico FACIL Empresarial, Finanzas,
Auditoría, Contabilidad, Impuestos, Legal



REVISTA

La planeación financiera como herramienta para el cumplimiento de los objetivos organizacionales de las PYMES en la zona metropolitana de Guadalajara 2014-2018.

El impuesto a la plusvalía en Guadalajara. Un instrumento de captura de valor en el siglo XX

Financiamiento colectivo (CROWDFUNDING)

La disposición por el Estado de cuentas bancarias estáticas frente a la garantía de audiencia

Contabilidad ambiental: hacia un verdadero desarrollo sostenible en Colombia



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

DIVISIÓN DE CONTADURÍA
CENTRO UNIVERSITARIO DE CIENCIAS
ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

Directorio

Dr. Ricardo Villanueva Lomelí
Rector General de la Universidad de Guadalajara

Dr. Héctor Raúl Solís Gadea
Vicerrector de la Universidad de Guadalajara

Mtro. Guillermo Arturo Gómez Mata
Secretario General de la Universidad de Guadalajara

Mtro. Luis Gustavo Padilla Montes
Rector del CUCEA

Dr. José María Nava Preciado
Secretario Académico del CUCEA

Mtro. Gerardo Flores Ortega
Secretario Administrativo del CUCEA

Dr. Marco Antonio Daza Mercado
Director de la División de Contaduría

Dr. Cristian Omar Alcantar López
Secretario de la División de Contaduría

Dr. Alejandro Campos Sánchez
Jefe del Departamento de Auditoría

Dr. Javier Ramírez Chávez
Jefe del Departamento de Contabilidad

Dr. José Trinidad Ponce Godínez
Jefe del Departamento de Finanzas

Dr. Sergio Sánchez Enríquez
Jefe del Departamento de Impuestos

Miguel Ángel Serrano Núñez
Jefe de la Unidad de Producción Editorial

Consejo editorial

Internos

Dr. Francisco de Jesús Mata Gómez
Dr. Javier Ramírez Chávez
Dr. Alejandro Campos Sánchez
Dr. Sergio Sánchez Enríquez
Dr. José Trinidad Ponce Godínez
Dr. José Asunción Corona Dueñas

Externos

Universidad de Buenos Aires (Argentina)
Dr. Ricardo Pahlen Acuña
Universidad de La Habana (Cuba)
Dr. Francisco Borrás Atiénzar
Universidad de Burgos (España)
Dra. Begoña Prieto Moreno
Universidad de Camagüey, (Cuba)
Dra. Ana de Dios Martínez
Universidad Autónoma Gabriel René Moreno (Bolivia)
Dra. Leticia Ortiz Torricos
Universidad Nacional de Río Cuarto (Argentina)
Dra. Cecilia Rita Ficco
Universidad Católica de Murcia (España)
Dr. Gonzalo Wandosell Fernández de Bobadilla
Universidad Estatal de Sonora (México)
Dr. Jesús María Martín Terán Gastelúm
Universidad Estatal de Sonora (México)
Dr. José Manuel Osorio Atondo
Universidad Veracruzana (México)
Dr. Oscar González Muñoz
Universidad Autónoma de Morelos (México)
Dr. Juan Manuel Ortega Maldonado
Universidad de Colima (México)
Dr. Oscar Bernardo Reyes Real
Universidad Veracruzana (México)
Dr. Jerónimo Ricárdez Jiménez

Dr. Cristian Omar Alcantar López
Director de la Revista

Dr. Marco Antonio Daza Mercado
Editor Responsable

Mirka Susanna Sarajärvi
Diseño de Portada

Miguel Ángel Serrano Núñez
Revisión y formación

Financiamiento colectivo (Crowdfunding)

Salvador Barrera Rodríguez

Fecha de recepción: 16/07/2019
Fecha de aceptación: 05/11/2019

Resumen

La Ley para regular las instituciones de tecnología financiera, apareció el 9 de marzo del 2018 en el *Diario Oficial de la Federación* y proporciona un marco legal a las empresas *Fintech*¹ para el financiamiento a través de un colectivo para deuda, capital, copropiedad o regalías y permite que las *startups* (empresas emergentes) ofrezcan servicios a través de páginas web, redes sociales y aplicaciones con el fin de facilitar y hacer más fácil su proceso de atención, logrando que un conjunto de particulares aporten para cubrir un capital a empresas típicamente innovadoras, prestamos entre particulares, proyectos comunitarios u otros como libros, películas, álbumes de música, eventos, videojuegos y productos orientados al consumidor. Este procedimiento permite hacer preordenes y compartir ganancias. En ese trabajo se estudiará su concepto, características, se analizará casos de éxito en México, en las categorías de recompensa, deuda, capital y donación. Se revisará una empresa representativa de cada categoría, como lo son: Fondify, Prestadero, Play Business y Donadora.

Palabras clave: Financiamiento colectivo, Micromercenazgo, Fondeo colectivo.

Abstract

The Law to regulate financial technology institutions appeared on March 9, 2018 in the Official Gazette of the Federa-

* salvadorbr@gmail.com Universidad de Guadalajara.

¹ La palabra *Fintech* es un término compuesto que viene del inglés y que sale de unir la primera sílaba de las palabras *finance* y *technology*, es decir, es una palabra que surge de la unión de dos y que aglutina a todas aquellas empresas de servicios financieros que utilizan la última tecnología existente.

tion and provides a legal framework to “fintech” companies for financing through a collective for debt, capital, joint ownership or royalties and allows startups (emerging companies) to offer services through web pages, social networks and applications in order to facilitate and make their service process easier, making a set of individuals contribute to cover a capital to companies typically innovative, loans between individuals, community projects or others such as books, movies, music albums, events, video games and consumer-oriented products. This procedure allows you to preorder and share profits. This paper study its concept, characteristics, success cases in Mexico, in the categories of reward, debt, capital and donation will be analyzed. A representative company of each category will be reviewed, such as: Fondify, Prestadero, Play business and Donadora.

Keywords: Crowdfunding, Crowdsourcing, Crowdlending.

Introducción

Según Bazarro (2015), sobre el origen legal internacional del tema, sucede que en 2012 en EUA se aprueba la Jobs Act o el Acta de Jumpstart Our Business Startups, también conocida como Ley Crowdfunding. Autorizada por el presidente Barack Obama, con esta ley se permitiría a las compañías emergentes recurrir al *crowdfunding* para financiarse.

La revista *Proteger su dinero* (Condusef, 2018) señala que el 8 de marzo del 2018 se firmó el marco legal de empresas usando tecnología financiera, también conocida como la Ley Fintech.

Según la misma fuente, algunos de los servicios que ofrecen son:

- a) Financiamiento colectivo
- b) Prestamos en línea.
- c) Remesas y pagos

- d) Compra-venta de criptomonedas.
- e) Administración de finanzas personales y empresariales.
- f) Seguros.
- g) Compra venta de acciones y mercados.

Según el mismo autor, otros países que también han tenido Leyes en marcha, desde 2018, son: Canadá, Reino Unido, Holanda, Abu Dabi, Hong Kong, Malasia, Australia y Singapur.

Hay tres figuras contempladas en la Ley para Regular las Instituciones de tecnología financiera (ITF): el *crowdfunding*, los fondos de pago electrónico y el uso de activos virtuales (criptomonedas). Y en la misma fuente de la Condusef explica:

El fondeo colectivo, son intermediarios que ponen en contacto a inversionistas y solicitantes para obtener dinero para proyectos. Con la Ley, los financiamientos que podrán realizar son:

- a) De deuda: el inversionista recibirá su capital, más una tasa de interés.
- b) De capital: el dinero se convierte en un porcentaje de acciones de la compañía.
- c) De regalías o copropiedad: el inversionista recibe regalías, utilidades, o pérdidas de su aportación.

Sus principales obligaciones son:

- a) Para dar el capital: consultar un buró de crédito (al menos) y tener una metodología de evaluación de riesgos.
- b) Solo una *Fintech* por proyecto.
- c) Informar al inversionista del desempeño del solicitante, los riesgos, y que no hay garantía de ganancias de la inversión.

El autor citado omite el *crowdfunding* de donaciones, que sí está permitido para personas físicas en su declaración anual de impuesto sobre la renta, hasta un máximo de 7% de sus ingresos. De 200 a 5,000 debe ser por escrito y si es mayor debe estar en una escritura pública y menor a 200 puede ser verbal. Varias plataformas permiten mandar proyectos comunitarios como Fondify, Micochinito, y las especialmente orientadas a donaciones como Donadora, HIPgive, etc., denominado *crowdfunding* social.

Y otra figura que menciona el mismo autor son las carteras de pago electrónico, o monederos electrónicos (*wallets*); permiten hacer compras, pagos y envíos de dinero a través de teléfonos celulares. Sus principales obligaciones son:

- a) Realizar operaciones en pesos y en activos virtuales (previa autorización del Banco de México).

- b) Deberán gozar de liquidez inmediata y sin cargos a los clientes.
- c) Llevar cuentas individuales para cada cliente y actualizar el registro de sus operaciones.

Uso criptomonedas o activos virtuales

Utilizadas como medio de pago por internet, sólo se podrá operar los que sean autorizados por el Banco de México. No están respaldadas por el gobierno federal y no son reconocidos como moneda de curso legal.

Las ITF que operen con criptomonedas deberán advertir al menos que:

- a) Las operaciones no son reversibles una vez ejecutadas. Y no son monedas de curso legal.
- b) No hay amparo alguno en caso de pérdida y son muy volátiles.

Es de remarcar que las criptomonedas no son moneda de curso legal, son volátiles y no están respaldadas por el gobierno federal, de tal manera que el dinero en una caja de ahorro estaría mejor protegido que estos activos virtuales. No se va profundizar más en este tema, debido a que ya se realizó un trabajo previo sobre el tema.

Crowdfunding, de acuerdo con Bazurto (2015), es la cooperación de un colectivo llevada por personas que realizan una red para conseguir financiación y otros recursos. Se emplea el Internet para apoyar las ideas y el esfuerzo de personas u organizaciones.

Estas formas de subvención general de obtener capital de un número variable de personas que utiliza el internet en forma de recompensas, préstamos, donativos e inversiones, para la realización de nuevas ideas en proyectos innovadores de cualquier tipo y así llegar al éxito con ese proyecto.

Los micromecenazgo son pequeños pagos que da un “mecenas” (*funder o backer*, en inglés) a los proyectos. El término deriva del patrocinio que daba Cayo Clinio Mecenas, que fue amigo y protector de los grandes autores griegos Virgilio y Horacio.

Según investigó el mismo autor, en el caso de España, en 2012, el 41% se enfoca a en recompensas del proyecto, como pueden ser productos o servicios derivados del proyecto, la preventa de un libro, entradas premier para una película o un nuevo álbum de música autografiado por los solicitantes del proyecto. En ese mismo estudio el 24.1% es por donaciones a organizaciones no gubernamentales y no esperan recompensas (pero algunas pueden aplicar a deducciones de impuestos). 20.7% de inversiones, donde la plataforma de *Crowdfunding* hace un análisis de riesgo

y determina el tipo de interés por el préstamo, que se da cuando se financia un producto que no se ha comenzado a producir (*Pre-sale lending*). 13% para proyectos de inversión, donde se ofrece acciones de la empresa como beneficio del capital invertido.

Ejemplos en el mundo

Según Bazurto (2015), en 1884, Joseph Pulitzer, entonces un joven periodista del diario *New York World*, solicitó donaciones de un dólar a los ciudadanos que desearán financiar la base de la estatua de la Libertad en New York, y logró reunir alrededor de 125 mil dólares. La mayor parte de estas donaciones fueron de menos de un dólar y las hicieron gente pobre.

En 1997 el término *Crowdfunding* empieza a usarse para la cooperación colectiva alternativa para un proyecto, cuando la banda de rock británica Marillion financió su gira por EUA a través de donaciones en línea, alcanzando alrededor de 60 mil dólares.

En 2004, dos franceses, Benjamin Pommeraud y Guillaume Colboc, recaudan dinero para una película, *Demain la veille*, y obtienen 50 mil dólares en tres semanas. La misma fuente explica que en el 2005 nace Kiva, una institución sin fines de lucro que lanza en su sitio web una alianza entre personas que necesitan microcréditos e instituciones dedicadas a microfinanzas a través de su plataforma dedicada.

En el año 2006 nace Prosper.com y en 2007 Lendingclub.com. El modelo de plataforma para *crowdfunding* referente del área de recompensas es Kickstarter, que surge en 2009. Y RocketHub, ese mismo año, para proyectos creativos. En 2010 surgen Lanzanos y Verkami, en España, y Ulele en Francia. En 2012 nace Fundable, para hacer crecer negocios.

Crowdfunding en México

Ejemplos

El sitio web de Crowdfunding México (2019) presenta múltiples estudios del objeto de estudio de este artículo para México, en especial se destacan las que aparecen en la tabla:

TABLA 1: PLATAFORMAS MIEMBROS DE LA ASOCIACIÓN DE PLATAFORMAS DE FONDEO COLECTIVO (AFICO)

Recompensa no financiera	Deuda	Donación	Capital/ inmobiliaria
Fondify	Prestadero	HIPgive	Play Business (capital)
Mi cochinito (proyectos de innovación)	Kubo financiero	Donadora	Briq.mx (bienes raíces)
	Afluenta	Fondify	Expansive (bienes raíces)
	Konsigue		Inverspot (bienes raíces)
	Yotepresto		
	Lendera		
	Doopla.mx		
	La tasa (reestructuran deudas bancarias)		
	Pitchbull		
	RedGirasol		
	Finv (factoraje)		

Fuente: Clasificación basada en los casos de Crowdfunding México

Los diferentes casos señalados por Idea Anáhuac, Centro Idearse (Crowdfunding México, 2018) los he clasificado en la siguiente tabla, con el *crowdfunding* no financiero (re-

compensa y donación) y el financiero (capital o acciones y préstamos).

TABLA 2. CASOS DE ESTUDIO DE CROWDFUNDING EN MÉXICO REVISADOS EN (IDE)

Recompensa	Deuda	Donación	Capital
Fondify	Prestadero	HIPgive	Play Business (desde \$100 al mes)
Mi cochinito (proyectos de innovación)	Kubo financiero	Donadora	CrowdFunder (inversión)
	Afluenta	(Mi cochinito) proyectos comunitarios	Briq.mx (bienes raíces)
	Konsigue		Expansive (bienes raíces)
	Yotepresto		
	Akiba		
	Doopla		
	La tasa (reestructuran deudas bancarias)		

Fuente: Basado en Arellanes (2018) se construye con ejemplos de crowdfunding en México.

TABLA 3. EJEMPLOS DE CROWDFUNDING EN MÉXICO

Recompensa	Deuda	Donación	Capital
Kickstarter	Prestadero	Social Crowd Mx	Play Business
Indiegogo	Kubo financiero	Donadora	
Ideame	Afluenta	HIPgive	
Mi cochinito	Konsigue		
Fondify	Doopla		
	Pitchbull		

Fuente: Basado en Arellanes (2018).

Ha continuación se mostrarán ejemplos representativos de cada categoría en México.

Categoría Recompensa

El sitio mundial de referencia es Kickstarter, fundado el 28 de abril del 2009 por Perry Chen, Yance Strickler y Charles Adeler. Actualmente está clasificada como una *Public Benefit Corporation*, una organización comercial que se compromete a considerar el impacto de sus actos en la sociedad, no en las utilidades y publicarán un informe anual con el logro de sus compromisos.

De acuerdo con Serrano (2018), el 9 de mayo de 2011 se funda Fondeadora, por Rene Serrano y Norman Müller, entre los proyectos financiados está la investigación de la estafa maestra (graduados en desaparecer dinero público de mexicanos contra la corrupción y la impunidad) y donde antes de venderla, en junio de 2016, a Kickstarter, tenían 200 mil 342 usuarios, mil 938 proyectos financiados y 10,357,708 millones de dólares recaudados.

Según Riquelme (2018), desde 15 de septiembre del 2018, tienen una lista de espera de 15 mil tarjetas de débito y cuentas para crear un banco digital *challenger bank* al estilo N26, de la unión europea. y de Nubank, brasileño, para ir por parte del segmento del 60% de la población no bancarizada de México, para hacer depósitos vía SPEI y cargos recurrentes y luego depositos en efectivo, enviar dinero a contactos del teléfono y por SPEI a los bancos, con transferencias gratuitas y disponibilidad de efectivo a través de los cajeros de red que soporten SPEI. Actualmente ya se encuentra disponible su aplicación y su tarjeta de débito es Mastercard.

La estafeta se pasa a Fondify, donde, de acuerdo a su sitio web en Guadalajara, en el 2016, un equipo de 10 personas, fundada por Salvador Paz y José Vielma ha logrado más de 12 mil donadores de corazón, 700 proyectos con 10 millones de pesos en 3 años. Y está apoyada por universidades como ITESM, Universidad Panamericana (IPADE) e ITESO, además de Red de Asociaciones y Fundaciones Em-

presariales, AFICO, grupo México, Quiero TV, Masschallange. Lefort, Confianza, Prosociedad.

De acuerdo con Idea Anáhuac, Centro Idearse (Crowdfunding México, 2018) un caso de éxito de Fondify consiste en la preventa del libro *100 cosas que todo mexicano debe saber*, de Adrián Gutiérrez (autor de *Cómo ser un mexicano exitoso*, cuyas ganancias principales se quedaron entre la editorial y la imprenta). El libro costaba \$200 en la plataforma, \$230 si lo quería autografiado, y \$250 si lo quería entregado por el autor en un café con un convivio. Vendió 2,000 copias en seis meses y para autopublicarlo solo necesitaba prevender 300 copias.

Categoría Deuda

El préstamo entre particulares o *peer to peer lending*, surgió en 2005, con Koba, en Reino Unido, y un año después *Lending club*, que es el referente en EUA, el más grande basado en su volumen de préstamos e ingresos, y la mayor plataforma a nivel mundial.

Prestadero, según su sitio web, fue fundada en 2012 por Gerardo Obregón. Ofrece préstamos personales con una tasa desde 8.9% anual y ofrece rendimientos entre 8.9% y 28.9% anuales; cobra el 1% de comisión a los prestamistas. Y los montos del préstamo van de los 10 mil a los 250 mil pesos. Basado en su página web oficial, la forma de trabajo para los que quieren un préstamo es crear una cuenta de usuario y llenar una solicitud en su sitio web. Si es aprobada, los prestamistas de su red aportan una parte del dinero hasta que se reúne todo el préstamo. Una vez financiado el préstamo, el dinero se le transfiere a su cuenta y empieza a pagar a partir del siguiente mes.

Para las personas que ofrecen recursos: transfieren dinero a su cuenta del sitio web y realizan préstamos parciales a los solicitantes. Reciben tasas del 8.9 al 28.9% anual. Pueden retirar dinero de forma mensual, conforme se realizan los pagos o se presta de nuevo a más personas.

De acuerdo con Idea Anáhuac, Centro Idearse (Crowdfunding México, 2018,) en entrevista al fundador, Gerardo Obregón: “Es una disrupción al proceso de banca y crédito, mientras una financiera tradicional se fondea ella misma para poder prestar dinero. En cambio, el modelo de *marketplace* es como un Uber de créditos: su costo se determina por la oferta y la demanda.” Dado que la financiera debe dar créditos mayores a 15% para cubrir sus carteras vencidas, sus gastos y costos.

Prestadero prescinde de promotores que vendan el producto y carguen su comisión, la administración es más práctica, por contratos automáticos y en la cobranza: es la primera plataforma en México que ha logrado

embargos exitosos a través de demandas a los deudores impagos.

Según Labastida (2015), la compañía inició con un millón de pesos, y en 2015 ya tenían 10 millones invertidos, con 61,000 usuarios, de ellos 4,000 prestamistas y 57,000 solicitantes, de los cuales 1,200 están activos. Entre 2012 y 2015 recibieron solicitudes por 1,200 millones de pesos y solo han prestado 53 millones, debido a los diferentes filtros que ponen para aprobar la solicitud; el préstamo promedio del usuario es de 72 mil pesos

Categoría Capital

También conocida como *Equity crowdfunding*, *Crown-investing*, *Investment crowdfunding*, *Crow equity*.

La pionera, en 2007, de Australia, se llamaba Australian Small Scale Offerings Board (ASSOB), y en EUA, después de la Regulación Jobs, que dio fundamento legal al *Crowdfunding* en ese país, la plataforma Wefunder fue la primera en obtener un millón de dólares en el primer mes de vigencia de la ley.

Según Zuñiga (2017), en 2014, Play Business, fundada por Marc Andreu Segura Oyamburu, Joan Carles Segura Oyamburu, Marisol Pérez-Chow, Fernanda de Velasco, Cecilia Pfeiffer y Diego Quevedo, es un referente en nuestro país, su sitio web oficial (Álvarez, 2016) indica 22,290 inversiones, más de 110 empresas fondeadas y más de 328 millones de pesos recaudados. Ofrece para inversionistas desde \$800 al mes, comprando un porcentaje de la empresa, requiriendo una tarjeta de débito o crédito y ser mayor de edad. Su modelo de inversión fue la base para la fracción III del artículo 16 de la Ley Fintech (Marco legal de las empresas de tecnología financiera (2018), participan en la Asociación de Plataformas de Fondeo colectivo (Afico). Hoy no están regulados, pero operan en base al artículo transitorio 8vo de la Ley Fintech y están certificados por la Comisión Nacional de Banca y Valores (CNBV).

De acuerdo a Álvarez (2016), la inversión tiene riesgos por la probabilidad de fracaso, por lo que deben formar un portafolio de varios proyectos, y se benefician de rendimientos altos si invierten en un plazo de 5 a 7 años.

La recomendación de invertir en cinco empresas diferentes cada año, por cinco años y con ese portafolio de empresas obtener un rendimiento de 37%. El mismo autor continúa: “50% de las firmas del portafolio fracasarán, 20% le devolverá al inversionista sólo el capital, 20% le regresará 2 o 3 veces lo invertido y solo el 10% le dará 10 veces más...”

En una entrevista con Joan Segura, de Play Business México, para Idea Anáhuac, Centro Idearse (Crowdfunding

México, 2018), recomienda la siguiente distribución del origen de capital para los emprendedores: piden que el 30% del capital que el emprendedor tiene que levantar sea a través de su propia *network*; el 40% proviene de personas que invierten casi por primera vez y por lo tanto lo hacen con montos bajos, y el otro 30% son inversionistas muy sofisticados.

La misma fuente relata cómo caso de éxito a Briko, que fabrica un juguete para niños entre 8 y 16 años de edad para enseñarles programación, robótica y electrónica. Y continúa: “En 2009, inicia Briko, donde los cuatro cofundadores: David Bustos Torres, Diego Peláez Martínez, Juan Carlos Torres Félix y Bernardo Fernández López, estudiaban ingeniería mecatrónica en el Tecnológico de San Luis Potosí. Requerían 645 mil pesos por el 6% de participación, y lo alcanzaron en 9 días con dos inversores que aportaron el 70%.

Categoría Donación

Un antecedente en EUA es el portal de caridad Helpersunite. Idea Anáhuac, Centro Idearse (Crowdfunding México, 2018) menciona una estadística sobre el porcentaje del PIB derivado de donaciones: en EUA, 1%; en México, 0.0035%.

Los autores citados explican el funcionamiento de Donadora:

Especializada en donaciones, ayuda a las personas en la búsqueda de dinero y de cómo conseguirlo. También, ofrecen asesoría a cualquier empresa que use su plataforma para realizar una campaña de *crowdfunding*. El umbral para transferir el pago es lograr al menos \$5 mil, caso contrario se regresan los fondos a los donadores, y sobre ese monto se cobran un 6.5% de comisión más IVA, además de la comisión de los métodos de pago externos según el dinero aportado y el sistema que lo procesa que es entre el 2 y 3%.

Según su sitio web oficial, Donadora fue fundada en 2016 por los creadores de Fondeadora, un año después de crear una sección llamada Fondeadora Gente, para atender causas personales e iniciativas sociales. Para recaudar en temas de salud, proyectos comunitarios, culturales, deportivos, de sustentabilidad y hasta rescate animal, logrando lo siguiente: 145 millones recaudados; 4 mil 100 campañas publicadas; 385 mil usuarios donadores.

Normalmente, las diferentes plataformas ofrecen asesoría en la campaña de financiamiento colectivo y solicitan un mes para recaudar fondos.

Conclusiones

Los proyectos de financiación colectiva son una alternativa a la banca tradicional, en EUA el juego de aventuras *Double Fine Productions* llegó a la cifra de un millón de dólares en menos de 24 horas. Pero la mayoría de los proyectos exitosos, alrededor de 65%, tienen cifras equivalentes a decenas de miles de dólares, y las tasas de éxito varían de acuerdo a su categoría, a más de 60% en el caso de proyectos de teatro y danza; menos del 30% en proyectos de tecnología y moda. La mayoría de los proyectos que fracasan no alcanzan el 20% de sus objetivos.

Tomando en cuenta el sitio líder en financiamiento en masa, Kickstarter, que es además uno de los más antiguos, estos son los problemas que se pueden presentar en los proyectos: cancelaciones de proyectos, disputa de patentes.

Además, generalmente no hay garantía de cumplimiento, de que las personas que publican los proyectos cumplan, usen el dinero para ponerlo en práctica o que los proyectos concluidos satisfagan las expectativas de los inversionistas. Kickstarter ha sido acusado de no proporcionar control de calidad adecuado. Los proyectos también pueden fallar, aún después de alcanzar su meta financiera, cuando los creadores subestiman ya sea los costos totales o las dificultades técnicas. La plataforma Kickstarter cobra un 5% de los fondos recaudados y el dinero prometido por los donantes se recopila a través de Amazon Payments, que cobra otro 3 a 5% adicional.

Las controversias en las que se ha metido Kickstarter son el aumento de la publicidad pagada, campañas apoyadas por inversionistas y reportes internos de Kickstarter que indican que el 9% de los proyectos fallan al mandar sus recompensas.

Lo que debe considerar un futuro inversor en este tipo de proyectos es sospechar en casos de proyectos que copien imágenes de otras fuentes, hagan afirmaciones de rendimiento o precio no realistas, que los promotores del proyecto no hayan cumplido los proyectos anteriores, que no muestren fotos del prototipo y que tenga contenido que sea inapropiado.

La esperanza del financiamiento colectivo en México se encuentra en el *Crowdfunding* social, La Cruz Roja, Caritas, los proyectos comunitarios tienen una nueva herramienta para recaudar fondos. Es un tema donde no solo Donadora y Hipgive están aportando, sino también otros sitios como Micochinito, Fondify, etc., donde sería ideal que la democracia se reforzará a través de un presupuesto participativo y los “impuestos” sean micropagos hacia las ver-

daderas necesidades de los ciudadanos, el registro de los gastos públicos pueda registrarse mediante la tecnología de *blockchain* (base de datos distribuida), para su escrutinio público, entonces podremos tener un gobierno más inteligente y transparente. Quiere decir que el *crowdfunding* tiene mucho que decir en las áreas fiscal, de auditoría y de contabilidad, y no solo en el área financiera.

Bibliografía

- Cámara de diputados del H. Congreso de la Unión. (9 de marzo de 2018). *Ley para regular las instituciones de tecnología financiera*. Obtenido de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LRITF_090318.pdf
- Labastida, J. R. (18 de 8 de 2015). *Préstamos online, tecnología para resolver tus finanzas*. Recuperado el 3 de 8 de 2019, de Altonivel: <https://www.altonivel.com.mx/empresas/negocios/52829-tecnologia-una-herramienta-para-democratizar-finanzas/>
- CONDUSEF. (6 de Noviembre de 2018). *CONDUSEF - el ABC de la ley FINTECH*. Obtenido de Revista proteja su dinero: <https://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/usuario-inteligente/servicios-financieros/1015-el-abc-de-la-ley-fintech>
- Crowdfunding México. (2019). *Impulsamos el financiamiento Colectivo*. Recuperado el 10 de julio de 2019, de <http://www.crowdfundingmexico.mx/investigaciones.html>
- Álvarez, S. (30 de 10 de 2016). *Invierte en nuevas empresas como los grandes*. Recuperado el 4 de 08 de 2019, de CNN Expansión: <https://expansion.mx/dinero/2016/11/29/invierte-en-nuevas-empresas-como-los-grandes>
- Arellanes, R. (12 de enero de 2018). *Rogelio Arellanes.com*. Recuperado el 1 de Julio de 2019, de Rogelio Arellanes.com: <http://rogelioarellanes.com/crowdfunding-mexico/>
- Barnett, C. (25 de Julio de 2015). *Youtube - Crowdfunder. La importancia del Crowdfunding*. Obtenido de Campus party CPMX6: <https://www.youtube.com/watch?v=e-4VJPTCmcrQ>
- Bazurto, S. G. (1 de Octubre de 2015). *Modelo Crowdfunding y su Factibilidad en el Ecuador para el desarrollo de nuevos emprendimientos. (Tesis de Maestría) Universidad de Guayaquil*. Guayaquil, Guayas, Ecuador.
- Butzbach, E. R. (2012). *Crowdfunding: La eclosión de la financiación colectiva, un cambio tecnológico, social y económico*. Barcelona: microtemas.
- Damus, M. (2014). *Online Crowdfunding Platforms: Developing Concepts for Supportive Instruments Beyond the Funding Phase*. Berlin: epubli.
- Douglas J. Cumming, S. A. (2019). *Crowdfunding: fundamental cases, fact and insights*. San Diego, London.: Elsevier.
- Dresner, S. (2014). *Crowdfunding: A Guide to Raising Capital on the Internet*. Bloomberg Financial. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.
- Elizabeth M. Gerber, J. S.-Y. (2 de Noviembre de 2012). *Crowdfunding: Why People Are Motivated to Post and Fund Projects on Crowdfunding Platforms. Proceedings of the International Workshop on Design, Influence, and Social Technologies: Techniques, Impacts and Ethics*, 1-10.
- Gallardo Gallardo, E. T. (2016). *¿Qué es y cómo gestionar el crowdfunding?* Barcelona: Editorial UOC.
- Gasper, W. (2014). *Crowdfunding: ellos pueden financiarte 50 sitios de micromecenazgo colectivo para realizar tu proyecto*. Cooltura.
- Hemer, J. (2011). *A snapshot on crowdfunding*, No. R2/2011, *. Arbeitspapiere Unternehmen und Region*, 1-32.
- Idea Anáhuac, Centro Idearse, Crowdfunding México. (2018). *Casos de Crowdfunding en México*. Obtenido de Crowdfunding México, apoyamos el financiamiento colectivo: http://www.crowdfundingmexico.mx/uploads/8/7/7/2/87720184/casos_crowdfunding_en_mexico.pdf
- Marco legal de las Empresas de Tecnología Financiera. (9 de marzo de 2018). *fintechmexico.org*. Obtenido de Marco legal del Fintech: <https://www.fintechmexico.org/es/leyfintech>
- Micic, I. (2015). *Crowdfunding: Overview of the industry, regulation and role of crowdfunding in venture startup*. Hamburg: Anchor Academic Publishing (aap_verlag).
- Padilla Sanchez, J. A. (2019). *Crowdfunding. Analisis del marco regulatorio de la financiación colaborativa en Colombia*. Colombia: U. Externado de Colombia.
- Ramos, J. (2016). *Crowdfunding. Cómo conseguir financiación en Internet*. XinXii.
- Riquelme, R. (05 de 9 de 2018). *Fondadora regresa para que cada mexicano tenga su propio banco*. Recuperado el 2 de 08 de 2019, de El economista: <https://www.eleconomista.com.mx/tecnologia/Fondadora-regresa-para-que-cada-mexicano-tenga-su-propio-banco-20180905-0057.html>
- Roebuck, K. (2011). *Crowdfunding: high-impact strategies -what you need to know: definitions, adoptions, impact, benefits*. Emereo.
- Segura, M. (2 de julio de 2016). *Youtube - PlayBusiness Crowdfunding rompiendo la banca tradicional*. Obtenido de Campus Party - CPMX7: <https://www.youtube.com/watch?v=kflgG6ASZWE>

Serrano, R. (21 de 8 de 2018). *¿Que pasó con Fonedadora?* Recuperado el 3 de 8 de 2019, de Medium.com: <https://medium.com/fondeadora/qué-pasó-con-fondeadora-47b5a4e4e577>

Zúñiga, E. (28 de 2 de 2017). *Los emprendimientos favoritos de Forbes México.* Recuperado el 4 de 8 de 2019, de Forbes México: <https://www.forbes.com.mx/emprendimientos-favoritos-de-usuarios-forbes-mexico/>