



BENEMÉRITA UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA DE PUEBLA

FACULTAD DE ECONOMÍA

**“EL FINANCIAMIENTO COLECTIVO,
NUEVA CATEGORIZACIÓN DEL CAPITAL
FINANCIERO EN EL SIGLO XXI.”**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
**DOCTOR EN ECONOMÍA POLÍTICA DEL
DESARROLLO**

PRESENTA:

Miguel Ángel González Romero

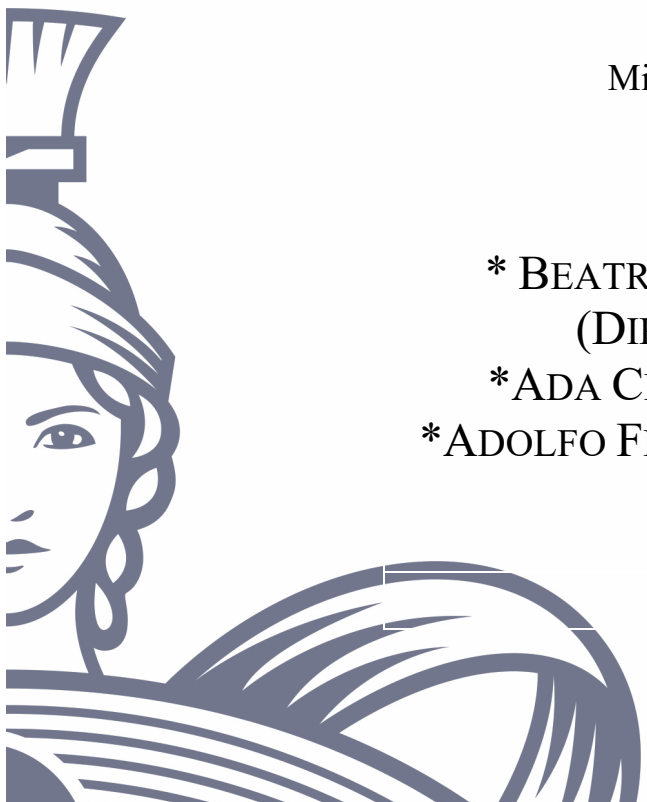
COMITÉ TUTORIAL:

* BEATRIZ MARTÍNEZ CARREÑO
(DIRECTORA DE TESIS)

* ADA CELSA CABRERA GARCÍA

* ADOLFO FEDERICO HERRERA GARCÍA

PUEBLA, PUE. ABRIL DE 2023



DEDICATORIAS

A Ary y Arantxa, mis motores, compañeras y amores. Ary tu paciencia y respeto ante mis locuras y obstinaciones son clave en este paso que doy, tu amor y compañía mi aliento, tu silencio y temple mi espacio de confort y nuestra familia la base de mi inspiración. Arantxa, tu llegada ha transformado mi vida, he entendido lo que me costaba entender, tu mirada y sonrisa ante lo nuevo es la confirmación de no dejar de aprender y sorprenderme nunca de todo lo que alrededor pasa, espero que en el transcurso de los años, cuando encuentres este trabajo y lo leas, sepas que un día papá intentó cambiar el mundo hasta que llegaste y me enseñaste que las personas cambian el mundo de las personas y tú cambiaste el mío... las amo.

A Javier y Carmen, mis padres, su compañía y presencia son impulso en mi vida, gracias por creer, cuestionarme, exigirme y respetar mis más duras decisiones. A Alma mi hermana por tu amor y presencia.

A Luz, Sergio, Mauricio S. y los frailes por alentarme a no dejar de aprender, a exigirme a mi mismo, a no hacer más que lo que me toca hacer, a hacer como dijera Teresa de Jesús, hacer de lo simple algo extraordinario.

A Beatriz, mi amiga, cómplice y maestra, tu cariño, amistad y guía son los pilares de esta tesis. Con ella a las Doctoras Ada, Vania, Liliana, Maru, a los Doctores Adolfo, Augusto, Carlos, Germán, Juan y Jaime, sus clases, recomendaciones, tiempo y espacio son los cimientos del conocimiento aquí vertido, mi aprecio y reconocimiento a ustedes, mis profes del doctorado.

A Lupix y a las compañeras y compañeros de generación, entre ellos Abel, Gaby, Paty, Víctor, Aldo, Alejandro, Ulises y tantos más que con sus comentarios, aportaciones y cercanía me acogieron y ayudaron durante mi estancia en el CEDES.

A Adriana, Isabel, José Luis, Carla, Laura, que me leyeron y escucharon en tantos intentos por conseguir explicar lo que hoy es una realidad, a mis compañeros docentes que animaron mi paso por el doctorado, Sergio, Salvador, Edgar, Gerardo, Francisco T., Katia y Laura.

A mi amada Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, este trabajo sólo es una mínima retribución de lo que me has dado, contigo esta tesis la dedico a los sujetos de una de mis grandes pasiones, mis alumnas y alumnos que me han motivado, se han interesado y han alentado no dejar de intentar aprender para compartir en las aulas.

A quienes han sido parte de estas páginas y proceso mi gratitud eterna.

El conocimiento libera de las ataduras de la ignorancia, la docencia hace pregoneros de libertad a quien la ejerce y el poder combinarlas es un don divino de aquel que dijo que la verdad nos hace libres, pues en busca de verdades te digo gracias Dios por tus dones y bendiciones, permíteme ponerlas a disposición siempre de quien lo necesite, hazme libre para liberar.

AGRADECIMIENTOS.

Mi profundo agradecimiento al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) por estos cuatro años de apoyo a través de la beca nacional que me fue otorgada, al Comité Académico del Doctorado en Economía Política del Desarrollo perteneciente al Centro de Estudios del Desarrollo Económico y Social, por la dispensa de cuotas de re-inscripción a partir del decreto de pandemia SARS-COV-2 y a la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla en su conjunto por las facilidades otorgadas.

RESUMEN

La presente investigación pretende dar respuesta a la pregunta ¿Cuál es la alternativa para el capital financiero ante el surgimiento de las plataformas digitales a través del concepto de financiamiento colectivo y de la idea de la colaboración?, con el fin de proponer al Financiamiento Colectivo como una nueva categoría que, mediante el uso de plataformas digitales y el discurso de la colaboración, encuentra en la desregulación un espacio de consolidación y expansión, desde la teorización del capital financiero, así como de la contextualización de las comunidades societales y los ideales colaboracionistas en los procesos de financiarización, evidenciando las prácticas de la economía colaborativa a partir de la identificación del papel del estado frente a las empresas de tecnología financiera.

ABSTRACT

This research aims to answer the question: What is the alternative for financial capital in the face of the emergence of digital platforms through the concept of crowdfunding and the idea of collaboration? in order to propose crowdfunding as a new category that, through the use of digital platforms and the discourse of collaboration, finds in deregulation a space for consolidation and expansion, from the theorization of financial capital, as well as from the contextualization of societal communities and collaborationist ideals in the processes of financialization, evidencing the practices of the collaborative economy from the identification of the role of the state against financial technology companies.

Índice

RESUMEN.....	5
ABSTRACT	5
Índice de elementos gráficos.	9
INTRODUCCIÓN.....	11
PROPÓSITO Y ORGANIZACIÓN (PROTOCOLO).	15
Pregunta de Investigación	16
Sistematización de la pregunta de investigación.....	16
Hipótesis:	16
Objetivo general:.....	17
Objetivos específicos:.....	17
MARCO METODOLÓGICO	17
1. Fundamentación teórica de la propuesta metodológica.....	18
2. Diseño metodológico de la investigación.	19
CAPÍTULO 1	22
CAPÍTULO 1. CAPITAL FINANCIERO, UNA APROXIMACIÓN DE SU CONCEPTUALIZACIÓN, ELEMENTOS, ESPACIOS DE CIRCULACIÓN Y SU RELACIÓN CON LAS PLATAFORMAS DIGITALES DE FINANCIAMIENTO COLECTIVO.	23
1.1 Dinero	24
1.2 Enfoques endógeno y exógeno del dinero.....	28
1.3 La escuela de la desregulación, liberación de flujos y la llamada Globalización financiera	31
1.4 La reproducción del dinero. Las categorizaciones del dinero en circulación; las formas particulares del capital.	33
1.4.1 Capital que devenga interés.....	37
1.4.2 Capital Accionario	38
1.4.3 Capital especulativo	40
1.4.4 Capital ficticio.....	41
1.4.5 Capital parasitario	42
1.4.6 Capital Financiero.....	45
1.5 La circulación del capital dinero	47
1.5.1 La banca	48
1.5.1.1 Banca tradicional.....	49

1.5.1.2 Las alternativas	51
CAPÍTULO 2.	54
CAPÍTULO 2. EL MODELO COLABORACIONISTA Y SUS CATEGORÍAS.....	55
2.1 Sociedad y comunidad	57
2.2 Confianza y Reputación base de las comunidades societales.....	61
2.3 Colaboración frente a las formas tradicionales de colectivizar.	65
2.4 Redes sociales, espacios digitales y comunidad.....	69
2.5 Intercambio	73
CAPÍTULO 3	77
CAPÍTULO 3. LA CONFORMACIÓN DE PLATAFORMAS DE FONDEO COLECTIVO EN MÉXICO, CARACTERÍSTICAS Y PARTICIPANTES SEGÚN SU TIPO.	78
3.1. La transición.....	79
3.2. La economía colaborativa	80
3.2.1 La colaboración financiera	82
3.2.1.1 El financiamiento colectivo	83
3.3 Plataformas de financiamiento colectivo.	89
3.3.1 Plataformas no financieras	91
3.3.2 Plataformas financieras.....	94
CAPÍTULO 4	108
CAPÍTULO 4. EL PAPEL DEL ESTADO FRENTE A LA CREACIÓN DE EMPRESAS DE TECNOLOGÍA FINANCIERA, CASO: PLATAFORMAS DE FONDEO COLECTIVO EN MÉXICO.	109
4.1 La innovación y tecnología financiera	109
4.2 El desarrollo Fintech en México	112
4.3 El proceso de regulación de las Fintech en México	114
4.4 Las Plataformas de Financiamiento colectivo según la Ley Fintech	118
4.5 La AFICO	120
4.6 El contexto Internacional de la Regulación.....	122
4.7 Las carencias y retos de la regulación de las Fintech en México.....	124
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	127
BIBLIOGRAFÍA.	132
APÉNDICES O ANEXOS.	139

ANEXO 1 INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	139
---	------------

Índice de elementos gráficos.

Tabla 1. Perspectiva de investigación.....	20
Figura 1.1 Formas que adopta el Capital Financiero	37
Fig. 1.2 Formas del capital-dinero que se valorizan a partir de su incorporación al ciclo de circulación propio del sistema capitalista de donde extraen su valor.	39
Figura 1.3 Formas del capital-dinero que no se incorporan al proceso industrial	44
Fig. 1.4 La circulación del capital financiero mediante la banca tradicional y mediante las plataformas de financiamiento colectivo	51
Tabla 3.1 Afectación de la pandemia COVID-19 en cuanto a la Inclusión financiera en México....	83
Tabla 3.2. Comparativo de tasas de interés pasivas y sus modificaciones	86
Imagen 3.1. Modelo tradicional de financiamiento frente al modelo de colaborativo.	88
Imagen 3.2. Tipos de financiamientos colectivos	91
Gráfico 3.3 Surgimiento de plataformas de financiamiento colectivo de deuda por año en el periodo 2014-2021	96
Gráfico 3.4 Nivel de captación y colocación de dinero con corte al 1S 2021	96
Tabla 3.2 Características de las plataformas de financiamiento colectivo de deuda que operan en México.	98
Gráfico 3.4 Participación de las plataformas de financiamiento colectivo en México según su tipo	100
Gráfico 3.5 Nivel de escolaridad de los participantes de las plataformas de fondeo colectivo.....	103
Gráfico 3.6 Nivel de ingresos de los participantes de las plataformas de fondeo colectivo.....	104
Gráfico 3.7 Destino de los recursos que asignan los participantes de las plataformas de fondeo colectivo.....	104
Gráfico 3.8 Penetración de las plataformas de fondeo colectivo.....	105
Gráfico 3.9 Elementos a valorar a la hora de optar por una plataforma de fondeo colectivo, en donde 1 es muy representativo y 8 poco representativo.	105
Gráfico 3.10 Nivel de inversión mensual de los participantes de las plataformas de fondeo colectivo.	106
Gráfico 4.1 Comportamiento del sector Fintech en México por número de empresas existentes...	113
Tabla 4.1. Elementos clave para entender la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera (ITF).....	116
Tabla 4.2 Alternativas de regulación Fintech a partir de la regulación de las entidades tradicionales de financiamiento.....	123

INTRODUCCIÓN

La emergencia sanitaria decretada por la Organización Mundial de la Salud (OMS), el 30 de enero de 2020, revolucionó la vida de la humanidad, además de trastocar la sanidad mundial también ha tocado la vida económica de las sociedades y ahora tiende a dar indicios de convertirse en una emergencia económica en la que los escenarios que aun a pesar del regreso a actividades sustantivas y no sustantivas aún es incierto, generando incertidumbre y con ello, el riesgo financiero aumenta cada día. La 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.

El uso de las Tecnologías de la Información y de la Comunicación (TIC incluido el internet) se ha convertido en un vehículo de alto valor agregado en el que los escenarios virtuales y el tejido de comunidades digitales presenta una gran oportunidad de sobrevivir económicamente hablando al ser una alternativa en la gestión empresarial y la esperanza de escalar el nivel de penetración en mercados no tangibles. En el rompimiento de los esquemas tradicionales y la generación de nuevos esquemas de intercambio las finanzas tanto empresariales como personales empiezan a recobrar una gran preponderancia no sólo formativa sino operativa, la búsqueda por recursos financieros a bajo costo o el refugio de las inversiones que han visto comprometida su tasa de ganancia han creado nuevos canales de especulación, pero también de administración de riesgos de mercado y financieros. En palabras de Katrine Marçal, “la innovación financiera siempre ha tenido que ver con las diversas formas de alterar la relación entre el tiempo y el dinero y de jugar con ella” (2017, p.88).

El aumento significativo en el uso de teléfonos celulares y de internet para realizar operaciones financieras entre 2014 y 2017, ha contribuido a que la bancarización aumente un 9% a nivel mundial, y un 13% la proporción de titulares de cuentas que envían o reciben pagos a través de medios digitales en países desarrollados, según datos del Banco Mundial (InversorLatam, 2020). En el caso de México según cifras de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) el comportamiento de los contratos para realizar operaciones por

internet paso de un millón 027 mil 570 contratos para hacer transferencias a través de un dispositivo celular en el año 2019, es decir, antes de la pandemia, a un millón 220 mil 341 en 2020 y para 2021 la cifra era de un millón 589 mil 989, cifra que subió a un millón 922 mil 560 a junio del 2022, por lo que de 2019 a junio 2022 hubo un crecimiento en el número de contratos para realizar transacciones a través de un celular en un 93.90%, mientras que las terminales punto de venta (TPV) han disminuido el 2% entre 2010 y 2022 cifra que pareciera ser poco representativa si perdemos de vista el crecimiento en las aperturas de negocios en este mismo periodo (González, 2022).

Aunado a esta aceleración en el uso de dispositivos móviles, las empresas han enfrentado 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, por ello, los inversores han empezado a buscar mayores rentabilidades en estos mercados financieros alternativos, ante el descenso de los tipos de interés.

No obstante, el proceso de financiamiento a través de Instituciones bancarias sigue siendo la forma dominante del siglo pasado en el país, pues tan sólo en 2018 según datos de la Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN) realizada por el Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática (INEGI), la banca comercial fue la principal fuente de financiamiento en México otorgando el 75.4% de los créditos solicitados por las empresas mexicanas, sin embargo, no ha sido suficiente para lograr financiar todos los proyectos existentes pues según la misma encuesta sólo el 21.7% de los créditos solicitados fueron aprobados, sin embargo, en la misma encuesta levantada publicada en el año 2021, los datos siguen siendo relevantes, pues la banca comercial sigue representando la principal fuente de financiamiento, pues el 67% de los encuestados dicen que el banco es su principal fuente de financiamiento, sin embargo es menester resaltar que sólo el 5% de los créditos solicitados fueron rechazados sin embargo, por lo menos una vez a todas las empresas les han rechazado sus solicitudes, siendo las principales causas la falta de capacidad de pago, documentación insuficiente o el no contar con historial crediticio; por lo que las plataformas de financiamiento colectivo, buscan encontrar nuevas formas de financiar ideas y proyectos lo que lleva implícito un cambio de paradigma en cuanto a las formas tradicionales

(bancarización) de transacciones financieras, esta idea la plantea Hernández (2014) en su ponencia de iniciativa del Dictamen del Comité Económico y Social Europeo.

Así, la volatilidad que se ha generado en los mercados hace que los grandes inversionistas busquen refugio y que los pequeños busquen desesperadamente el no perder lo que tienen, por ello los esquemas de inversión a bajo riesgo han dejado de ser atractivas, pues si bien las tasas de interés pasivas aún siguen siendo positivas en la mayor parte del mundo a pesar de los ajustes que los bancos centrales han hecho a raíz del decreto de pandemia no son suficientes ante el riesgo inminente de una recesión mundial, “los mercados financieros son una paradoja en el sentido de que no pueden obtener beneficios sin asumir riesgos” (Marçal; 2017, p.89). Por ello, en un escenario de crisis, -entendida como la caída de la tasa de ganancia- es necesario buscar nuevas alternativas en las cuales colocar el capital dinerario a fin de aumentar la tasa de beneficio que ya no es sostenida por los procesos naturales de intercambio en el mercado. Pues como lo afirma David Harvey (2012, p.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”.

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 las tasas de interés antes y durante el proceso de pandemia de la COVID-19, lo que provocó la formación de espacios de encuentro de unos con otros. Esto a partir de los cambios vertiginosos que enfrenta la sociedad actual, que 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 formas de vida de manera constante.

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 ese sentido, el diseño del contenido de la tesis que se formula consta de cuatro capítulos, los cuales ocuparán métodos compartidos pero también específicos, esto es, en el primer capítulo se aborda la discusión del papel del dinero a partir de la teoría marxista del valor del dinero como capital, lo que desencadena una revisión documental del estado del arte que arroja una tensión entre las posturas del enfoque endógeno y exógeno del dinero, las formas de circulación del capital-dinero y cómo la globalización financiera debilita las formas tradicionales de los intermediarios financieros abriendo posibilidades como la creación de las hoy denominadas plataformas de financiamiento colectivo penetrando no sólo a nivel espacial sino generando una tendencia incremental en el volumen de capital-dinero que ahí circula. En el segundo capítulo se analiza desde una perspectiva sociológica y lingüística la formulación del discurso de la colaboración y de la construcción de las denominadas comunidades societales en las que se abre la posibilidad de la generación de las comunidades digitales colaborativas que son las protagonistas de las plataformas de financiamiento colectivo, a partir de los ideales de la confianza y la reputación como base de estas comunidades societales, por lo que en este momento el método de análisis del discurso será total en la construcción del segundo apartado de la tesis que se plantea.

Para el tercer apartado, el objetivo es regresar la mirada al micro contexto para entonces echar mano del método de análisis de casos que permita la identificación de los tipos de plataformas de financiamiento colectivo existentes, se observe y reconozcan las características tanto de los fondeadores, fondeados y desarrolladores de las Plataformas de Fondeo Colectivo. Con ello el último apartado se abordará desde una mirada jurídica como

forma de instrumentalización del rol que juega el Estado a partir de la creación de un marco de regulación que para el objeto de estudio que nos ocupa comienza con la publicación de la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera mejor conocida como Ley Fintech que fuera publicada el 9 de marzo de 2018 y las tensiones entre los particulares y las instituciones reguladoras del sistema financiero mexicano. Con ello, se podrá generar conclusiones que permitan contribuir a la construcción teórica del fenómeno que interesa conocer, abonar a la discusión sobre el surgimiento de estas alternativas de financiación, prever el comportamiento futuro de las mismas en cuanto a su penetración social, volumen de operaciones, número de participantes y número de plataformas que permitan a otros interesados desarrollar nuevas teorías y/o propuestas sobre el financiamiento colectivo.

La investigación que se presenta plantea un énfasis personal por observar más que experimentar, encontrar significado a los comportamientos sociales, analizar la construcción del discurso que envuelve a las plataformas de financiamiento colectivo antes que los números que hoy generan, es decir; se inducirá la hipótesis con datos sin que eso signifique que se pretende explicarla con los mismos.

PROPÓSITO Y ORGANIZACIÓN (PROTOCOLO).

La propuesta de tesis doctoral que se plantea está contenida en el siguiente extracto del protocolo de investigación:

Título propuesto tesis doctoral: El financiamiento colectivo, nueva categorización del capital financiero en el siglo XXI.

Sujeto cognoscente: Miguel Ángel González Romero

Sujeto conocido: Fondeadores, fondeados y desarrolladores de las Plataformas de Fondeo Colectivo.

Objeto: Plataformas de Fondeo Colectivo (Crowdfunding/ Crowdlending) en México.

Periodo de estudio: 2018¹- 2020

Antecedentes históricos: 1997-2018

Pregunta de Investigación

¿Cuál es la alternativa para el capital financiero ante el surgimiento de las plataformas digitales a través del concepto de financiamiento colectivo y de la idea de la colaboración?

Sistematización de la pregunta de investigación

- ¿Cuál es la discusión teórica actual que establece las características del Capital Financiero a partir del planteamiento de las funciones, circulación y acumulación del dinero?
- ¿Cómo ha evolucionado el financiamiento colectivo, su formación, instrumentalización y penetración a través de la construcción de las comunidades sociales y los ideales colaboracionistas en los procesos de financiarización?
- ¿Cuál es el impacto y el futuro de las prácticas de la economía colaborativa en las formas de financiación, sus participantes y destinatarios?
- ¿Cuál es el papel del Estado frente a estas prácticas?

Hipótesis:

El Capital Financiero encuentra una nueva forma de constituirse a partir del esquema del Financiamiento colectivo aprovechando el uso de las plataformas digitales y de la idea de generar comunidades sociales bajo el ideal de la colaboración.

¹ Año en que nace la Ley para Regular las Instituciones de tecnología financiera publicada en el DOF el 9 de marzo de 2018.

Objetivo general:

Proponer al Financiamiento Colectivo como una nueva categoría que, mediante el uso de plataformas digitales y el discurso de la colaboración, encuentra en la desregulación un espacio de consolidación y expansión, a través del análisis del capital financiero.

Objetivos específicos:

- Teorizar desde la visión de Marx al Financiamiento Colectivo como una categoría del Capital financiero, a partir del enfoque endógeno y exógeno del dinero, las escuelas de la desregulación, la reproducción del dinero y la circulación del capital dinero.
- Contextualizar de la construcción de las comunidades societales y los ideales colaboracionistas en los procesos de financiarización.
- Evidenciar prácticas de Economía Colaborativa a través del financiamiento colectivo en México, características y participantes de las plataformas de fondeo colectivo en México.
- Identificar el papel del Estado frente a la creación de empresas de tecnología financiera, caso: Plataformas de Fondeo Colectivo en México.

MARCO METODOLÓGICO

A partir de lo anterior, es menester retomar que la forma en la que se aborda el conocimiento tiene siempre presente tres elementos articuladores que son: el marco teórico, los objetivos y la metodología (Dalle et al. 2005, p.34). Por lo que, a partir de una valoración del estado del arte sobre el objeto de investigación y la vinculación con la evidencia empírica sobre el mismo, se encuentra una lógica de relaciones causales que han permitido delinear la serie de pasos que se seguirán en el desarrollo de la investigación con el fin último de contribuir, desde este trabajo doctoral, a la construcción del conocimiento sobre el objeto de estudio definido previamente.

Así, recuperando a Marshall y Rossman (1999, en Vasilachis, 2016) “la investigación cualitativa es pragmática, interpretativa y está asentada en la experiencia de las personas” (p.26); por lo que, para los fines de este trabajo de investigación doctoral, es precisamente importante el reconocimiento de la experiencia de los individuos en el uso activo o pasivo de las plataformas de financiamiento colectivo, pues eso genera confianza y/o reputación, elementos clave en la construcción del discurso colaboracionista en el cual se centrará una de las discusiones contenidas en este texto.

1. Fundamentación teórica de la propuesta metodológica

En la identificación y delimitación de estos pasos a seguir, que para el efecto que nos ocupa le llamaremos metodología de esta investigación, vale la pena establecer que en términos generales una investigación puede ser abordada desde una perspectiva cuantitativa o cualitativa, dejando como elemento de discusión al margen de esta delimitación la premisa que la “variedad de enfoques y estilos de investigación en ciencias sociales (no significa) falta de rigurosidad científica” (Dalle et al. 2005, p.23). Por ello, la elección de la metodología debe conducir la forma en la que se utilizarán los métodos, entendidos estos, como la forma de producir evidencia y conocimiento.

Es así, que a pesar de la existencia de diversos métodos de construcción del conocimiento y de la evidencia que formula la propuesta cognitiva, uno de los métodos a utilizar en esta tesis, radica en la denominada reconstrucción narrativo-histórica que se define según Dalle et al. (2005) como el diseño “que permite mirar a la sociedad y la economía como fenómenos vinculados entre sí en un contexto histórico-político” (p.56). De tal forma que partiendo de que el uso de las plataformas de financiamiento colectivo como elemento de financiación e inversión involucra una mirada económica del comportamiento de los miembros de la sociedad que ahí se vinculan generando colectividades, aspecto que se aborda en el desarrollo teórico bajo la mirada de Niklas Luman y Talcott Parson con su perspectiva de comunidades societales. Este hecho evidencia que la construcción de la estrategia metodológica es bibliográfica a fin de generar ideas que desencadenen en la generación de teorías más generales, por lo que la perspectiva metodológica mixta hará que la investigación

se desarrolle principalmente en el orden documental, en el análisis del discurso, la revisión de casos y la interpretación jurídica.

2. Diseño metodológico de la investigación.

Si, reconociendo que la realidad no es única, universal o uniforme, sino que se construye a partir de elementos ontológicos, epistemológicos, axiológicos y metodológicos, entonces la investigación cualitativa es una forma de delimitar, ver, abordar y explicar la realidad. Es así como que para efecto de explicar esta realidad delimitada por quien presenta este trabajo, se buscará apoyo del proceso denominado por Vasilachis como la triple hermenéutica pues habrá que vincular tanto a la sociología, la lingüística y el derecho al momento de ver y abordar la realidad del sujeto conocido que se ha planteado en el protocolo del tesista.

Es así que, partiendo de la delimitación de que la metodología cualitativa se genera a partir de definiciones de los términos teóricos más abstractos, pone énfasis en las prácticas sociales cotidianas y que el marco teórico está compuesto por conceptos sensibilizadores a diferencia de la metodología cuantitativa cuyo énfasis se encuentra en teorías sustantivas que delimitan un marco teórico factible de ser transformado en proposiciones deducibles entre sí, por tanto, se concluye que la forma de abordar el problema de este trabajo de investigación será bajo las premisas generales de la metodología cualitativa sin descartar la utilización de métodos cuantitativos que favorezcan la construcción de la propuesta.

A esto contribuye que el enfoque cualitativo es “presencia simultánea de distintas orientaciones que difieren en cuanto a su desarrollo, presupuestos y métodos, en cuanto a sus concepciones acerca de la realidad social y respecto de aquello que constituye una evidencia cuando se trata de conocerla” (Vasilachis, 2006, p.25), de tal forma que la realidad para ser conocida se reconoce que ésta “puede estar conformada, por ejemplo, por personas, actitudes, identidades, experiencias, textos, acciones, historias, interacciones, procesos, culturas; y son esos posibles componentes de la realidad social los que determinarán cómo esa realidad puede ser válidamente conocida” (p.43)

Por ello, a partir del modelo de análisis para el estudio de las cadenas globales de mercancías presentado por Gareffi en 1999 se construye un modelo que parte de la deducción

de categorías teóricas (marco teórico) y por inducción de conceptos teóricos a partir del análisis de casos históricos” (Dalle et al. 2005, p.58) (ver tabla I)

Como se observa, se busca poner en el centro de la metodología la condición humana y social, por lo que, bajo una investigación cualitativa, interpretativa y crítica se generen condiciones para la construcción de una aportación epistemológica aplicable a las prácticas de fondeo colectivo bajo una lógica implícita de las premisas del capital financiero, como elemento de producción, reproducción, circulación y acumulación del dinero.

Tabla 1. Perspectiva de investigación

Modelo	Perspectiva	Búsqueda	Capitulado	Método
Gareffi (1999)	Macrosocial	Esquema narrativo histórico: busca identificar como se ha ido construyendo el discurso colaboracionista en un periodo determinado (1990-2010) a partir del contexto histórico-social- económico	I. Teoría del capital financiero II. Construcción del discurso colaboracionista	Documental Análisis del discurso (sociológico-lingüístico)
	Micro social	Reconstrucción del rol que han tomado las empresas que diseñaron las plataformas de fondeo colectivo, el Estado a partir del intento de regulación y el efecto en los fondeadores, fondeados y desarrolladores de las Plataformas de Fondeo Colectivo.	III. La formación de plataformas de financiamiento colectivo en México y sus participantes según su tipo. IV. El papel del Estado frente a la formulación de empresas formadoras de tecnología financiera.	Estudio de casos Documental (Interpretación legal)

Fuente: Elaboración propia

Ahora bien, el método de estudios de caso, “suelen utilizarse, fundamentalmente, para abordar una situación o problema particular poco conocido que resulta relevante en sí mismo o para probar una determinada teoría a través de un caso que resulta crítico” (Neiman y Quaranta: 2016 p.224). Por lo que, en la segunda parte del trabajo de tesis en el que se plantea reconocer, identificar y explorar las plataformas de financiamiento colectivo que han surgido en México, se considera relevante el uso de este método ya que “esta concepción de la estrategia consiste en una forma de investigación empírica que aborda fenómenos contemporáneos, en términos holísticos y significativos, en sus contextos específicos de acontecimiento, orientada a responder preguntas de «cómo» y «por qué» suceden las cuestiones bajo examen” (ídem. p. 223).

En una investigación cualitativa, el investigador se interesa por las personas, por su estilo y reproducción vital, sus perspectivas, historias, comportamientos, experiencias interacciones, muchas de estos intereses de corte subjetivo, pero es que la metodología cualitativa se abordan y explican bajo una lógica causal; “sin embargo, el análisis de cómo las personas ven las cosas no puede ignorar la importancia de cómo hacen las cosas” (Vasilachis, 2016 p.26), con ello, se validan cuatro de las cinco finalidades planteadas para la investigación cualitativa a partir de Maxwell (1996, p.17-20 en Vasilachis, 2016) pues el trabajo que se desarrolla en este documento pretende comprender el contexto particular en el que los participantes de las plataformas de financiamiento colectivo participan, identificar los fenómenos e influencias que existen en torno a la construcción de una teoría propia, comprender los procesos que se van generando a fin de desarrollar explicaciones causales válidas. (p.31).

CAPÍTULO 1

CAPÍTULO 1. CAPITAL FINANCIERO, UNA APROXIMACIÓN DE SU CONCEPTUALIZACIÓN, ELEMENTOS, ESPACIOS DE CIRCULACIÓN Y SU RELACIÓN CON LAS PLATAFORMAS DIGITALES DE FINANCIAMIENTO COLECTIVO.

A partir del surgimiento de la globalización financiera, los procesos de financiarización han evolucionado desplazando la idea de la circulación del dinero bajo su forma de crédito utilizando solamente los mecanismos tradicionales propios de la conceptualización de la banca como un intermediario entre los excedentes del capital y los solicitantes de estos. Bajo ese escenario, es importante para la construcción de este capítulo y de la tesis doctoral que se presenta el hecho de abordar la dialéctica marxista sobre la teoría del valor y del dinero en el proceso de formación del capital-dinero para establecer las formas que este ha tomado y de esa manera categorizar la forma general que adopta el capital-dinero que circula en las plataformas de financiamiento colectivo.

Esta construcción se hará a partir de la identificación teórica del dinero, abordando sus funcionalidades, la forma en la que se crea y circula poniendo énfasis en el enfoque endógeno del dinero como capital que extrae valor de la plusvalía cuando el capital en forma de dinero se utiliza para incorporarse al proceso industrial propio del modo de producción capitalista, esto es, a partir de que el dinero como capital y no como forma de representación social se convierte en Materia prima o en Fuerza de trabajo como factores de la producción capitalista que al entrar en el proceso de circulación regresa a su forma original de dinero incrementado, es entonces cuando se observa que el dinero como capital encuentra su valorización en el propio ciclo de producción.

Dicho método de abordaje, hará que se reconozca al Dinero como capital-dinero el cual adopta distintas formas dentro del proceso de circulación propia del capital en forma de dinero partiendo de la postura de Hildferding o de Lenin cuya interpretación es a partir de la conceptualización del capital financiero que se desdobra en diversas formas encontrando así las que entran al proceso de producción capitalistas y las que buscan su valorización a partir de esquemas netamente financieros en los mercados paralelos al proceso industrial capitalista.

De ese modo, se reconocerá el papel de la banca, de las finanzas y de la economía en la creación de alternativas que permitan la circulación del capital financiero surgiendo así las plataformas de financiamiento colectivo de las cuales se abordarán con mayor profundidad en el apartado tres de este trabajo de investigación.

1.1 Dinero

El ser humano como sujeto de constante evolución ha pasado del *homo erectus* al *homo economicus* transitando por diversos estados de su evolución, es decir, a partir de haberse erguido, encontró que su relación con la naturaleza era distinta, tan es así, que a partir del *homo erectus* se considera que el trabajo comenzó², por lo que el trabajo surge como una forma de relación de modificación de la naturaleza por las manos del hombre, pero esta modificación no es plena para quien ejecuta el trabajo, pues uno sólo no puede producir el total de los satisfactores necesarios con respecto de sus necesidades, por tanto, surgen relaciones económicas incipientes que se dan desde un ámbito colaborativo, comunitario y social en un primer momento, hasta que el cuestionamiento de la relación beneficio y costo (tiempo, trabajo y materiales invertidos en la creación de un satisfactor o bien) comienzan a ser la base del *homo economicus* que comienza a cuestionar la idea de intercambio en términos de equiparación del beneficio o utilidad de cada satisfactor, así comienza entonces el primer proceso de asignación de valor de intercambio dando origen al trueque, suceso histórico que fue evolucionando hasta llegar a la conceptualización del dinero como elemento de equiparación de intercambio de distintos bienes, este mecanismo de intercambio ocasionó otros problemas como son las formas de su reproducción, circulación y/o acumulación, ahora no de los satisfactores sino del propio dinero, por lo que su aparición terminó modificando las relaciones sociales, políticas, gubernamentales y en general trastocó la vida de los individuos.

En una acepción ortodoxa se dice que el dinero es un medio de intercambio, sin embargo, atendiendo otras definiciones se dice que el dinero es la moneda de uso corriente o legal que sirve y es reconocida como medio de pago, por tanto, se reconoce la intervención

² Pero no es ese el centro de la discusión por ahora, sino en reconocer el efecto del trabajo en la circulación del dinero en cuanto a sus funciones.

del estado como punto de reconocimiento (legal), como único provisto de derecho para generar, crear y poner en circulación el dinero, además de plantear la aceptación colectiva como elemento de intercambio. Es en esta idea del intercambio en el que el dinero adopta una doble función, un medio para obtener una mercancía que es obtenida con otra mercancía ahora denominada dinero, pero es esta mercancía dinero la que ahora obtiene de manera intrínseca el valor de la primera mercancía y que podrá entonces ser intercambiada por otra mercancía que se encuentre en circulación, ahora el dinero ya no es una mercancía sin valor sino un valor en forma de dinero, a esto García Chico (2015) contribuye cuando escribe que “el dinero sería pues un medio de cambio (ausencia de trueque) dirigido a asignar valor a las mercancías (unidad de cuenta o de medida), cuya rentabilidad es nula, y cuya liquidez es total o plena. Se suele destacar también su carácter de depósito de valor (demora del gasto, que se produce en operaciones futuras)” (p. 1).

En este mismo orden de ideas, Carlos Marx (2016) plantea una teoría propia sobre el dinero que no sólo es importante para entender su postura teórica frente al valor, sino para analizar otras corrientes económicas sobre el dinero, pues como se puede observar, a partir de la estructura Dinero (D) que se intercambia por Mercancía (M), que a través de la Producción (P) se convierte en Mercancía con un valor añadido (M') y al ser vendida se convierte en Dinero aumentado (D'), es decir el Dinero inicial más una ganancia y su representación será: $D—M...P...M'—D'$ (ciclo de capital-dinero), en ella, se logra identificar que es el Dinero el factor constante y repetitivo que se encuentra en cada ciclo y logra su reproducción recuperando su forma inicial (D) más una ganancia (D') lo que permite su aumento y esto a su vez bajo ciertas circunstancias su acumulación y concentración. Así se podrá entonces partir en una conceptualización del capital como elemento clave en la construcción del sistema capitalista.

Marx explica que “en D' el capital ha retomado su forma primitiva, D, a su forma de dinero, pero bajo una forma en la que se ha realizado ya como capital” (Marx, Libro II, cap. I, 2012 p.44) sin embargo, también es de observarse la acotación hecha por él mismo cuando dice que:

el ciclo del capital-dinero no puede comenzar jamás por D' (a pesar de que D' funciona ahora como D), sino que comienza siempre por D; es decir, no

puede comenzar nunca como una expresión de la relación de capital, sino que comienza siempre, exclusivamente, como forma de desembolso del valor del capital (Marx, Libro II, cap. I, 2012 p.45)

Sin embargo, como lo menciona Carcanholo y Nakatani (2001), “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”. Sin embargo, Escorcía y Robles (2016 p.16) plantean que la Teoría general de J. M. Keynes establece una postura sobre el dinero como una “reserva de valor, (que) constituye un puente entre presente y futuro” esto entonces implica que el dinero pueda tener demanda independiente a los procesos de intercambio.

Hasta aquí, se puede vislumbrar una relación dialéctica entre la teoría del valor de Marx y su teoría a cerca del dinero, es decir, el dinero *per se* no podrá aumentar su valor, sino por el contrario, es en su incorporación al sistema de producción cuando entonces podrá absorber parte del valor generado a partir del proceso al cual se haya incorporado, siendo este valor absorbido en forma de interés³, de acciones o de mercancía o en su caso en su representación elemental... en forma de dinero. Por lo tanto, es indispensable hacer una diferenciación entre el Dinero como Capital y el Dinero como representación a partir de una expresión física comúnmente llamada moneda. El Dinero en su forma de Capital podrá entonces incorporarse al sistema de producción como elemento adelantado de capital mercancía, capital industrial o fuerza de trabajo que una vez que se haya cumplido el ciclo de producción (D—M...P—M') entonces se complete el ciclo capital dinero (D—M...P...M'—D'), nótese que dentro del ciclo de capital dinero, se encuentra inmerso el ciclo de producción, lo que desembocará en un ciclo de reproducción, inclusive aun cuando el Dinero en forma de capital se desenvuelva como Capital Mercancía con el único fin de extraer de la circulación un valor ya existente, en esto Marx plantea que cuando D...M...D' se puede observar y estudiar en dos momentos 1) D...M y 2) M...D' esto es, que el Dinero en forma de Capital sirvió para comprar Mercancías, estas Mercancías serán puestas a

³ Interés entendido como “*el precio del tiempo que transcurre entre el momento entre que se suscribe el préstamos y el siguiente año*” (Marçal, 2017 p.88)

disposición de un comprador a un mayor precio, lo que servirá para que D' regrese a su forma originaria de D+d, siendo d, la extracción del valor existente en la circulación de las mercancías más no en el ciclo de producción. A esto Marx en el Tomo II de su obra ya vislumbra este hecho entre Dinero como Capital que favorece la creación de valor cuando afirma que:

La fórmula $D—M...P...M'—D'$, con su resultado $D= D + d$ envuelve en su forma un engaño, encierra un carácter ilusorio, que nace de la existencia de valor desembolsado y valorizado bajo su forma de equivalente, el dinero. Lo que se destaca no es la valorización del valor, sino la forma-dinero de este proceso, el hecho de que al final, se extraiga de la circulación más valor en forma de dinero del que primitivamente se desembolsó. (Marx, Tomo II, 2012 p.56)

Incluso, cuando se establece que el Dinero al entrar al sistema capitalista, sirve como medio de pago de *Materia prima (Mp)* y de *Fuerza de trabajo (T)*, medios de producción propios del sistema capitalista, representado entonces como $D= Mp + T$, se puede interpretar que, $D—Mp + D—T$, por lo tanto,

$D—T$ es la fase característica de conversión capital-dinero en capital productivo, ya que constituye la condición esencial para que el capital desembolsado en forma de dinero se convierta realmente en capital, en valor creador de plusvalía. $D—Mp$ no tiene más finalidad que facilitar la realización de la masa de trabajo comprada por medio de $D—T$. (Marx, Tomo II, 2012 p. 30-31).

Hasta aquí entonces es menester señalar que en *La Crítica de la Economía Política. El Capital* opera prima de Carlos Marx encontramos un aspecto teórico sobre el dinero en dos perspectivas, la primera como medio de intercambio lo que le da un carácter exógeno al

dinero y otra como capital que se incorpora al modo capitalista de producción permitiendo la creación y extracción de valor, en un modo endógeno del dinero. Marx reconoce esta ambivalente metamorfosis del dinero, como capital-dinero y como capital en su forma de dinero, y se da en esta relación, como ya quedo descrito con antelación, el capital-dinero que es el que entra al proceso de producción se constituye entonces como $D = Mp + T$, centrando ahora la atención en $D \rightarrow T$ en el que D sirve para comprar T como elemento generador de valor, ahora es el obrero que al vender su fuerza de trabajo (T) obtiene capital en forma de Dinero ($T \rightarrow D$) que le sirve para intercambiarlo por mercancías que le permitan sufragar sus necesidades y le permitan su reproducción, con esto entonces encontramos en Marx la lógica del Dinero como capital-dinero y del Dinero como medio de intercambio.⁴

1.2 Enfoques endógeno y exógeno del dinero.

Como se describió en el apartado anterior entonces se puede reconocer una doble función del dinero; la primera como elemento de valor y la otra como medio de intercambio, el debate ahora está en el cómo el dinero en cualquiera de sus formas llega al capitalista o al obrero, cómo se genera el dinero como representación y como circula en esta forma comúnmente denominada moneda. Es por esa consideración, es que el distinguir claramente “entre dinero como dinero y dinero como capital” (Escorcia y Robles, 2016, p.17) será la base primera sobre la que se ha de construir la propuesta de este trabajo. “En general, la importancia del dinero reside en el hecho de que, aunque no es en sí mismo capital constituye la forma universal y concreta de existencia de capital” (p.17).

El debate nos lleva a plantear una pregunta clave en este sentido, y es identificar cómo se crea el dinero, en dónde nace, cómo circula y cuánto dinero debe haber. Bajo esa lógica,

⁴ En el Tomo I de la *Crítica a la Economía Política. El capital*, Carlos Marx plantea la teoría del valor reconociendo el dinero como medio de intercambio, algo que lo lleva a reformular su visión sobre el dinero ahora en el Tomo II considerándolo como capital que se incorpora al proceso de producción industrial ($D = Mp + T$), pero en el tomo III conjunta la idea del papel de la circulación del dinero en un enfoque dialéctico en el que el crédito genera dinero pero dinero que se genera en el proceso de producción y circulación ahora de mercancías que se convierten en dinero en su forma socialmente aceptada como unidad de medida del valor y controlada en cierta manera por el Estado. Siendo en la sección quinta en la que clasificará sus formas y el papel del sistema bancario como motor de impulso para la circulación del dinero que siendo excedente para unos es aprovechado por otros que necesitan la incorporación de ese excedente en sus procesos de reproducción.

la oferta monetaria como forma de identificar materialmente al capital-dinero (monedas, billetes, dinero en su forma de dinero) tiene dos vertientes teóricas cuyo origen remonta en la escuela clásica. Si bien, el objeto de este texto no es debatir sobre los pronunciamientos de un enfoque y del otro para establecer verdades de razón sobre uno en particular, la intención es reconocer ambos enfoques y situar este trabajo bajo la teoría que se considera abona a la construcción de la validación o no de la hipótesis planteada.

El enfoque exógeno ve al dinero como un elemento fuera del sistema de producción, tanto Hume como la escuela de los monetaristas representada fuertemente por Milton Friedman son quienes conforman esta perspectiva teórica y hasta las consideraciones keynesianas establecen la idea de que el dinero es una variable exógena cuya base teórica formal es a partir del control del Estado a través del banco central y de la expansión de créditos y depósitos que hace el banco.

Aquí se reconoce una postura sobre el crédito, mismo que según el enfoque exógeno del dinero, es el factor que motiva la creación del dinero a través de la oferta monetaria que hace el banco central, o como lo plantea Friedman, el dinero es “*lanzado desde un helicóptero*”, dejando fuera la idea de un capital inicial proveniente del ahorro pues para los teóricos de esta corriente, son los depósitos los que crean créditos y no como lo plantea el enfoque endógeno, en donde los depósitos generan préstamos, préstamos que se van en su mayoría a la producción.

Es así como el circuito crédito que juega el sistema bancario es la principal causa de generación de dinero en una economía, sin embargo a pesar de que estos créditos pueden destinarse al consumo (adquisición de bienes y servicios necesarios por el individuo para la satisfacción de sus necesidades y reproducción) o al financiamiento del gasto gubernamental (como lo planteara Marx como mecanismo de solventar los gastos militares por ejemplo), es una realidad que el rol dominante que juega el crédito es el de fortalecer a las empresas (industrias en términos de Marx) para alentar y permitir la continuación de la actividad productiva, la innovación (un enfoque *shumpeteriano* si es permisible acotarlo) y en general un aliciente a aumentar o por lo menos sostener la tasa de ganancia. Por ello, en el enfoque endógeno del dinero, sus exponentes plantean que “la oferta del dinero está directamente condicionada por el criterio maximizador de beneficios que rigen toda la actividad económica

capitalista, siendo propia a su funcionamiento” (García; 2010, p. 78), en ese sentido, a decir de David Harvey (2012), “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” (p. 193). A esto vale la pena recuperar lo que Marx (2012) describe en el Tomo II del Capital en el capítulo I cuando dice que “el capitalista aparece en el mercado de mercancías y en el mercado de trabajo como comprador; su dinero se convierte en mercancías” (p. 27).

En el enfoque de Marx, al referirse a la forma en que se inyecta dinero lo hace a partir de su lógica del ciclo del dinero (capítulo I del tomo II), reconociendo que es entonces el Dinero el que genera Dinero y es el excedente de Dinero en forma de capital que se pone a disposición del capitalista que está falto de capital-dinero para introducirlo al sistema de producción capitalista y así generar una tasa de ganancia de la cual participará ya sea en forma de accionista o de interés, cuyas características de estas formas se abordaran en un apartado más adelante.

Ahora bien, se reconoce que los gobiernos tienen formas de controlar la masa monetaria en circulación, como lo son las tasas de interés, los encajes legales o los mecanismos de compensación como los que establece el Fondo Monetario Internacional, sin embargo, este debate se da de manera particular entre la denominada *Banking School* y la *Currency School*; pero ya en Marx podemos ver una contradicción importante entre las escuelas del enfoque endógeno y exógeno en este sentido, pues cuando explica los mecanismos de atesoramiento del capital en los procesos de desaceleración de la actividad industrial y la inyección de ese capital atesorado (desatesoramiento) en los momentos de creciente actividad industrial, en esta relación, el banco central no puede controlar la circulación de la masa monetaria pues no depende del gobierno sino de los individuos que buscan la maximización de sus beneficios. Sin embargo, se reconocer la necesidad de contar con un intermediario en el proceso de circulación, un ente que permita la intermediación entre los dueños del capital-dinero y los carentes de ello, siendo este intermediario un banco. Así entonces, el papel del banco como intermediario juega un papel importante en este proceso, sobre eso, los padres del imperialismo, Lenin y Hildferding se encargarán de abordarlo.

Independiente de todo ello, se cree oportuno delimitar el punto sobre el cual se realiza el abordaje epistémico de la construcción de respuestas a las preguntas planteadas al respecto, por ello es importante señalar que este trabajo de investigación doctoral, se centrará en el enfoque endógeno del dinero como elemento teórico que permita discutir las funciones y formas de circulación del elemento dinero que se promueve en las plataformas de financiamiento colectivo de las cuales se hablará en el capítulo tres de esta tesis. Esta precisión se debe a que a partir de analizar las transformaciones sobre el sistema capitalista y el papel de las finanzas a partir de la década de los 70's del siglo XX, es necesario revisar esta relación bajo la denominada Globalización Financiera.

1.3 La escuela de la desregulación, liberación de flujos y la llamada Globalización financiera

Los cambios que sufrió el sistema capitalista en la década de los 70's, comienzan por la supresión de los acuerdos de Bretton Woods (1944-1971), el auge del sistema de producción Fordista, la politización de las finanzas, la crisis petrolera de 1973, la caída del modelo de acumulación y consumo de masas lo que permitiría la formación de un nuevo modelo⁵ “que diera pasó de la manufacturación de bienes, a la fabricación de ideas y al tratamiento de la información, no del personal ni de las ideas” (García, 2010 p. 83).

Así, la adopción del neoliberalismo ha alterado la propia dinámica del sistema capitalista; desde la financiarización de la economía, la búsqueda del Estado mínimo, la adopción de un sistema tributario regresivo y de una desregulación más radical del mercado laboral y de la actividad bancaria y de la situación financiera, hubo una gran concentración de ingresos en la cúspide de la pirámide social, reduciendo el crecimiento económico. Por ello, el crédito y las finanzas se convirtieron en los motores de la economía productiva, que eran los facilitadores del crecimiento económico, se convirtieron en una barrera del propio crecimiento en el centro de la especulación financiera desenfrenada en el que se succiona toda la riqueza.

⁵ Ver Arrighi, 2000 y Stiglitz, 2003.

Todo esto fue diseñando lo que se conocerá desde entonces como la Globalización financiera que no es más que entender a las finanzas desde un proceso económico más general con el que se engloban con el sistema capitalista, a partir de una estrecha relación. A decir de J. Stiglitz las finanzas “pasaron a imperar sin oposición, buscando el beneficio fortaleciendo su carácter especulativo frente al productivo” (2004 en García, 2010 p.86). Por ello, el nuevo carácter de las finanzas en el sistema capitalista radica en que “no hace falta ser más productivo para obtener beneficios, sino que es suficiente con jugar en los mercados bursátiles” (Bourdieu, 1998, 2002, en García, 2010 p.86).

Este proceso de supremacía de las finanzas en el sistema capitalista, ha buscado construir escenarios favorables para su práctica a partir de la desregulación y la liberación de los flujos de capital que se comenzaron a esbozar entre 1980 y 1990, incentivando así la especulación y desdénando todo intento de intervencionismo del Estado a partir de la política monetaria como lo plantearía la escuela de Keynes y los post keynesianos al afirmar que el dinero se genera a vía una autoridad (chartalismo) (Escorcía y Robles, 2016 p. 31).

El auge de las estructuras financieras en el sistema capitalista ha permitido la creación de la denominada revolución gerencial o revolución de la gestión⁶, en el que los dueños de los capitales son desplazados por gerentes que comienzan a formar una tercera clase social que se sitúa en medio de los capitalistas y de la clase obrera. Minsky (1998) que retoma Escorcía y Robles (2016 p.26) contribuye a este debate planteando que:

los administradores del dinero están reemplazando a los gerentes de la industria como actores principales de la economía [...]. El capitalismo moderno se caracteriza por la forma corporativa de la organización de los negocios y de las complejas estructuras financieras que incluyen instrumentos negociables. Por medio de la deuda y de las obligaciones financieras, los gerentes corporativos controlan los activos de capital reales de la economía: los instrumentos financieros distribuyen las ganancias brutas presentes y futuras de las empresas presentes y futuras. (pp. 5-6)

En resumen, a decir de García (2016 p.89) y a manera de explicación de aquello que ha permitido la expansión de la Globalización financiera son “*problemas de información*

⁶ Ver planteamiento de Duménil, G., y Lévy. D. (2014). *La grande bifurcación. En finir avec le néolibéralisme*, París, La Découverte.

asimétrica (Stiglitz, 2003); ciclos sistémicos de acumulación (Arrighi, 1998); expectativas irracionales de los inversores (Kindleberg, 1991); orgías especulativas (Galbraith, 1991)”.

Esto ha generado incluso una nueva forma de nombrar a estos procesos de generación de riqueza financiera frente a la generación de riqueza productiva, llamándolos financiarización, término que será utilizado para referir a los procesos de generación de riqueza mediante el uso de instituciones o estructuras financieras dentro de los mercados, pues “los capitalistas, desde la década de 1970, han reorientado su actividad central desde el área productiva a la financiera” (Wallerstein, 2010, p. 137).

En ese sentido, para Claudio Katz (2002) “algunos denominan «financiación» al nuevo marco creado por el predominio de operaciones especulativas y afirman que estas transacciones se caracterizan por vertiginosos cambios de precios divorciados del empleo de los recursos” (p. 191).

De tal forma que como lo escribe Lenin en su obra del Imperialismo, fase superior del capitalismo, “el desarrollo del capitalismo ha llegado a un punto tal, que, aunque la producción mercantil sigue “reinando” como antes y es considerada la base de toda la economía, en realidad se halla ya quebrantada, y las ganancias principales van a parar a los “genios” de las maquinaciones financieras” (Lenin; 2004, p.36)

1.4 La reproducción del dinero. Las categorizaciones del dinero en circulación; las formas particulares del capital.

La intensión del presente capítulo es precisamente el de encontrar elementos que fortalezcan o derriben el uso de la categoría Capital financiero, cuando se trata de financiamiento en el plano colaborativo denominado crowdfunding⁷.

Si bien las formas funcionales del capital que plantea Marx son el capital dinerario, el capital productivo y el capital mercantil, existen otras formas específicas o particulares en las que esta clasificación funcional encuentra su objetivación, siendo estas el capital

⁷ La idea del crowdfunding (financiamiento colectivo), 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 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).

productivo, capital comercial y capital que devenga interés del cual se desprende el capital accionario, el capital ficticio y el capital bancario que engloba a todos (Marx, 2016; capítulo XXIX T. III.) Sin embargo, desde una perspectiva derivada de la revisión literaria sobre las distintas formas que adopta el capital dinero y en las que se presenta, se han identificado así las formas de capital que devenga interés, capital especulativo, capital ficticio, capital parasitario y finalmente capital financiero. Creando así dos bloques, las formas que toma el capital-dinero y cuya valorización es producto de su incorporación al proceso industrial y las formas que no se integran al proceso de valorización capitalista sino de corte financiero.

Y es que la creciente proporción de capital que circula en los mercados financieros, ha desplazado el volumen de capital invertido en su forma industrial, esto abre nuevos mecanismos de colocación de los excedentes ocasionados en un primer momento, por la extracción de plus valor propio de la producción y circulación de mercancías que propicia una acumulación de capital que ante una sobre producción es incapaz de mantener la tasa de ganancia, pues, el proceso de circulación se ve frenado y con ello, el ciclo de reproducción de capital, generando ciclos de crisis que bajo la lógica Marxista genera en sí una forma de recuperación de la tasa de ganancia en el proceso de crecimiento y salida de la crisis, es decir, la existencia de uno es la negación de lo otro, lo que se logra abordar sólo desde una perspectiva dialéctica propia del método de Marx.

En esa salida de la crisis, se crean nuevos espacios de colocación de los excedentes del capital, es así como el espacio financiero cobra relevancia y cada vez mayor auge y penetración. Dentro de esta esfera de financiarización surgen alternativas como las plataformas digitales de financiamiento colaborativo denominadas crowdfunding que buscan colocar estos excedentes en diferentes formas. Por ello y sin la intención de establecer definiciones, pero si consideraciones teóricas, se busca en este texto encontrar la mejor forma de denominar de manera general más no particular la forma que adopta el capital-dinero que circula en dichas plataformas de financiación colectiva.

Ahora bien, partiendo de que en la reproducción ampliada del capital⁸, el monto de capital dinero inicial se necesita aumentar a fin de producir capital objetivizado, esto es,

⁸ La reproducción ampliada del capital de la que Marx habla en el tomo II capítulo XXI, la acumulación y la reproducción en escala ampliada.

transformarlo en forma de mercancía para después llevarlo al proceso de circulación, se establece que esta ampliación de capital-dinero contribuye a la generación de beneficios (ganancia) de los cuales se participará de ellos a través de un costo tomando así forma de interés, es decir, el crédito⁹ tiene una esperanza de participar en la generación de riqueza de la cual será parte. Así pues, “el capital financiero ha facilitado una [alza] de la tasa de ganancia, absorbiendo al mismo tiempo una proporción significativa de este incremento por la vía del mayor costo financiero” (Katz, 2002, p.195).

Bajo esta tesitura, si se establece que el capital industrial busca su incremento mediante el uso de capital-dinero ajeno (crédito), hay que considerar entonces que tipo de crédito es y cuál su destino, para entonces tratar de generar una categorización que permita el uso adecuado del término capital financiero si es que se demuestra que el uso de este término representa la idea de dominación de la financiación mundial sobre el capital industrial. En ese sentido, se necesita saber si el término capital financiero como categoría encierra en sí el fundamento teórico del mismo o bien, carece de ello y sólo se trata de un consenso sin un debate profundo.

Así, recuperando el fin último del sistema 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, entonces hace del espacio financiero “el espacio primordial para la valorización del capital” como lo plantea Escorcía y Arévalo (s.f.).

Hasta aquí, ha quedado manifestado que el crédito contribuye a la reproducción ampliada del capital y con ello a una mayor producción y circulación de mercancías, también ha quedado expresado que esta primera fase genera un crecimiento de la tasa de ganancia que no es sostenida en el tiempo lo que desencadena en crisis, pero que es la crisis la que también genera nuevas formas de producir, intercambiar y circular nuevas mercancías, lo que conlleva a una nueva tasa de ganancia que aumenta y con ello le da vida nuevamente al modo de

⁹ En este trabajo se entiende el concepto crédito como la “transferencia de fondos disponibles entre empresas excedidas y otras carentes de liquidez [que] evita la interrupción de la reproducción y acelera la rotación del capital” (Katz; 2002, p. 208)

producción capitalista¹⁰. Pero ¿qué sucede cuando este capital dinerario no es utilizado para mejorar la composición orgánica del capital y entonces no genera riqueza ni contribuye a ello y por lo tanto el precio de este (interés) no genera, pero si consume beneficios no creados?.

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, p. 203). A esto, Husson (2015), interpreta que “Marx propuso una fórmula clásica en la que la tasa de beneficio depende de dos elementos fundamentales: la tasa de plusvalía y la composición orgánica del capital”.

Por ello surge la duda, de que si bien, el crédito es quien permite parte de este proceso, la incógnita radica en ¿qué tipo de capital dinero se pone a disposición de los interesados en ocupar un crédito?

En ese sentido recuperando a distintos autores¹¹ podemos enumerar las formas que toma el capital dinero teniendo:

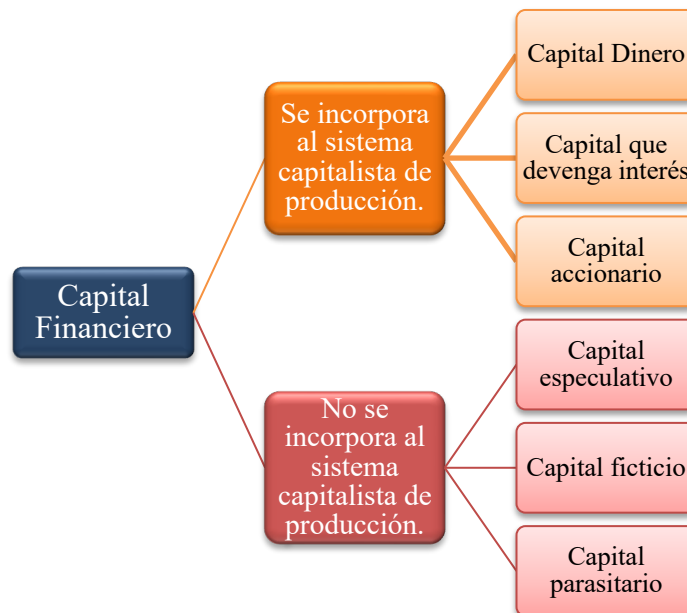
- Capital que devenga interés
- Capital accionario
- Capital especulativo
- Capital ficticio
- Capital parasitario
- Capital Financiero

A continuación, se abordarán distintos debates que permitan identificar cada una de las formas que adopta el capital-dinerario enunciados a fin de identificar cuál podría ser la mejor expresión para utilizar cuando se aborda el problema del financiamiento colectivo. Si bien, no se trata de definir cada forma del capital dinero, ni establecer definiciones sí aproximaciones que permitan adoptar una categoría general y no particular para el capital que circula a través de las plataformas de financiamiento colectivo. (ver Figura 1.1).

¹⁰ Para ampliar la idea ver lo que plantea Inmanuel Wallerstein en *Structural Crises* (2010, p.133) cuando indica que “los ritmos cíclicos son conjuntos de fluctuaciones sistémicas (descendentes o descendentes) con las que el sistema, regularmente, retorna a una situación de equilibrio”.

¹¹ Marx, Katz, Carcanholo, Arizmendi

Figura 1.1 Formas que adopta el Capital Financiero



Fuente: Elaboración propia

1.4.1 Capital que devenga interés

En cuanto se refiere a las formas funcionales del capital, Marx plantea que el capital industrial es el único que absorbe las tres formas funcionales y por lo tanto es el único de generar plusvalor, mientras que las otras dos formas (el capital comercial y el capital que devenga interés) comparten la plusvalía generada por el capital industrial. *(Tomo I de El Capital)*

En un sentido en el que el capital industrial requiere de capital dinero para su reproducción como mecanismo de encontrar nuevos espacios de colocación de los excedentes que se encuentran en manos de otros capitalistas que por sus condiciones históricas han tenido que asumir una caída en la tasa de ganancia o bien porque son capitalistas improductivos que buscan colocar su capital acumulado, así el sistema crédito cobra una mayor relevancia.

En esta lógica, el capital industrial toma como mecanismo de palanca el excedente de otros capitalistas a fin de utilizarlo en la ampliación del ciclo de producción y circulación de mercancías, de tal manera que el dinero toma la forma de mercancía por lo que se requiere dinero para comprar dinero, es así que el dinero se convierte en mercancía y por lo tanto en capital (D-D-M-D'-D'); la fórmula anterior implica que el dinero como tal se convierte en capital dinero que sirve para producir mercancías y que al ir al proceso de circulación genera dinero ampliado y que sirve para retribuir el dinero inicial más un interés por lo que es un segundo dinero ampliado. (*Tomo II de El Capital*)

Así, el capital que devenga interés no es parasitario, puesto que es parte del capital industrial, se convierte en parte del proceso de producción que genera valor en la circulación y por lo tanto participa de los beneficios obtenidos, *“necesidad del sistema de crédito como vehículo para compensar las cuotas de ganancia o para el movimiento de esta compensación, sobre la que descansa toda la producción capitalista”* (Marx 2016, Cap. XXVI, p. 414), pero es de destacar que el límite de la tasa de interés es la tasa de ganancia, sin embargo, es importante dejar de manifiesto que en esta lógica y debido a las condiciones materiales, pero sobre todo históricas de cada proceso, el ciclo de interés puede ser contrario al ciclo de mercado lo que dilapida entonces la tasa de ganancia.

1.4.2 Capital Accionario

Si bien, el capitalista industrial forma sociedades que le permitan la agrupación de capital con medios de producción para generar una ganancia, es menester para este trabajo establecer una diferencia entre el capitalista industrial como tal y el dueño del capital-dinero que busca incorporarse a una sociedad establecida con el fin de participar de las ganancias de ella no bajo la figura de crédito, es decir, no quiere participar de la tasa de ganancia a través de intereses y por un plazo establecido sino que busca permanecer constante en la vida de la sociedad y participar de las ganancias como si fuera capitalista industrial pero como lo plantea Marx en el capítulo XXIII del tomo III, denominado Interés y Ganancia del empresario cuando afirma que:

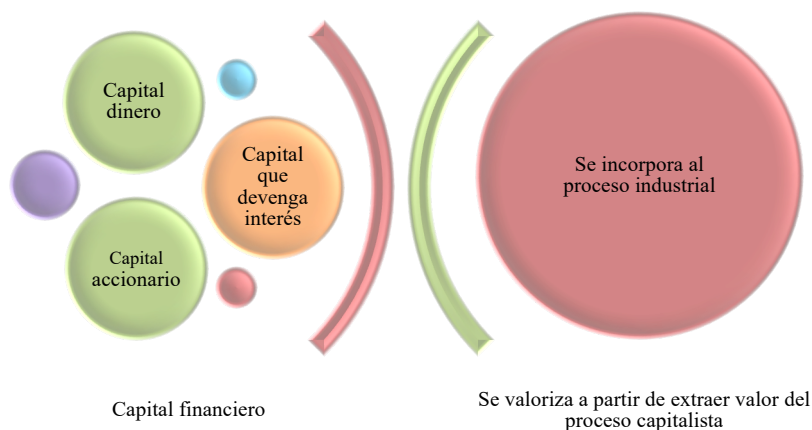
En realidad, la forma que ambas partes de la ganancia, es decir, de la plusvalía, revisten como interés y ganancia del propietario respectivamente no expresa

relación alguna con el trabajo, pues esta relación sólo existe entre él y la ganancia o, mejor dicho, la plusvalía, como la suma, el todo, la unidad de estas dos partes. La proporción en que la ganancia se reparte y los distintos títulos jurídicos que sirven de base a este reparto, presuponen la ganancia como algo dado, presuponen su existencia. (p. 364).

Esta forma del capital-dinero entonces tampoco reviste un carácter meramente especulativo ni ficticio, sino que el dueño del capital-dinero busca asociarse con otros capitalistas, pero sin formar parte directa del proceso industrial sino sólo como aportante de capital que espera su retribución en la parte proporcional con respecto de su aportación. Este fenómeno se podrá observar en algunos esquemas particulares que ofrecen las plataformas de financiamiento colectivo como se podrá demostrar en el capítulo tercero de esta tesis.

En estos primeros apartados, se ha puesto en manifiesto que tanto las formas del capital-dinero denominadas capital que devenga interés y capital accionario encuentran la extracción de valor a partir de que se incorporan en el proceso industrial de donde obtendrán el valor que le corresponda (interés o dividendo). (ver figura 1.2).

Fig. 1.2 Formas del capital-dinero que se valorizan a partir de su incorporación al ciclo de circulación propio del sistema capitalista de donde extraen su valor.



Fuente: Elaboración propia

1.4.3 Capital especulativo

En el entendido de que el crédito sirve para aumentar o mejorar la composición orgánica del capital, Michel Husson (2015) hace un planteamiento en su texto *Estancamiento secular: ¿un capitalismo empantanado?* sobre el efecto de las innovaciones en el mejoramiento de la composición orgánica del capital y cómo ésta genera una mejora aumentando la productividad y con ello la tasa de ganancia. En *el debate sobre la tasa de beneficio* (2010) resalta la importancia y efecto que tiene la composición orgánica de capital en los salarios, en la producción y por lo tanto en los beneficios obtenidos, sin embargo, también reconoce que los efectos de la sobreacumulación producida por el primer planteamiento generan condiciones adversas en el ciclo de reproducción del capital, planteando la necesidad de “saber por qué las empresas no invierten sus beneficios.”

Ante ello, el capital dinero busca esperar ser parte de esos beneficios generados por el capital industrial mediante la especulación¹² de una mayor producción de mercancías que entren en el ciclo de circulación lo que genere valorización monetaria (D...M...D') de la cual será parte.

Así, los mercados abiertos de capital se vuelven vehículos para la actividad especulativa, fenómenos como los ocurridos en la crisis de 2008, las burbujas en los mercados de capitales, los mecanismos de cobertura, la apuesta por el tipo de cambio o el aumento del precio de los bienes inmuebles dan testimonio de este proceso meramente basado en la esperanza de compartir los beneficios que llegue a obtener el depositario del excedente de capital puesto en estos procesos.

Es en este proceso de circulación que el capital dinero regresa a su forma inicial acrecentado por la ganancia producida en el mismo proceso, pero cuando la dinámica de intercambio (producción-consumo) se desfasa, detiene el mecanismo de ganancia y sin esta y sin la recuperación del capital inicial entonces el ciclo de reproducción se rompe por lo que

¹² El planteamiento de David Harvey (2004) radica en que el capital financiero abarca también una gran cantidad de actividad improductiva en la que el dinero se usa simplemente para obtener más dinero mediante la especulación de mercancías futuras, valores monetarios, deuda y demás.

se genera un desequilibrio, es ahí en el que el crédito aparece como un adelanto de las promesas de recuperación del capital agregado (D') futuro.

En ese mismo sentido en el proceso de gestión accionaria como instrumento de especulación Claudio Katz (2012, p. 194) añade a esta idea que “el barómetro bursátil crea ilusiones contables, que son frecuentemente desmentidas por la realidad de los mercados que enfrenta cada empresa” y más adelante aborda el problema diciendo que las “transacciones financieras pueden definirse como un comercio de promesas, es porque representan expectativas de realización de la explotación futura de la fuerza de trabajo” (p. 197) lo que fortalece la descripción de lo que se ha puesto como forma de abordar la categoría de capital especulativo. En síntesis, esta forma de capital compra y vende promesas y no genera ni circula mercancías.

1.4.4 Capital ficticio

Las crisis para Harvey (2004, p. 99) se expresan como excedentes de capital y de fuerza de trabajo que coexisten sin que parezca haber manera de que puedan combinarse de forma rentable a efectos de llevar a cabo tareas socialmente útiles.

Dada esta situación es necesario canalizar dichos excedentes mediante el desplazamiento de capital (principalmente capital-dinero) y de la fuerza de trabajo a fin de ser colocadas en nuevos espacios que promuevan la reproducción del capital que ha sido frenado en los lugares en los cuales se dio su acumulación, es así como se mejora en el corto plazo el problema de la sobreacumulación y por ende el estancamiento o caída de la tasa de ganancia.

La reasignación de los excedentes de capital y trabajo hacia inversiones que requieren de la mediación de las instituciones financieras y/o estatales capaces de generar crédito. Se crea una cantidad de “capital ficticio” que puede trascender el consumo actual para asignarse a proyectos futuros como construcción o educación, que revigorizan la economía. (Harvey, 2004, p. 101).

El capital es ficticio cuando rompe con el esquema de equilibrio del mercado¹³ teniendo una doble expectativa: por un lado, la tasa de ganancia y por otro, pero no de manera separada la esperanza de la tasa de interés. De esta forma el capital se vuelve ficticio no porque no exista, sino, porque su fase de reproducción va contraria a la lógica del ciclo de reproducción del dinero (D-D') pasando de la creación de un valor futuro no realizado a un valor presente basado en el primero (D'-D).

Brunhoff¹⁴ citado por Katz (2012) establece que Marx no utiliza el concepto “capital ficticio” para contraponer “capitales reales con imaginarios”, sino para argumentar contra la ilusión fetichista de los especuladores, que ignoran el origen de cualquier beneficio financiero en el plusvalor. Pues como el mismo Katz lo expresa “en última instancia cada acción es comprada y vendida por la promesa de plusvalor que despierta la firma emisora” (p. 200).

Carcanholo (2001, p. 11) recupera de manera muy puntual a Harvey para explicar al capital ficticio citando:

Este capital (el capital ficticio) es definido como capital que posee un valor monetario nominal y existencia como papel, pero que, en cierto momento del tiempo, no posee solidez en términos de actividad productiva real o de activos físicos. El capital ficticio se convierte en capital real en la medida en que son realizadas inversiones que lleven a un incremento apropiado en activos útiles (por ejemplo, instalaciones y equipos que puedan tener utilización efectiva) o mercancías útiles (bienes o servicios que puedan ser vendidos con ganancia). (Harvey, 1989, p. 171).

1.4.5 Capital parasitario

No todo capital-dinero se introduce al ciclo de reproducción como impulso del capital industrial, por ello, existe una forma de capital excedente que busca sobrevivir a la caída de

¹³ Visión neoclásica del capital ficticio entendido como aquel que se emite de manera espúrea y distorsiona el equilibrio del mercado. (ver Katz, 2012:200)

¹⁴ Brunhoff, S. (1986). *L'heure du marche*. Puf. París. Cap. 4.

la tasa de ganancia a partir de la reproducción del capital industrial. Si bien, pareciera que al hablar de capital parasitario algunos pensarán que se refiere a un capital que devenga interés, pero esa conceptualización es errónea pues la diferencia de uno con respecto del otro radica en que el capital que devenga interés es aquel que se introduce en el ciclo de reproducción industrial o comercial y a partir de ahí contribuye a la generación de beneficios de los cuales obtendrá su recompensa en forma de interés.

Pero esta idea no la comparte a lo que se denomina capital parasitario, pues este tiene su sobrevivencia a partir de los pocos o nulos beneficios que obtenga quien lo utiliza, por ejemplo, capital-dinero que sirvió para liquidar deudas o pasivos pretéritos, o aquel que fue destinado al aumento del capital constante que no pudo objetivarse y por ende no entró al proceso de circulación, entonces, se podrá considerar parasitario, pues no contribuye a la generación de beneficios pero si genera presión sobre el capital inicial absorbiendo incluso parte de él cuando la tasa de ganancia es menor que la tasa de interés.

A decir de Keynes¹⁵ citado en Escorcía y Arévalo (s.f.) recuperamos que:

Cuando el valor del dinero cae, es evidente que las personas que se han comprometido a pagar anualmente sumas fijas de dinero obtenidas de los rendimientos de la actividad económica resultan beneficiadas, puesto que sus desembolsos monetarios fijos representarán una proporción más pequeña que antes de su volumen de negocios (Keynes, 1996, p.41)

Apoyando esta idea Carcanholo (2001) plantea que:

El capital especulativo parasitario resultaría de la conversión de la forma automatizada del capital que devenga interés, o más precisamente del capital ficticio, cuando éste sobrepasa cuantitativamente los límites soportables por el funcionamiento normal del capital industrial. Su lógica especulativa propia llega a contaminar incluso a las empresas o corporaciones dedicadas

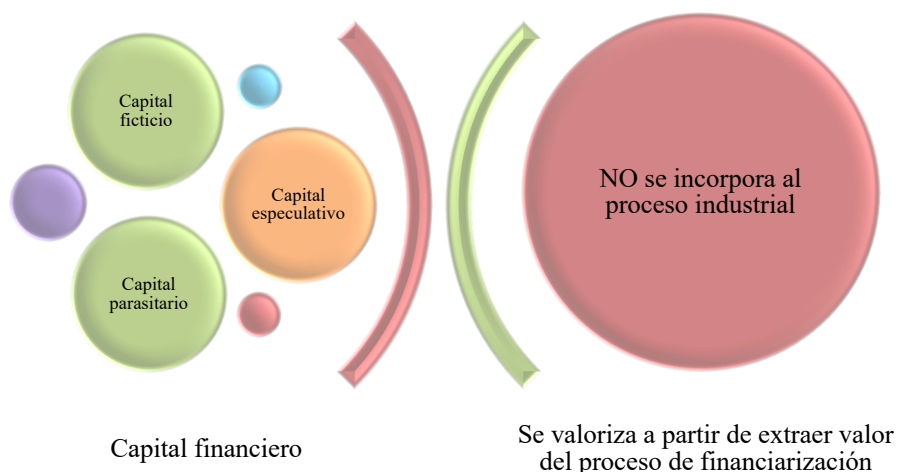
¹⁵ Keynes, J. M. (1996). *Breve tratado sobre la reforma monetaria*. México, Fondo de Cultura Económica.

especialmente a funciones productivas y, así, lo que constituía capital industrial se convierte en capital especulativo, el cual, como síntesis dialéctica del movimiento de sus formas funcionales, presenta el capital especulativo parasitario como polo dominante. (p.12).

En momentos como los que desató la pandemia de la COVID-19, sirvieron para el florecimiento de esta forma de capital, pues el capital-dinero obtenido como crédito que fue destinado al comienzo como capital ($D = Mp + T$), no entró al proceso de circulación ($D \rightarrow M \dots P \dots M' \rightarrow D'$) por lo que no podrá recuperar su forma inicial D ni mucho menos llegar a su forma D' pero ya existe una obligación de entregar $D+d$ (D') sin haber contribuido a generar una plusvalía ahora reclama la parte que le toca como si lo hubiera logrado, por ello se considera capital parasitario y no capital que devenga interés o accionario pues aunque su monto pudo haber sido esa, su realización se vio detenida y solo consumirá sin que hubiera contribuido a generar.

Hasta aquí se puede hacer una segunda clasificación que tiene que ver con las formas que adopta el capital- dinero pero que no encuentran su valorización en el proceso de circulación sino se basan en un sistema ajeno al mismo. (ver figura 1.3)

Figura 1.3 Formas del capital-dinero que no se incorporan al proceso industrial



Fuente: Elaboración propia

1.4.6 Capital Financiero

Para abordar esta forma del capital-dinero, es necesario acotar que cuando se habla de un capital financiero nace con las expresiones teóricas de Hilferding, Hobson y Lenin que impulsan una nueva resignificación del concepto capital bancario de Marx (2016: Cap. XXIX, tomo III, p. 437) “cuando anuncia que el capital bancario se halla formado: 1) por dinero constante, oro o billetes, 2) por títulos y valores)”. Si bien, como lo plantea Hilferding (1912, p. 338) “el capital financiero es el capital que se halla a disposición de los bancos y que utilizan los industriales” también Lenin (2004, p.67) afirma que “los capitales de los bancos los divide en capitales de inversión productiva (en el comercio y la industria) y de inversión especulativa (en las operaciones bursátiles y financieras”, a esto Marx contribuye diciendo que “el capital prestable, de que disponen los bancos [...] estos fondos van convirtiéndose así en capital-dinero prestable” (2016, p. 384).

Pero hay posturas que cuestionan esta vertiente producto de una reinterpretación contemporánea de Marx. El debate es entonces que la interpretación descrita en el párrafo anterior no es correcta y que debiera interpretarse al capital bancario como una categoría “con [la que] quieren referirse a aquel capital cuya remuneración está constituida básicamente por los ingresos especulativos obtenidos en operaciones financieras de los más diversos tipos, además de la que deriva de los intereses” (Carcanholo y Nakatani, 2001, p.24).

En este orden de ideas, Harvey citado en Capital especulativo parasitario versus capital financiero por Carcanholo (2001, p. 25) prevé que:

El concepto del capital financiero tiene una historia particular dentro del pensamiento marxista. El propio Marx no usó el término, pero legó a la posteridad una serie de escritos no muy coherentes sobre el proceso de circulación de diferentes clases de capital-dinero. La definición del capital financiero que implica Marx es la del tipo particular de proceso de circulación de capital que se centra en el sistema de crédito. Los escritores posteriores se han inclinado a abandonar este punto de vista del proceso, y a tratar el concepto en términos de una configuración particular de alianzas faccionales

dentro de la burguesía, un bloque de poder que ejerce una influencia inmensa sobre los procesos de acumulación en general. (Harvey, 1982, p. 287).

De esta forma, es que incluso el papel del capital bancario como categoría marxista va encontrando nuevas significaciones que evolucionan a distinto ritmo, pero en el mismo sentido que la realidad en la que se construyen. Lo que hay que reconocer es que:

las actividades financieras facilitan este objetivo, mediante el desarrollo de una esfera circulatoria que garantiza la continuidad y aceleración del proceso de apropiación empresarial del valor creado y no remunerado de los trabajadores. Por eso todos los instrumentos crediticios constituyen adelantos o promesas de ese plusvalor que obtendrán los capitalistas. (Katz, 2002, p.203).

Como ha quedado asentado, el excedente de capital acumulado busca medios de penetración que le permitan colocarse y de esa manera mantener o aumentar la tasa de ganancia que no ha encontrado en la actividad industrial, por lo que este proceso ha permitido que, en los últimos 40 años, el espacio financiero se vuelva el ambiente idóneo para lograrlo.

Ante esta situación, surge el interés por descifrar que tipo de capital dinerario es el que circula ahora por las plataformas de financiamiento colectivo, a fin de identificar cuáles serán los motivos que animen su consolidación y expansión o bien se pueda advertir que es una nueva forma de categorizar al capital-dinero en cualquiera de las formas que a lo largo del este capítulo se han expuesto. Con ello se busca determinar las relaciones entre las formas de capital y las formas dinerarias que le corresponden en cada momento o en cada tipo de plataforma de financiamiento colectivo.

En ese sentido, dado que el tema central de este trabajo es descifrar si las plataformas de financiamiento colectivo son una especie de plataformas en las que se forme, reproduzca y circule el capital en su forma de capital financiero es preciso anteponer un primer acercamiento del objeto de estudio, teniendo 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 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 esta (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, p. 18)

Por ello, para efectos del capital-dinero que circula a través de las plataformas de financiamiento colectivo el término a utilizar más conveniente es el de capital financiero dado que en estas plataformas existen dos vertientes identificadas, una que tiene que ver con un aspecto colaboracionista netamente en el que no existe recompensa monetaria alguna y otro en el que el sentido no es colaboracionista sino bajo un aspecto meramente financiero por lo que de manera general capital financiero describe el excedente de capital que busca lugares para colocarse mientras que en lo particular cada plataforma puede identificar la categoría que mejor describa el capital que circula en ella. Es decir, en las distintas plataformas de financiamiento colectivo que se abordaran a detalle en el capítulo III de esta tesis, se verificará que “la realidad no es más que el movimiento mismo, susceptible de descripción y comprensión, pero jamás de definición”. (Carcanholo y Nakatani, 2001, p. 11).

1.5 La circulación del capital dinero

Independientemente del enfoque del dinero (endógeno o exógeno) se vislumbra que existen mecanismos que permiten la circulación del capital-dinero siendo la banca uno de estos vehículos pues:

en primer lugar, se concentra en sus manos, por ser los bancos los cajeros de los capitalistas industriales, el capital-dinero prestable. Con ellos, el fondo de reserva del mundo comercial, al concentrarse como un fondo común, se reduce al mínimo necesario y una parte del capital-dinero que de otro modo se quedaría inactivo como fondo de reserva se moviliza en la concesión de préstamos, funciona como capital a interés. Su capital prestable se forma, en segundo lugar, a base de los depósitos hechos en los bancos por los capitalistas dueños del dinero y que les permiten dar en préstamo el dinero depositado (Marx, cap. XXV, p. 384).

Pero estos mecanismos se han ido modificando, dando paso a la innovación de los procesos financieros mismos que se abordan de manera general a continuación.

1.5.1 La banca

En Marx, el capital-dinero cobra la forma de capital bancario cuando en el tomo III de El Capital habla del capital prestable poniendo énfasis en el capítulo XXIX en que es la suma del dinero como mercancía (billetes u oro) más los títulos y valores formaran el denominado capital bancario, mientras que en la postulación de Hildferding es el capital financiero el que se pone a disposición del banco, una teoría fortalecida por Lenin que a decir de él mismo genera la posibilidad de la creación de monopolios bancarios,

A medida que van aumentando las operaciones bancarias y que se concentran en un número reducido de establecimientos, de modestos intermediarios que eran antes se convierten los bancos en monopolistas omnipotentes, que disponen de casi todo el capital monetario de todos los capitalistas y pequeños patronos, así como de la mayor parte de los medios de producción [...]. Esta transformación de los numerosos y modestos intermediarios en un puñado de

monopolistas constituye uno de los procesos fundamentales de la transformación del capitalismo en imperialismo capitalista [...] concentración bancaria. (Lenin, 2004, p.41).

Así pues, entonces el capital-dinero necesita para su circulación a un intermediario que en este caso cobra la figura de un banco, sin embargo, también es reconocible que a partir de la Globalización financiera y del nacimiento de la financiarización, ha quedado al descubierto que existen nuevas manera de circulación del dinero a partir de esquemas en los que no se pone el capital-dinero a disposición del banco sino que incluso se utiliza capital ficticio para generar una circulación de dinero mediante plataformas o esquemas de financiarización que no están relacionadas con la producción sino con el resultado de sucesos futuros de cuyo resultado se obtendrá un ganancia o una pérdida que hará que el capital invertido (real o ficticio) aumente o disminuya su volumen más no así su valor, ocasionando como lo afirman diversos autores el fenómeno de las burbujas financieras¹⁶ como elemento de incremento del volumen del capital en circulación.

1.5.1.1 Banca tradicional

Se considera oportuno hacer un paréntesis en el desarrollo de este capítulo, para centrarse en la idea del banco como sujeto institucional que forma parte del proceso de circulación del capital dinero, pues como ya se anotó en el proemio de este apartado general el ciclo del capital-dinero ($D—M...P...M'—D'$) prevé que el excedente de este capital en su forma de dinero cuya propiedad le pertenece a un primer capitalista quien lo pone a resguardo del banco para que éste a su vez encuentre a otro capitalista que requiere de ese excedente

¹⁶ La evidencia histórica identifica 18 burbujas financieras que de manera cronológica se observan: 1637. La tulipamania holandesa; 1720. Burbuja de los Mares del Sur; 1797. El pánico de 1797; 1819. El pánico de 1819; 1837. El pánico de 1837; 1857. El pánico de 1857; 1873. La (primera) Gran Recesión; 1884. El pánico de 1884; 1901. El pánico de 1901; 1907. El pánico de los banqueros; 1929. Crack del 29 o La Gran Depresión; 1937. La crisis olvidada; 1973. La crisis del petróleo; 1987. El Lunes Negro; 1994. Efecto Tequila; 1997. La crisis financiera asiática; 2000. La burbuja puntocom; 2008. La caída de Lehman Brothers según detecta John Kenneth Galbraith en su libro *Breve historia de la euforia económica* (Ariel, 1991).

para aumentar su ciclo de producción y es entonces el banco el que decide a quien otorgarle el capital dinero captado, por lo tanto:

La operación fundamental e inicial que los bancos realizan es la de intermediarios en los pagos. Debido a ello, los bancos convierten el capital monetario inactivo en activo, esto es, en capital que rinde beneficio, reúne toda clase de ingresos metálicos y los pone a disposición de la clase capitalista. (Lenin, 2004, p.41).

De esta forma, nace el crédito, como la expresión de adelantar un capital para el capitalista industrial quien utilizando el capital-dinero que el banco le otorgó pueda incorporarlo a su proceso de producción en forma de Materia prima o de Fuerza de trabajo o en procesos de innovación o en el pago de deudas contraídas con anterioridad o en la adquisición de capital constante con la finalidad de generar ahora D' es decir, $D+d$, pues es en D' en donde encontrará el retorno del capital-dinero inicial más d que podrá tomar la forma de interés o de dividendo accionario.

Nótese entonces que el banco surge como un intermediario entre el dueño del capital excedente con respecto del capitalista industrial, y es esta relación la que se destaca para el objetivo de este subapartado, pues no es aplicable el funcionamiento del banco para abordar el proceso de financiarización propio del capital especulativo o parasitario, pues esas formas no se incorporan al ciclo de reproducción del capital-dinero bajo esas formas.

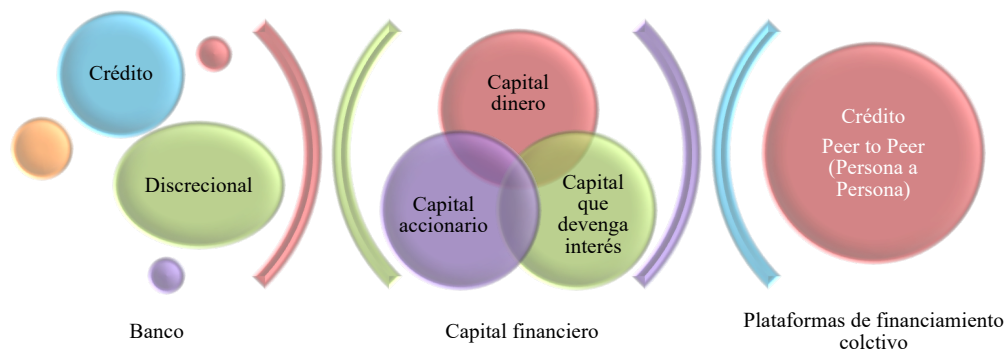
Resulta importante destacar que entonces el banco capta y recoge, el excedente de capital-dinero de entre los capitalistas para después decidir a quién otorgárselo y bajo qué condiciones de crédito, pero es en este proceso que el dueño del capital-dinero excedente ya no participa, es decir, el capitalista con excedentes no decide a quien otorgarle un crédito, pues esta decisión es exclusiva del banco, así entonces el banco capta capital-dinero para crear créditos pues esa será su función y no sólo la de resguardar el dinero en su forma objetiva (billetes y monedas o en su momento, oro, cacao o cualquier otra expresión formal del dinero como dinero y no del dinero como capital).

1.5.1.2 Las alternativas

En este sentido, surgen mecanismos de circulación del excedente de manera paralela a la función del banco, a partir del año 2000, mediante el uso de las Tecnologías de la Información (TIC), se crearon plataformas digitales cuyo objetivo radica en poner en contacto a los capitalistas con excedentes de capital-dinero para que sea ellos mismos los que decidan a quien otorgarles ese excedente y saber desde el momento en que se toma la decisión, sobre que será puesto o para que será utilizado ese dinero por parte del acreditado. Es decir, estas plataformas funcionan ahora sí meramente como intermediarios entre estos dos capitalistas.

Estas plataformas buscan crear ecosistemas de confianza y reputación que permitan la colaboración de los capitalistas con excedentes hacia los demandantes del capital-dinero quienes ofrecen una retribución en económico-financiera (interés o acciones) o bien una retribución no financiera (recompensa o gratitud), generando una especie de colectividades las cuales se convierten en comunidades sociales digitales, aspectos que se abordarán a detalle en el capítulo segundo de esta tesis; estos ecosistemas reciben el nombre de plataformas de financiamiento colectivo o también denominadas *crowdfunding*, mismas que se abordarán en el capítulo III de este trabajo. (ver figura 1.4)

Fig. 1.4 La circulación del capital financiero mediante la banca tradicional y mediante las plataformas de financiamiento colectivo



Fuente: Elaboración propia

Ante una etapa de sobre acumulación de capital-dinero, es necesario buscar nuevas alternativas en las cuales colocar el capital dinerario a fin de aumentar la tasa de beneficio que ya no es sostenida por los procesos naturales de intercambio en el mercado. Bajo ese sentido, el capitalismo como modo de producción tiene como base encontrar en la producción y circulación su forma de explotación, ganancia y acumulación lo que conlleva a la reducción de la tasa de ganancia en distintos momentos históricos, esto se traduce en el tiempo en periodos de crisis, sin embargo, es también en la crisis que el capitalismo logra aumentar la tasa de ganancia lo que lo lleva al crecimiento y su propia reproducción y sobrevivencia. Esto no se podría explicar si no fuera a través de la dialéctica que Marx plantea en su método. Como lo apunta Arizmendi en *El debate global sobre la crítica de la economía política* (2019, p. 554) “en el triunfo del capitalismo reside el secreto de su derrota” y por su parte Harvey (2012, p. 190) afirma que “si el capitalismo ha sobrevivido, ha sido precisamente manteniendo en marcha ese movimiento dialéctico y asimilando las inevitables tensiones que provoca, incluidas las crisis”.

Vale la pena rescatar a manera de una conclusión lo que Luis Arizmendi (2019) plantea cuando afirma que:

Las limitaciones del crecimiento económico son resultado del crecimiento del capital monopolista. A su vez, la adaptación del capitalismo monopolista al estancamiento prolongado es la financiarización. Ante la carencia de certidumbre en la rentabilidad industrial para absorber el superávit económico los monopolistas canalizan sus inversiones hacia el rendimiento especulativo.

(p. 57)

En contraste, Claudio Katz (2002) plantea que:

Este señalamiento es el eje de la interpretación marxista de la “financiarización”, que ilustra como la desregulación acentuó la presión patronal para reducir los costos laborales y flexibilizar el empleo, al potenciar la competencia entre corporaciones. Esta visión también subraya que la

globalización alentó la concurrencia salarial entre los trabajadores de distintos países por medio de la liberación comercial y la movilidad del capital. (p. 195)

Sin embargo, este razonamiento ha sido cuestionado pues como se ha tratado de manifestar a lo largo del documento es que el proceso de financiarización mundial no radica sólo en el concepto de capital financiero o de alguna forma descrita aquí mismo, de ahí que surjan una serie de combinaciones que van categorizando al capital-dinero según sea el caso particular.

Como estamos acostumbrados al uso generalizado de expresiones poco definidas, no nos preocupa la imprecisión del citado “concepto”. Sin embargo, frecuentemente la expresión "capital financiero" se utiliza como si fuera un verdadero concepto teórico. Nosotros lo consideramos un “concepto” teóricamente vacío, ya que se refiere a un conjunto de formas indefinidas de capital, cuyas articulaciones con las formas funcionales del capital industrial quedan indeterminadas. (Carcanholo y Nakatani, 2001, p. 24)

Ahora bien, como se manifestó a lo largo de este capítulo, el dinero tiene una doble función, la de ser capital y la de ser un medio de pago, sin embargo, dado que el objeto de estudio de esta tesis es la de proveer elementos teóricos sobre las plataformas de financiamiento colectivo en México, es necesario a partir de la clasificación de las mismas y de la identificación de las características propias de cada una de ellas identificar que el dinero que circula en ellas, cumple con las características propias de la categoría de capital-dinero, sin embargo, es necesario plantear que al existir diversas plataformas que procuran la circulación del capital-dinero otorgando distintas formas de participar en el valor que este genera, se acude a la categoría de capital financiero como elemento que engloba tanto al capital que devenga interés como al capital accionario en su conjunto.

CAPÍTULO 2.

CAPÍTULO 2. EL MODELO COLABORACIONISTA Y SUS CATEGORÍAS.

La Pandemia de la Covid-19 ha marcado una pauta importante en la reconfiguración de las relaciones sociales, en las que la distancia ha sido el principal acercamiento de los nuevos procesos de comunicación, generación e intercambio de tangibles como intangibles. En ese sentido, la utilización de las Tecnologías de la Comunicación ha sido de vital importancia, pues ha sido la forma de acercar a quienes estando lejos necesitan sentirse y ser parte de una sociedad en la que lo inmediato es más importante que lo duradero, el uso de la red de internet es ahora el principal insumo en la comunicación y en la creación de redes de colaboración, intercambio y transmisión de datos, de bienes, de conocimiento y de afectividades.

Bajo ese entorno, la creación de redes en la que desconocidos se vuelven iguales y los iguales se convierten en desconocidos, es que nace la iniciativa de identificar los elementos que permiten que estas redes crezcan y se mantengan, es menester de este trabajo observar cómo es que a partir del anonimato las personas pueden entablar encuentros y afinidades en un grupo que bajo un usuario crean, producen y consumen, al mismo tiempo, encontrar aquellos elementos que les permiten fortalecer los mecanismos que les hagan cumplir objetivos tanto individuales como colectivos. Es así como se encuentra a partir del estudio cualitativo, de observación y teórico elementos como la confianza y la reputación que permiten la creación de lo que denominaremos comunidades societales, es decir, grupos con intereses individuales y comunes que se crean a partir de los lazos sociales existentes y de nuevas construcciones de lazos sociales bajo premisas actuales.

El trabajo de investigación tiene por objetivo contribuir al modelo basado en la Economía Colaborativa estudiando las formas actuales de fondeo a partir de las prácticas de financiamiento colectivo denominadas como crowdfunding a fin de esclarecer sus postulados, reconocer sus límites y considerar sus posibilidades. En ese sentido, y retomando a Slee se ha identificado que:

hay al menos dos visiones de la Economía Colaborativa: la primera es la visión comunitaria y cooperativa centrada en las transacciones personales a pequeña

escala, mientras que la segunda es la ambición perjudicial y de alcance global de compañías con miles de millones de dólares que gastarse desafiando leyes aprobadas democráticamente en el mundo entero, adquiriendo a competidores para crecer y (...) desarrollando nuevas tecnologías para dejar obsoleta a su platilla. Si la primera visión puede resumirse en «lo mío es tuyo», creo que la segunda se reduce a «lo tuyo es mío». (Slee, 2017, p. 16)

Por ello, el planteamiento que se hace en este trabajo es precisamente el de abonar a la postura que pone en tela de juicio los ideales colaboracionistas que propone la denominada economía colaborativa a partir de una revisión del surgimiento, desarrollo y penetración de una de sus manifestaciones llamadas plataformas de fondeo colectivo.

El planteamiento surge a partir de la construcción de una nueva forma en la que se entretejen ecosistemas de intercambio en el plano económico, filosófico, cultural y social, la información no se produce ni se gestiona de manera unilateral sino de manera colectiva, generando nuevas experiencias y formas de vida con un enorme impacto comercial y cultural. Hoy, la tecnología posibilita la confianza entre personas que no se conocen ni se han visto nunca antes y posiblemente nunca lleguen a estar cara a cara. Es como si se generaran sociedades en las que las relaciones tradicionales (persona a persona) se pudieran replicar, pero a un nivel de velocidad y escala que nunca antes había sido posible. *“Lo que sucede, en realidad, es que las redes sociales y las tecnologías de tiempo real nos están llevando al pasado. Hacer trueque, comerciar, intercambiar, compartir, reinventados en formas dinámicas y atractivas”* (Botsman, 2010).

Por ello, es que uno de los cambios sociales más importantes de los últimos tiempos tiene que ver con el hecho mismo de vivir en redes de relaciones y conexiones virtuales, como resultado del nacimiento de internet y el surgimiento de las redes sociales, eso propicia un sentido de bienestar y de pertenencia, en donde los cambios en los paradigmas y tendencias sociales o hábitos de vida conllevan a poner en el plano de la reflexión tanto a la economía, como a las finanzas, las leyes, al mercado y al desarrollo mismo con respecto de

su papel en el ámbito integral del ser humano, generado un sistema de alternativas en las que el costo de la exclusión sea absorbido y en medida de lo posible eliminado.

El planteamiento de la economía colaborativa como un modelo propone que recursos como bienes, dinero, habilidades y tiempo se intercambian con la única finalidad de tener un mejor acceso a todo ello, es entonces transitar a la construcción de un nuevo paradigma en el que el acceso sea mejor que la propiedad de los recursos. Esto es un planteamiento que pone énfasis en la construcción de comunidades, en las que el significado de amigo, vecino, compañero y ayuda mutua es lo más importante. Se trata de un sistema de redistribución a través de redes sociales mediante el uso de plataformas digitales que conectan a las personas y sus necesidades con personas que poseen bienes no utilizados que pueden satisfacer las necesidades de aquellos. Se reconfiguran entonces las relaciones tradicionales de mercado en el que las personas se encuentran físicamente para poder realizar sus transacciones, hoy esas relaciones sociales se convierten en relaciones virtuales, es decir, basta el uso de una plataforma digital para intercambiar toda clase de bienes con quienes no son conocidos aún y quienes seguramente nunca se encontrarán de frente en el plano físico y tangible.

2.1 Sociedad y comunidad

¿Pero cómo se dan estas relaciones?, ¿qué las motiva?, ¿cómo se garantiza el cumplimiento de estas transacciones? La respuesta inicial será que el planteamiento de lo colaborativo exige de manera intrínseca un grado de confianza en donde la reputación de las personas se convierte en lo más valioso a la hora de seleccionar con quien o quienes intercambiar y colaborar. *“En el antiguo sistema de consumo la reputación no importaba mucho, porque era más importante el historial crediticio y cualquier tipo de revisión de igual a igual”* (Botsman, 2010). Sin embargo, las nuevas formas de producir, intercambiar y generar información de las personas hacen que mediante la web las personas dejen rastro de la forma en la cual colaboran en esta producción e intercambio de información a través de los sitios que visitan, lo que eliminan, lo que producen, lo que postean, lo que comparten, generando una evaluación que permite definir si se puede o no confiar en esas personas. En ese orden, la falta de confianza colectiva puede afectar en grado significativo la posibilidad de activar acciones de colaboración dentro de estas nuevas comunidades hasta hoy virtuales,

“esta reputación va a determinar el acceso al consumo colaborativo. Es una nueva moneda social, por así decirlo, que podría llegar a ser tan poderosa como la evaluación crediticia” (Botsman, 2010).

En la construcción de una sociedad moderna, en el que el espíritu del desarrollo surge a partir de la idea de la individualización, es decir, del reconocimiento que el desarrollo no es colectivo sino a partir de los méritos y esfuerzos de cada uno de los miembros de la sociedad, es que se rompe con cualquier esquema de colectivización posible, dando paso a la fragmentación de la sociedad, a esto Jonhson (2013, p.37) delimita la idea en un *“reducir a los seres humanos individuales a unidades estadísticas estándar”* a fin de poder estudiarlos, analizarlos y delimitarlos. No obstante, esta individualización genera construcción de redes, unas más simples que otras, una especie de entretejido a veces como estrella, otras de manera descentralizada con nodos que permiten ramificaciones o como las redes de conexión e intercambio de datos o redes diversificadas que permiten el intercambio y la colaboración entre las personas tejiendo una malla que sostiene y permite que la información no se detenga lo que posibilita que *“el progreso no solo pasa por elegir entre individuo y Estado. Hoy estamos eligiendo, cada vez más, otro camino, un camino basado en el poder de las redes (...) los principios básicos del diseño de la red pueden aplicarse a la solución de problemas a los que se enfrentan”* (Johnson; 2013, pp. 47-48).

En ese sentido, era importante abordar la idea de sociedad primero como fuente de organización y de expresión de los intereses comunes para después transitar a la idea de comunidad. Esta relación se vislumbra a la luz de la teoría de los *Sistemas Sociales* propuesta por Niklas Lhuman en 1984, pues, se reconoce que la sociedad promueve la idea de comunidad y es la comunidad lo que genera la idea de sociedad.

La comunidad como espacio de la solidaridad, contrapuesto a la idea liberal e individualista de sociedad, y también como fundamento de una sociedad democrática con plena vigencia de los derechos civiles. (...) sumada al reconocimiento y la integración de las diferencias culturales, étnicas y raciales, pero, además, lo que no es una cuestión menor, una definición

colectiva de la pertenencia y criterios para la inclusión y la exclusión. (Sasin; 2012, p.76)

Ante esta primera forma de abordar el tema, es importante ampliar la idea del concepto de comunidad, a partir de autores como Tönnies, Weber y Durkheim, acotando que para este trabajo se tomará como teoría guía la propuesta por Talcott Parson (1966, 1971, 1976), (*útil para el logro de los objetivos planteados en esta tesis*) pues logra sintetizar de forma dicotómica la distinción entre sociedad y comunidad para lograr esculpir el término *comunidad societal*; él mismo plantea que:

[La comunidad societal] es la estructura colectiva en la que sus miembros están unidos o en cierto modo asociados; su propiedad más importante es el tipo y nivel de solidaridad que –en el sentido durkheiminiano del término– caracteriza las relaciones entre sus miembros. La solidaridad de una comunidad es, esencialmente, el grado hasta el que (y las formas en que) es de esperar que el interés colectivo prevalezca sobre los intereses particulares de sus miembros siempre que ambos entren en conflicto. (Parsons, 1976, p.712)

Por ello, es importante resaltar que bajo la lógica parsoniana, el rol que cada miembro juega en la comunidad es más importante que la propia persona, destacando que es la comunidad, la colectividad de miembros que comparten un área o espacio de sus actividades cotidianas, este espacio primero territorial y como se abordará más adelante un espacio virtual, esperando “*que el interés colectivo prevalezca sobre los intereses particulares de sus miembros siempre que ambos entren en conflicto*” (Parson; 1976, p.712) pues el colectivo es entonces la comunidad societal.

La ‘comunidad societal’ actúa como un marco integrador que permite la articulación de las diferentes estructuras sociales (económico, político y cultural) dentro del sistema social. Esta se basaría en un conjunto de normas

colectivas que asegurarían la integración y la cohesión de la sociedad, con base a un compromiso con la comunidad que impediría el disgregamiento que de otra forma se produciría entre las diferentes estructuras sociales. (Sociólogos; 2014)

De esta forma, se vislumbra que la comunidad y la sociedad no son conceptualizaciones antagónicas sino vinculantes entre sí, es decir, esto podría configurar *“el espacio de posibilidades en el que la sociedad moderna es posible (permite) resolver satisfactoriamente los problemas acuciantes de orden y estabilidad a que deben constantemente enfrentarse las sociedades modernas”* (Sasín; 2012, pp. 89-90)

Dentro de una comunidad entonces se podrán identificar intercambio de bienes sí, pero también de intangibles como el tiempo, el conocimiento, la experiencia incluso las afinidades que hagan que el intercambio no sólo sea de índole económica o monetaria sino solidaria o empática, por ejemplo, un hombre necesita adquirir una podadora pero no cuenta con el dinero suficiente para comprar una, se entera que su vecino tiene una que pocas veces ha ocupado, le pide se la rente pero el precio de renta aún es muy alto para el hombre que necesita podar su jardín, en eso encuentra a otro vecino que vive unas calles más lejos de él, ese vecino nunca ha visto el jardín del hombre pero cuando comienzan a hablar de cómo pasar tiempo con la familia y los amigos se dan cuenta que ambos son amantes del asado de carne y cuando llega la pregunta ¿cuándo fue la última vez que hiciste un asado? A lo que contesta, hace mucho tiempo, mi jardín está muy descuidado y no he podido comprar ni rentar una máquina podadora porque no tengo dinero. El vecino le responde, Hombre no te preocupes, yo tengo una que pocas veces uso, pasa por ella y arregla tu jardín y cuando hagas el asado me invitas que yo llevaré el vino.

El relato del hombre y la podadora, deja ver como estas redes (vecinos) que se forman en una comunidad (vecindario) ponen en común las necesidades (máquina podadora, asado, convivencia familiar y de amigos, poco dinero) con los objetivos comunes (asado, jardín, uso de bienes poco utilizados) sin que el intercambio de ideas, objetivos, gustos, afinidades y bienes represente un flujo de recursos monetarios o beneficios económicos.

La comunidad entonces colectiviza, en ese momento es cuando se encuentran las causas comunes, los intereses se ponen en común siendo estos los más importantes incluso sobre los miembros de la sociedad, y es ahí cuando la producción de información, de bienes, de servicios, de tiempo y esfuerzo transita del ámbito privado al plano común lo que sólo es posible mediante la colaboración de los miembros de la comunidad, por ello, a continuación se plantea una revisión de las formas tradicionales de colectivizar para diferenciar lo que se entiende como colaboración desde la lógica que se ha planteado en este primer apartado.

2.2 Confianza y Reputación base de las comunidades sociales

Uno de los desafíos fundamentales de esta nueva forma de interacción social se relaciona con la capacidad de generar y mantener confianza en un ambiente donde el contacto cara a cara no siempre ocurre y donde la información y la construcción de estas redes no está necesariamente institucionalizada ni juega un papel hegemónico como en las formas tradicionales, hoy las circunstancias y relaciones son heterogéneas y muchas veces no reguladas. Así es que, como un primer acercamiento a responder las preguntas planteadas en este apartado, se debe establecer que la categoría “confianza” tiene varias acepciones en función de su interpretación social, por lo tanto, no se puede hablar de confianza sino de confianzas creadas, algo que se tratará de establecer en las siguientes líneas.

Y es que hablar de confianza es generar una idea de que alguien o algo cumple con las especificaciones y/o características necesarias para poder ejecutar una acción o prestar un servicio o satisfacer una necesidad. Es decir, la confianza puede ser abordada desde una relación económica, psicológica-emocional y de relaciones sociales; *“es una actitud compleja de un agente frente a otro, en relación a su comportamiento para obtener una meta determinada”* (Castelfranchi and Falcone: 1998 citado por Caballero; 2008, p. 25)

Desde Fukuyama cuando presentó su libro en 1995 titulado *Confianza: Virtudes Sociales y Creación de Prosperidad*, se comenzó a abordar el tema de las *soft variables* (*variables blandas* por su traducción al español) como un elemento en el desarrollo. Una de estas variables blandas a considerar es la confianza, categoría que se ha abordado desde distintas ópticas económicas, en sus niveles micro (confianza interpersonal), macro (confianza entre compañías, asociaciones y agrupaciones) y mezo (confianza generalizada).

De tal forma que la confianza considerada como “una medida acerca de la certeza que se tiene en que el otro agente será capaz de ejecutar eficientemente una determinada acción, teniendo en cuenta su propio conocimiento” (Caballero; 2008, p. 11) se puede delimitar que esta forma de medir termina siendo de manera subjetiva más no objetiva, lo que genera una complejidad en su forma de abordar; la intención en este apartado es establecer las nociones conceptuales sin entrar a la tensión de establecer una forma de medirla.¹⁷

La relación de confianza en el plano económico se produce en la relación oferta demanda, en la que el demandante evalúa el trato que recibe del oferente, las características del producto, la relación costo beneficio y la información que puede recibir de otros clientes, proveedores o cualquier otro agente que forme parte de la transacción. Por otro lado, la confianza se construye y percibe desde las emociones, es decir, resulta de las interacciones entre los agentes (oferentes y demandantes) de tal forma que la información se convierte en experiencias de interacción que será almacenada para ser utilizada en operaciones futuras como un mecanismo *a priori* de evaluación de la decisión que deberá tomar.

Por último, la confianza se construye a partir de las relaciones sociales que se crean en función de una perspectiva normativa en la que los agentes se sitúan, reconocen y respetan produciendo así un incentivo a la realización, mantenimiento y fortalecimiento de esas redes de conexión colectiva que les permita interactuar.

Sabater (2002) citado por Caballero (2008, p. 14) destaca “cuatro tipos de fuentes de confianza fundamentales: 1. Experiencias directas, 2. Información de testigos o de terceros, 3. Redes de relaciones sociales, y 4. Prejuicios”; por lo que la información entre los distintos agentes es imperfecta y asimétrica

Esta clasificación de la construcción de confianza precisa de que en un primer momento la confianza se construye en la relación individual para después transitar a la construcción de una confianza colectiva (fuente 2, 3 y 4), esto permite entonces transitar al segundo elemento a analizar en este apartado, la reputación.

¹⁷ Existen diferentes modelos de medición de la Confianza; por ejemplo, en mercados y relaciones de comercio electrónico como las de E-Bay o Amazon o cualquiera de estas plataformas se utiliza el método Esporas e Hitos (G. Zacharia; 1999 y 2000). Otro modelo de medición es el MARS (*Multiagent Referral System*) (Yu y Singh: 2000, 2002, 2003) o modelos denominados TRAVOS, FIRE, Abdul-Rhaman y Hailes, Castelfrachi y Falcone, entre otros. (ver tesis doctoral de Caballero; 2008:19-39)

Si a partir de estas postulaciones, se identifica que la confianza es en un sentido primo el conocimiento del otro, este conocimiento tiene como base de logro la comunicación (ver planteamiento de Hardy, Phillips, & Lawrence; 1998 y de Labarca; 2008) siendo en un primer momento una comunicación directa (confianza) para después pasar a una comunicación indirecta propiciada por la comunicación del conocimiento que un agente tiene sobre un tercero (reputación). En síntesis, la confianza se genera entre pares mientras que la reputación la construyen o destruyen terceros.

Para ello, se considera partir de la definición que arroja Caballero Martínez (2008) en su tesis doctoral cuando apunta que

la reputación puede ser vista como la certeza que un agente tiene sobre el comportamiento de otro, compuesta a partir del conocimiento que es capaz de extraer de las relaciones con el resto de los agentes, ya sea por el análisis de la red de relaciones sociales como por la información suministrada por otros. (p. 11).

La reputación entonces sigue siendo una medición subjetiva que tampoco es menester de este trabajo definir un modelo de medición para tal categoría, sin embargo, es propicio resaltar que esta subjetividad no es construida a partir de la experiencia personal de los agentes sino de la experiencia de un tercero que la comparte en una colectividad. Por tanto, los valores de confianza y reputación son variables y cambiantes debido a las características tanto del entorno, de la percepción y de la búsqueda de cada usuario.

El sistema de reputación se vuelve necesario en la medida en que las comunidades se vuelven más complejas y crecen, es entonces importante, recurrir a las experiencias de quienes son considerados parte del mismo colectivo a fin de identificar la confianza que otros han podido formar; se trata de gestionar el riesgo al momento de proceder en la interacción social, sin embargo, el riesgo inherente de este sistema es que las perspectivas se pueden comunicar de tal manera que generen experiencias falsas o experiencias ajenas (que quien opina sobre ellas no las haya vivido) que pueden desencadenar una equivocada medición de la reputación de algo o alguien.

Es por ello que en la construcción de una comunidad la confianza entre sus miembros es fundamental, pues “frente al dismantelamiento de los factores que sostienen las formas colaborativas como son la confianza, la empatía y las utopías” (Arnold Cathalifaud, Thumalá y Urquiza, 2007, p.19) un elemento fundamental en esta conceptualización es la forma en la que los otros miembros de la colectividad pueden clasificar al resto, esto es, “estamos operando en la economía de la reputación” (Matchmaking: el surgimiento de la economía colaborativa, 2016). 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 basado en reconocimientos como medallas o estrellas, reportarse satisfecho o no, recomendable o no el servicio u bien obtenido, son ejemplos de estos mecanismos que hoy existen en estas plataformas digitales, 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.

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. (Hernández, 2014, p.4)

Por lo tanto, en las comunidades sociales en las que la colaboración se basa en la confianza (y ahora se puede incorporar el término de reputación en esta misma línea) es de suma importancia definir los mecanismos de comunicación que permitan establecer parámetros que acrediten a los miembros de la colectividad como confiables o no, o bien, con una reputación que permita el libre tráfico de transacciones al interior de la comunidad. En otras palabras, la confianza representa la forma en que se miden las relaciones comerciales y económicas tradicionales, es la forma en que se evalúa la satisfacción de la relación económica que nace entre los sujetos cuando las operaciones de mercado se materializan, sin

embargo, en la comunidad, esas relaciones no siempre se realizan, muchas veces, las relaciones se generan a partir de la recomendación que hace un tercero sobre las relaciones que se pueden entablar mediante un mecanismo de calificación llamado reputación. En la comunidad societal, la reputación es una calificación que hace un tercero sobre un agente con el que un individuo pretende entablar una relación, si esa relación se genera entonces se podrá establecer un sistema de confianza en dos sentidos, uno, confianza sobre el agente con el cual se llegó a realizar la interacción y en segundo plano, una confianza sobre aquel que calificó y reportó la reputación del primer agente. En una comunidad no sólo se da el proceso de producción y consumo, también se genera un proceso de conocimiento, reconocimiento y agrupación con aquellos con los que se tiene un intercambio o no. Esta construcción es recíproca, todos buscarán la forma de mantener y generar una buena reputación, esa calificación que en el plano tradicional pasaba de boca en boca hoy pasa de red en red, es una nueva forma de gritar en los medios digitales “puedes confiar en mí, otro usuario lo hizo”, es entonces, el capital de la reputación el que nos conecta o desconecta de una comunidad digital pues la confianza entre extraños será la base de esta nueva forma de colectivizar.

2.3 Colaboración frente a las formas tradicionales de colectivizar.

La forma en la que los miembros de las comunidades sociales se relacionan bajo un ánimo de confianza entre los desconocidos, ante una lógica de cuidar lo que el otro dice de ellos y todo bajo un esquema de beneficio no siempre económico es lo que genera entonces la denominada colaboración. La colaboración entendida entonces como la manera de compartir, intercambiar, prestar, alquilar y/o regalar en una comunidad que se encuentra construida en el ámbito digital.

¿Pero cómo agruparse y generar una comunidad bajo estos matices ante una realidad contraria? En ese sentido, la pregunta anterior permite identificar que si bien, los proyectos modernizadores actuales en un carácter meramente neoliberal ponen énfasis en el que el desarrollo se fundamenta en la competencia, en los intereses propios que fomentan el carácter de los méritos personales y en toda expresión de individualismo que rompe con los proyectos colectivos y colaboracionistas. Entonces el desafío de la modernización es poner un alto a la sociedad que se auto describe como individualista para transitar a los intereses colectivos de

tal manera que las nuevas formas de comunicarse se conviertan en un vehículo que promueva las prácticas solidarias. Así, se alienten aquellas prácticas que motivan y favorecen la inclusión social, la equidad y la satisfacción de quienes son parte de ellas, incluso sin obtener o perseguir un beneficio de índole económica entendido en este momento como un retorno monetario mayor al invertido pues en muchos casos lo invertido no es dinero o un tangible sino el tiempo y el conocimiento también son parte de estos intercambios.

Lo anterior ha permitido identificar comportamientos sociales que se describen en este apartado mismos que buscan acabar con el individualismo e indiferencia de los intereses colectivos que han ocasionado las formas sociales dominantes, en las que el éxito está tasado en función de la cantidad de dinero que se obtiene y retiene (Moulian, 1997; PNUD, 1998 y 2002; Larraín, 2001), en donde el consumo excesivo aunado al uso del crédito generan condiciones propicias para el impulso y radicalización de una individualización en las que cada uno es dueño y arquitecto de su destino. Todo ello, abona a un escenario en el que el debilitamiento e inseguridad ha trastocado al plano familiar, laboral, religioso y cualquier otro escenario en el que la identidad social ha sido minada dejando de lado estos espacios como refugios colectivos.

En esta idea de caracterizar la colaboración frente a las formas tradicionales de abordar los *intereses compartidos* se ha reconocido que existen en un primer plano acciones colectivas que adentrando a ellas se identifica que son acciones individuales que se acoplan a un sentido colectivo, puesto que están orientadas al beneficio propio, a la autosatisfacción y a la búsqueda de sentir un bienestar individual a partir de una acción colectiva, así se enuncian prácticas como la caridad, las donaciones, la filantropía y la responsabilidad social. En un segundo orden está la solidaridad y el voluntariado para caer por último en un tercer panorama llamado colaboración. (ver planteamiento de Arnold Cathalifaud, Thumalá y Urquiza, 2007)

En el primer plano se describen acciones como la caridad que encierra un sentido asimétrico de la idea de relación social asociativa, pues al acercarse más a un tema asistencialista no busca el abatimiento de la desigualdad ni de la justicia social, pues se orientan a la autosatisfacción de quien la otorga frente a quien la recibe. Las donaciones por

su parte, se quedan en el plano material en el que una vez otorgadas no necesitan mayor involucramiento del donador dejando en poder del receptor el uso de los recursos otorgados.

La filantropía por su parte, se identifica como un mecanismo que busca poner en alto o perpetuar el nombre de una persona o familia y no así el abatimiento de los problemas comunes sino el prestigio social, caso similar es el de la responsabilidad social que se ha traducido en las últimas décadas como un plan de marketing que busca ser una forma de rendir cuentas por parte de las empresas ante su entorno y así aumentar los beneficios que obtiene.

Otras formas de abordar los problemas comunes, son la solidaridad y el voluntariado que tienen un componente de carácter religioso que busca generar empatía con las personas o con el entorno de estas, es decir, mediante la solidaridad las personas buscan resolver el problema de la exclusión social y mediante el voluntariado se busca de manera utópica cambiar las condiciones de la realidad mediante manifestar un interés por la condición del otro, pero esto no significa que el interés en el prójimo cambie su realidad.

Como se puede observar entonces, estas formas definen de manera tradicional las actividades en las cuales se asocian las personas entorno de causas o problemas comunes, en algunas con mayor participación que en otras, pero el individuo participa de manera asimétrica, es decir, se involucra en la actividad de manera superficial o como parte de ella pero no puede ser parte del problema ni beneficiario de la solución, disfruta de los logros obtenidos y de los cambios generados pero de manera de autosatisfacción, esto no quiere decir que los resultados o soluciones sean de auto aplicación. En este contexto, no se contaría con los escenarios propicios para vinculaciones sociales que presuponen formas de reciprocidad basadas en la confianza y el desinterés (Arnold, Thumala y Urquiza; 2008, p. 8).

La colaboración por su parte emerge como una forma de reconocer la individualidad de las personas, esta nueva forma de entender los sistemas sociales,

se caracteriza como una acción determinada pragmáticamente desde los propios agentes, en sus distintos momentos y contextos (...). A diferencia de las distinciones relacionadas a ideologías clasistas o religiosas en conflicto

con los procesos de individualización, la colaboración facilita un nuevo formato de actitudes comunitarias que se asumen sin desvirtuarse como relaciones de beneficio mutuo, transitorias, circunstanciales e integradas al cumplimiento de metas personales, y no necesariamente orientadas por objetivos universalistas como lo exige la búsqueda absolutista de lo bueno, el bien, la justicia, la igualdad o en amor. En suma, la colaboración cubre eventos contingentes propios de la modernidad. (Arnold Cathalifaud, Thumalá y Urquiza, 2007, p. 22)

La reconfiguración de las relaciones entre los individuos genera nuevos planteamientos tanto en su formación como en su interacción, la transición entre lo individual a lo colectivo hace surgir la idea de la colaboración que tiene como elementos base la confianza en el otro, entre los usuarios. En esta idea de colaborar, se transita de lo individual a lo colectivo, es decir, no se trata de un individuo sino del colectivo del que ahora forma parte, es transitar a una vinculación de colaboración en el que el beneficio es para la colectividad, ésta, entendida como una red de iguales en las que todos aportan en la construcción de nuevos paradigmas, *la clave del progreso sostenido está en construir redes de pares, en tantos ámbitos de la vida moderna como sea posible* (Johnson, 2013, p. 76).

La colaboración se debe abordar como una relación en la que los beneficios son mutuos, es decir, si se recupera el planteamiento de selección natural en el que la evolución es de la especie, la conservación de la misma es un asunto colectivo (ver planteamiento de Garretón y Salinas; 2007). No se trata de rivalizar ni competir, se trata de cooperar, la no cooperación daña al colectivo, pero la cooperación individual no permite sobrevivir en comunidad, pues el individuo es parte del colectivo y el colectivo parte del individuo, es un sistema social (ver planteamiento de *los sistemas sociales* de Lhumann, 1991). O bien, la Fábula de la colmena de Mandeville de 1714 (*vicios privados, beneficios públicos*) puede ayudar a dilucidar esta relación de que lo individual y lo colectivo en una comunidad coexisten, pues así como cada abeja genera su propio alimento, sobrevive incluso por sí misma y colabora con la colmena para que se forme, es la colmena la que le da resguardo y

la defiende, por tanto, la abeja necesita de la colmena, forma parte de la colmena, pero la colmena no sería posible sin la agrupación de las abejas, es así como se puede observar que “cada abeja persigue su interés propio, acaba encontrando también aquello que es mejor para el conjunto de la colmena” (Marçal; 2017, p. 37)

2.4 Redes sociales, espacios digitales y comunidad

Es en esta construcción de colaboración, que el surgimiento del *internet* ha traído una serie de modificaciones en la forma en que las sociedades se agrupan, articulan y generan comunidades. Y es que en una sociedad en la que todo y todos se vigilan mediante la huella digital que se deja al momento de participar en estas comunidades virtuales, en las que las formas de comunicar generan formaciones sociales nunca antes vistas y el campo de lo no tangible y a veces de lo no real abona a la cultura de la virtualidad (ver Lyon, 1995, Castells, 1997 y Baudillard, 1991), el papel de las Nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación (NTIC, incluido por su puesto en este rubro al internet) *están generando cambios significativos en los mecanismos para comunicarnos, pero también en las formas como nos agrupamos, relacionamos y participamos* (Raad, 2007, p.85).

Slee (2017) retoma la idea de Steven Johnson en esta construcción de colaboración en una colectividad a partir de la premisa de poner en común las necesidades, las respuestas y las formas de enfrentarlo pues,

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 (p. 30).

Es así que internet se ha convertido en una alternativa para resolver de forma más rápida los problemas sociales de intercambio, de educación, de comunicación y otros más en los que intervienen pares, “*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” (Majluf; 2015), sin embargo, internet no es la solución pues la función que hoy cumple el internet es ser un articulador de redes de colaboración entre pares, esta idea se desarrollará con mayor detalle en el capítulo IV de este trabajo.

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” (Cañigüeral, 2017). Es un planteamiento de intercambio en donde la forma de organización es nueva, el planteamiento de la colaboración se basa en “más red que jerarquía” (Jhonson, 2013, p. 32) pues la comunicación y la generación de contenidos es de manera horizontal y no vertical.

El trabajo en red que permite estos esquemas colaborativos como internet, permite jugar distintos roles, pues como se mencionó en apartados anteriores, en la comunidad societal el rol que juegan los individuos es de suma importancia en la construcción de una colectividad colaborativa, en ese ámbito, las redes de pares o redes tipo malla o diversificadas permiten no solo la colaboración sino jugar un rol activo o pasivo frente a la necesidad, la observación, la espera o la construcción de alternativas, todos ellos son roles a ocupar por los miembros del colectivo, aspectos que van a contribuir en la generación de confianza y fortalecimiento del capital social como los principales desafíos a enfrentar.

La co-construcción, la democratización de la información y la horizontalidad en la producción y manejo de información es notable.

Es por tanto desde el principio de colaboración y co-construcción que se generan los mensajes y se diseminan las ideas, pasando desde una práctica autoritaria y centralizada a una sumamente colaborativa, cuya raíz no sólo está en el tipo de plataformas o herramientas informáticas que se utilizan (como los conocidos Blogs, wikis o foros), sino principalmente en el reconocimiento

de que la colaboración es posible a pesar de las distancias, de los tiempos y de la diversidad. (Raad; 2007, p. 192).

Estas redes son una manifestación de un nuevo tejido social en el que el tiempo y el espacio se modifican olvidando la forma tradicional (espacio físico y el aquí y ahora) para encontrar diversas formas de conformación, *“las comunidades son redes de lazos interpersonales que proveen sociabilidad, apoyo, información, sentido de pertenencia. Naturalmente, la clave está en desplazarse de comunidades hacia redes, como el sistema central de interacción social”* (2001, p. 87), sin embargo, estas redes digitales se convierten en lugares en las que las relaciones que existen entre los individuos que la forman son de carácter limitado, pues una vez que se han satisfecho las necesidades u objetivos individuales se abandonan dejando sólo la aportación que se haya realizado con la finalidad de haber contribuido en la consecución de los objetivos colectivos, tal como se describió en los apartados superiores.

Así se empieza tejer el concepto de comunidad virtual o comunidad digital, entendido como la agrupación de individuos con intereses afines, que mediante la utilización de los medios digitales desarrollan su actividad, proporcionando así un excelente entorno que hace posible la colaboración entre personas distantes por medio de soportes y utilidades web o diversas plataformas sociales. Esta utilización de medios digitales permite a los individuos encontrar pares con las mismas expectativas o intereses, rompiendo barreras de espacio y tiempo pues crea cercanía con aquellas personas que poseen algo que compartir tangible o intangible y logrando por medio de estos encuentros sinergias que producen un beneficio individual y colectivo, tal como se expuso en los tres primeros apartados de este capítulo.

En estas conformaciones de comunidades virtuales la formalidad no es una condicionante (hoy los nombres desaparecen o se cambian, no existen presentaciones personales, comienzan por poner los intereses propios a disposición del colectivo a fin de encontrar un espacio en medio de los nodos que conforman la red), no existen los tiempos establecidos (el tiempo es relativo pues la red está disponible a todas horas y en todo tiempo), las citas no son el espectro físico sino en una realidad virtual (que se genera desde cualquier espacio, desde cualquier lugar geográfico, basta con una conexión a internet para realizarla). El grado de interacción depende de que tanto los intereses comunes contribuyan a la

realización de los intereses individuales (esto sigue abriendo la posibilidad de la sociedad moderna), el tiempo de permanencia está estrechamente vinculado al grado de pertenencia de los miembros de la comunidad, aquí no se percibe a las personas como lejanas o distantes sino en términos de confianza sobre ellos, sobre sus aportaciones (*input*) y sobre sus consumos (*output*).

Los espacios virtuales han abierto desde la década de los 80's una discusión basada en la vieja comunidad, espacialmente limitada y la idea de las comunidades electivas propiciadas por Internet.

Esta forma de comunidad territorialmente definida no ha desaparecido del mundo en general pero no cabe duda de que ahora juega un papel menor en la reestructuración de las relaciones sociales para la mayor parte de la población de las sociedades desarrolladas. (Castells; 2001, p. 147).

El espacio virtual suscitado por la aparición del internet abre posibilidades de enfrentar el espíritu individualista de la sociedad moderna para conformar nuevas formas de sociabilización, por ejemplo, el uso del correo electrónico ha desvanecido la distancia no sólo geográfica sino de comunicación personal con el entorno, pues permite la manifestación de la existencia y de la cercanía sin profundizar en las características de vida de quienes lo usan. La organización y generación de contenidos a través de la comunicación de red mediante el uso de plataformas generadas por las Nuevas Tecnologías de la Comunicación, internet en específico, son cada vez más fructíferas y eficientes. *Por consiguiente, no es que Internet cree un modelo de individualismo en red, sino que el desarrollo de Internet proporciona el soporte material apropiado para la difusión del individualismo en red como forma dominante de sociabilidad* (Castells; 2001, p. 152). Se trata de crear “una sociedad que invite al éxito pero que también proteja ante el fracaso y el aislamiento” (Arnold Cathalifaud, Thumalá y Urquiza, 2007, p. 25)

En suma, la colaboración teje un fenómeno social en el que la vida cotidiana se privatiza, los espacios públicos se abandonan y para transitar al espacio virtual como refugio de encuentro social, pero estas relaciones no son visibilizadas de manera natural porque “la dificultad para observar las vinculaciones de colaboración estaría relacionada con

posturas normativas que sostienen cómo deberían configurarse estas acciones en la sociedad” (Arnold, Thumala y Urquiza; 2008, p. 15), esto es, la imposición de formas dominantes de asociación y abordamiento de los problemas comunes.

2.5 Intercambio

Cuando se habla de que en las comunidades societales los individuos contribuyen a los objetivos comunes y a la satisfacción de su propio objetivo con lo que les aporta la comunidad, entonces se reconoce que existe un intercambio de los individuos al colectivo y del colectivo al individuo; ¿pero en que consiste este intercambio?, ¿qué se intercambia?, ¿cuál es el resultado de este intercambio? Para abordar estas cuestionantes, es necesario recurrir a las teorías que fueron marcando las diversas etapas económicas de la sociedad.

Adam Smith, considerado el padre del liberalismo moderno por su teoría la cual sostiene que los individuos sirven a los intereses colectivos solo porque estos abonan a sus propios intereses, no obstante, propuso la Teoría de los sentimientos morales (1759), por lo que “para Smith, ni la sociedad ni la economía funcionan exclusivamente con base al egoísmo (*selfishness*) de los individuos, pues su conducta está guiada por normas vinculadas con la confianza y la reciprocidad.” (Jiménez; 2012, p. 18)

David Ricardo, otro de los clásicos de la economía, desarrolló la teoría de la renta, de la distribución y de los efectos de sus cambios sobre el crecimiento, bajo el supuesto de rendimientos marginales decrecientes de la tierra. Para Ricardo, una circunstancia era caer en lo que él concibió como un Estado estacionario que era entendido como la ausencia de cambios tecnológicos en la producción, es decir, de ausencia de beneficios para el capitalista y, por lo tanto, de crecimiento económico o acumulación del capital.

Sin entrar en la confrontación de las teorías clásicas de Smith y Ricardo, se pretende poner énfasis en la forma en la que explicaron como un sistema económico de mercado resuelve los problemas de la producción, del consumo, de la distribución, del cambio técnico, de la organización de estos procesos y del crecimiento a través de la forma natural de imponer los precios (libertad de mercado, la oferta se regula con la demanda y viceversa).

Años más tarde (1870-1914), la sobre acumulación de la producción, la exportación de bienes de capital, la primera gran depresión de finales del siglo XIX y el estallido de la primera guerra mundial vinieron a construir una nueva teoría que propone que la libertad del mercado es la clave del desarrollo, así surge la teoría Neoclásica con exponentes como W. S. Jevons, C. Menger, F. Von Wieser, E. Bohm-Bawerk, L. Walras y A. Marshall en el que el centro del valor está determinado por la utilidad que las mercancías reportan al consumidor, hasta caer con la construcción del modelo propuesto por Robert Solow en 1956 centrado en la capacidad productiva, en la gestión de la oferta y de la inversión. (Jiménez; 2012, p. 20)

Sin embargo, dadas las condiciones de 1929 a 1933 con la Gran depresión, J.M. Keynes plantea en 1936 *“La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero”*, planteando así el papel que debe jugar el Estado en la economía, el pleno empleo y el aumento en el gasto público, en síntesis, Keynes establece que la demanda agregada determina la producción contraviniendo el planteamiento de los clásicos. Seguido a este planteamiento viene una nueva oleada de teóricos como Milton Friedman considerado como el padre del monetarismo moderno quien estudia la relación inversa entre la tasa de desempleo y la inflación salarial o por su parte Fisher (1977) o Taylor (1980) quienes con sus posturas contrarias entre ellos generan ideas sobre el crecimiento del dinero, las tasas de interés y la inflación. (Jiménez; 2012, pp. 20-21)

De manera muy breve, se pretende remarcar que a lo largo de la historia se han ido creando, suprimiendo, adaptando y/o modificando las relaciones económicas, el papel del Estado y la forma en que la sociedad y los individuos interactúan y se interrelacionan entre sí con la finalidad de satisfacer las necesidades de la sociedad, utilizando diversos factores que permiten la producción, el intercambio y consumo de bienes y servicios. Durante todo este tiempo, cada propuesta, teoría o modelo ha puesto al individuo como el centro de la discusión, es decir, se discute su poder de consumo, su nivel de producción, la forma en que se intercambia, en que se relaciona en el mercado, se ha creado un mundo de consumo ilimitado que ha producido exclusión social, desde Smith hasta los contemporáneos, el diseño del *Homo Economicus* ha puesto como antesala de su comportamiento encontrar el máximo beneficio, un beneficio individual, un beneficio egoísta. Así *“el rasgo más característico del ser humano es nuestro deseo ilimitado de poseer cosas. De poseerlo todo aquí y ahora. Pero*

eso es imposible. Los deseos ilimitados del ser humano están limitados por la escasez de recursos del mundo y por los deseos de los otros” (Marçal; 2017, p. 34), en las teorías económicas estándar se ha dicho que todo debe ser comprado, intercambiado o vendido con el fin de obtener el máximo beneficio, lo cual no es del todo erróneo, lo que si ha sido un obstáculo para las comunidades societales es que en esas mismas teorías la conceptualización de comunidad está fuera. Todo radica en el individuo y no en la sociedad, todo encamina a la satisfacción de lo propio, de lo que es mío y no de lo que es nuestro.

No obstante, hay elementos que no pueden ser intercambiados por dinero, hay elementos de la vida y del ser humano que no están disponibles en forma de mercancías, hay un cúmulo de bienes intercambiables sean tangibles o no con el sólo ánimo de poner en común lo que es propio, el tiempo, los anhelos, el conocimiento, la experiencia, el acompañamiento, la solidaridad y los bienes materiales que sirven para construir una causa común son intercambios que no forman parte del cálculo de la riqueza o de las estadísticas económicas convencionales, pero el que la economía no los considere no quiere decir que no existan, el que el ánimo global los invisibilicen no significa que no se generen.

Con lo vertido anteriormente, vale la pena hacer una separación del intercambio en dos vías, una, el intercambio tradicional o económico monetario y un segundo grupo que implica un intercambio social, es decir, un intercambio que no tiene una retribución dineraria sino social, siendo la moneda social entonces la forma de pago. El siguiente ejemplo pretende abonar en esta diferenciación.

Si se parte de que la educación tiene dos actores principales, el docente y el alumno y que lo que se intercambia entre ellos es el conocimiento; el docente que por vocación y compromiso social da una clase, lo hace entonces sin el ánimo principal de obtener una retribución de índole económica y muchas veces ni siquiera por el reconocimiento en papel sino por ánimo de aprender enseñando y que quien lo escuche aprenda también. No se trata de una suma cero, se trata de una ecuación no igualitaria ya que cada uno de ellos obtendrá un beneficio distinto, lo que sí es que el resultado siempre será positivo. Ese resultado puede ser directo o indirecto; en ese sentido, el profesor enseña, el alumno aprende, el beneficio de uno y otro es distinto, el beneficio de ambos es prácticamente inmediato, es en presente, es

individual pero después el profesor que replica su clase genera un beneficio colectivo y cuando el alumno utilice el conocimiento adquirido generará un beneficio también colectivo.

Por tanto, el beneficio de este tipo de intercambio es: 1) Distinto para uno y para otro; 2) Individual, 3) Colectivo, 4) Replicable y escalable, 5) No económico.

Pero cuando el intercambio es material en el que se privilegia el acceso y el uso ante la posible compra de un bien entonces se añade otra característica, el intercambio también genera un beneficio ambiental-sustentable. Y como síntesis de estas características, el intercambio de las comunidades societales genera beneficios compartidos, beneficios colectivos, por ende, beneficios sociales.

En la medida en que este planteamiento se materialice en una plataforma digital, en una comunidad virtual, entonces el grado de interacción que cada individuo tenga con la colectividad irá dejando rastro de ello aumentando o disminuyendo la confianza que el colectivo pueda tener sobre el individuo y la reputación que la primera reporte sobre el segundo, sin embargo, los *inputs* y los *outputs* del individuo también tendrá una repercusión sobre la confianza y reputación de este. Este es también es un mecanismo de intercambio con beneficios identificables. De igual forma, otro mecanismo de retribución es el reconocimiento o agradecimiento sobre lo aportado a la comunidad en el espacio virtual, puede ser mediante otorgar una distinción como los “*me gusta*” que se utilizan en las redes sociales para evidenciar que se apoya o reconoce la aportación que hace un individuo a la colectividad lo que desata también una posibilidad de generar competencia entre los miembros de la comunidad digital en la que se promuevan estos reconocimientos.

Así surge el planteamiento de economía colaborativa, modelo que se aborda en el capítulo segundo de este trabajo como una propuesta en donde la acumulación no sea el elemento clave del desarrollo, en la que el acceso sea más importante que la posesión, en la que el dinero no sea el vehículo que permita el intercambio, en la que el planteamiento esté basado en la confianza y la reputación, en la construcción de comunidades societales que incorporen la tecnología para diseñar espacios de interacción virtual, que pongan a disposición de los individuos los intereses colectivos y sean precisamente estos individuos los que colaboren al logro de los intereses comunes.

CAPÍTULO 3

CAPÍTULO 3. LA CONFORMACIÓN DE PLATAFORMAS DE FONDEO COLECTIVO EN MÉXICO, CARACTERÍSTICAS Y PARTICIPANTES SEGÚN SU TIPO.

El intercambio de flujos de dinero en cualquiera de sus formas, tal como se describió en el primer capítulo de esta tesis, ha generado nuevos canales en los que la tecnología asociada a los procesos financieros y económicos han desarrollado nuevas maneras de conectar a los participantes del mercado de dinero.

En esta tesitura, las colectividades virtuales formadas a partir de la confianza y la reputación hacen que los demandantes de capital financiero generen lazos de intercambio y construyan comunidades sociales (ver capítulo dos de este trabajo de investigación) que, mediante el uso de plataformas digitales generen su punto de encuentro e intercambio, rompiendo con los esquemas tradicionales de financiamiento que tenían como vehículo principal a las instituciones financieras mejor conocidas como bancos.

Así es como el auge de las finanzas en los procesos económicos, políticos y sociales ha establecido nuevas formas de interacción en la generación de valor. Al respecto, Marx señaló del papel de las finanzas¹⁸ en cuanto a la forma en la que la producción podría verse incrementada a partir de recurrir al capital que devenga interés como elemento fundamental del crédito, lo que, según el autor de *El Capital*, sería la razón fundamental de los bancos. Sin embargo, esta tesis ha sido causa de un sin fin de estudios que orillan a pensar que en las aportaciones de Marx existe una dialéctica en la que las finanzas no sólo están involucradas en el papel del desarrollo bancario en la formación de créditos, sino que además existe una perspectiva aún más compleja que tiene que ver con el hecho de poner los excedentes de capital no a merced de la producción; es decir, que mediante la aparición de nuevos esquemas paralelos a la generación de mercancías, se pueda extraer del capital una ganancia distinta a la plusvalía; es así como, a partir del concepto de capital bancario de Marx, se empieza acuñar conceptos como capital financiero, capital parasitario, capital especulativo y capital ficticio, cuyo análisis singular y pormenorizado ya fue abordado en el primer capítulo de este documento.

¹⁸ Se ocupa el término finanzas como la disciplina que se encarga de estudiar las formas de obtención y asignación de recursos con la finalidad de obtener un resultado positivo.

Lo que sí es importante para contextualizar este apartado es partir del final de la década de los 80's, cuando se concibe un Estado reducido al mínimo. La incorporación de políticas fiscales regresivas como mecanismo de desarrollo y expansión de las economías domésticas trajeron como consecuencia una flexibilización laboral, aumento en las brechas de desigualdad, acumulando mayor riqueza en la cúspide de la pirámide social y permitiendo una liberación completa del mercado. De lo anterior, se generó un caldo de cultivo para la formulación de nuevas formas de intervenir desde las finanzas en la economía, de tal forma que poco a poco el crédito como mecanismo de aumento en la producción de mercancías y la posibilidad de aumentar la tasa de ganancia fueron quedando relevadas al comenzar una ola en la que el ingenio financiero fuera más importante que la optimización de la producción.

Es entonces que, a partir de estos planteamientos, se comienza a formar la denominada *globalización financiera*, que no es más que el proceso en el cual la actividad financiera sobre pasa a la actividad productiva y alienta la generación de flujos de capital que corren de manera universal a partir de la especulación. Así, surge entonces, una nueva oleada en el que ahora no sólo las finanzas se apoderan de los procesos económicos, sino que se adiciona con inteligencia artificial, lo que permite controlar los procesos financieros a partir de los procesos tecnológicos. Lo anterior, en palabras de Han, refiere a que la comunicación digital es una comunicación extensiva. En lugar de crear relaciones se limita a establecer conexiones (2020, p. 18), [en donde] su función es incrementar el consumo y la producción. Así es como lo económico coloniza a lo estético, (p. 15) elemento que permite entonces concluir que la innovación financiera siempre ha tenido que ver con las diversas formas de alterar la relación entre el tiempo y el dinero y jugar con ella. (Marçal, 2017, p. 88).

3.1. La transición

Así pues, la evolución social, tecnológica y financiera se conjuntan para establecer nuevos lazos y relaciones económicas, en las que el intercambio ya no es exclusivamente de mercancías. Hoy se intercambia información (como la tecnología de cadena de bloques o, mejor conocida por su traducción al inglés, como *blockchain*), ideas, proyectos y, por supuesto, dinero, aun cuando la ontología de este es ser un medio de intercambio. Hoy se intercambia dinero por dinero, esto es dinero emitido y regulado (*dinero fiat*) por dinero

virtual (*criptomonedas o activos virtuales*), lo que no es un elemento para discutir en esta tesis, pero si importante señalarlo como mecanismo que permita identificar procesos tecnológicos financieros que se desarrollan en el presente.

Por ende, estas innovaciones centran, en su operación y relaciones de intercambio, la confianza en el otro; sin embargo, es esta confianza la que se pone en juego cuando de ganar se trata. En palabras de Marçal lo que preocupa más es la credibilidad, la reputación y la legitimidad que la cantidad de oro que pueda almacenarse en cualquier cámara. Se trata de percepciones, expectativas y psicología (2017, p. 87).

Es así como, bajo la lógica de colaborar, que se forman comunidades sociales en espacios virtuales que permiten a sus miembros encontrar elementos que les permitan alcanzar sus objetivos, aun cuando estos sean meramente económicos. Citando nuevamente a Marçal, es que las personas reales estamos, por regla general, dispuestas a cooperar. El hombre económico solo lo hace cuando con ello sale ganando (2016, p. 97). Por ello, el modelo de economía colaborativa toma singular relevancia en este sentido, pues es la base de la colaboración financiera que encuentra su objetivación en lo que denominaremos las plataformas de fondeo colectivo.

3.2. La economía colaborativa

El concepto de un modelo de colaboración en el plano de la economía fue acuñado por los profesores de la Universidad de Illinois, Marcus Felson y Joe L. Spaeth en su texto “Estructura comunitaria y consumo colaborativo. Un enfoque de actividad de rutina” (*Community Structure and Collaborative Consumption. A Routine Activity Approach*), publicado en 1978. Sin embargo, el término “economía colaborativa” no se empezó a usar masivamente hasta las publicaciones, en 2007, del artículo de Ray Algar, “Consumo colaborativo” (*Collaborative consumption*) y no es sino hasta que en 2010, a partir de la publicación del libro “Lo que es mío es tuyo: el ascenso del consumo colaborativo” (*What's mine is yours: The rise of Collaborative Consumption*) de Rachel Botsman y Roo Rogers, el modelo de la economía colaborativa comenzó a posicionarse como un modelo teórico de

corte económico, horizontal e innovador que, a través de las plataformas tecnológicas, permite optimizar los activos subutilizados¹⁹ y generar nuevas oportunidades de negocio.

De esta forma, el modelo basado en la colaboración y en el tejido de comunidades virtuales toca las relaciones de consumo y producción generando una relación horizontal; es decir, una relación en la que la construcción de comunidades hace que el productor y el consumidor tengan una relación a la par, ya que quien produce, consume y quien consume, al no consumir de manera total, genera activos subutilizados que pueden ser utilizados por un tercero. Así se forma la figura del prosumidor (produce y consume) y esto rompe con las relaciones tradicionales de circulación de mercancías, lo que lo convierte en un modelo que propone nuevas relaciones haciéndolo así innovador; ya que si bien los negocios tradicionales o formas tradicionales como albergues, tandas, cajas de ahorro, etcétera, son un precedente de la economía colaborativa y de la financiación colaborativa, no pueden ser consideradas parte de este modelo por carecer de un elemento esencial del modelo colaboracionista: la relaciones en red que permiten el surgimiento de plataformas digitales generando colectividades virtuales. En cambio, las primeras formas generan vínculos tangibles que no utilizan la tecnología para originarlas, ahí estriba la diferencia, y es algo que se ha abordado de manera integral y profunda en el capítulo segundo de esta tesis.

Entonces, ante la búsqueda de redefinir los patrones de consumo e intercambio de la sociedad, nace el planteamiento de economía colaborativa (*sharing economy*), que parte del concepto de que los individuos son propietarios de una gran cantidad de productos que solo utilizan por un corto plazo, y que en el tiempo restante podrían ser utilizados por otras personas que los necesitan. Es decir, se trata de construir un mercado para el uso temporal de bienes o servicios a partir de poner en contacto a oferentes y demandantes a través del uso de plataformas digitales, creando así espacios virtuales de intercambio y comunidades digitales. (ver planteamiento de la Cámara Argentina de Comercio y Servicios, 2017).

¹⁹ Se denomina activo subutilizado a la mercancía que teniendo un valor de uso mayor es relevada a su uso esporádico y no eficiente, lo que conduce a la adquisición de mercancías para utilizarlas de manera no periódica por lo que se propone que en lugar de adquirir más mercancías de estas características, se ponga a disposición del colectivo a fin de que puedan ser utilizadas por más personas que tienen la necesidad momentánea de su uso y así evitar la producción de más mercancías, la explotación máxima de su valor de uso y el acceso compartido a bajo costo.

Por lo que hoy se observa una transición de las comunidades interpersonales a las comunidades virtuales.

En este sentido, Sara Rodríguez, de la Asociación Española de Economía Digital (adigital), a través de su división Sharing España, en 2017, publicó “Los modelos colaborativos y bajo demanda en plataformas digitales”, en donde establece 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)²⁰ o de particular a profesional a través de plataformas digitales que no prestan el servicio subyacente, generando un aprovechamiento eficiente y sostenible de los bienes y recursos ya existentes e infrautilizados, permitiendo utilizar, compartir, intercambiar o invertir los recursos o bienes, pudiendo existir o no una contraprestación entre los usuarios. (Rodríguez, 2017)

3.2.1 La colaboración financiera

Bajo la idea de la colaboración se detonaron diversas formas de expresarse, mismas que tomaron su propio rol y sector específico, por ejemplo: en el campo de los servicios, la empresa Uber nace con la idea de prestar el servicio de traslado en autos que no eran utilizados de manera eficiente y que podrían ser vínculo de compartir, con otras personas, el espacio y la infraestructura automovilística; en el campo del turismo, empresas como Airbnb encontraron en los inmuebles sub ocupados espacios que podrían sustituir la necesidad de alquilar habitaciones de hoteles, cambiando las preferencias por habitaciones de hogares

²⁰ Nota del tesista: 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.

disponibles a un precio inferior que el costo de un alquiler tradicional; si bien, existe una crítica fuerte y argumentada sobre los efectos de estas empresas que terminaron subsumiéndose a los embates del modelo capitalista, este apartado solo pretende ser ilustrativo de los terrenos que ha alcanzado la economía colaborativa y no fijar postura sobre su implementación, pues se desviaría el objeto de estudio de la tesis que se presenta.

Así pues, la economía colaborativa no sólo ha tocado al sector de los servicios y de los bienes, ha alcanzado al sector financiero, al dinero mismo, dando pauta al surgimiento de las plataformas de fondeo colectivo, pues “las expectativas de equidad y cooperación tienden a impregnar el comportamiento adulto. Esperamos que otras personas colaboren y compartan sus recursos. Los comportamientos injustos nos provocan rechazo, incluso si con ello salimos perdiendo.” (Marçal, 2016, p. 99)

3.2.1.1 El financiamiento colectivo

Hoy en día, a partir de la emergencia sanitaria de 2019, la situación financiera y económica, tanto nacional como internacional, contribuyó a mantener la lógica de no fomentar la confianza en los bancos y mucho menos en la concesión de préstamos; sin embargo, también aumentó el ánimo por invertir, por ahorrar y por desarrollar habilidades financieras. Así lo denotan informes como el Panorama de Inclusión Financiera 2021, presentado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), mismo que se publicó el 28 de octubre de 2021, en el que se aprecian los datos contenidos en la Tabla 3.1.

Tabla 3.1 Afectación de la pandemia COVID-19 en cuanto a la Inclusión financiera en México.

Rubro	2019 vs 2020	Notas
Sucursales bancarias	-4%	En este rubro México está por debajo de Brasil, Honduras y Colombia en cuanto a cobertura por cada 10 mil habitantes
Corresponsales	3%	Siendo OXXO el mayor corresponsal
Cajeros Automáticos	3%	El 77% de los usuarios reportan un nivel educativo de licenciatura o más
Terminal Punto de Venta	26%	Los usuarios que más utilizan este medio de pago tienen un nivel de licenciatura o más y representan el 88% de los usuarios.

Cuentas de captación	4%	El saldo promedio de las tarjetas de débito aperturadas en 2020 es de 46 mil 731 pesos, pero sólo el 41% de los ahorradores reportan una escolaridad de licenciatura o más
Créditos a personas físicas (tarjetas de crédito)	-8%	La tasa pasiva ponderada fue del 7.2% + TIIE, y quienes más usaron su tarjeta de crédito (90% de los usuarios) reportan un nivel de licenciatura o más. El sector más castigado fueron las Pymes.
Transacciones electrónicas	14%	México tuvo 42.4 transacciones con tarjetas por persona adulta con un monto promedio de 33.3 dólares en cada transacción. El nivel escolar que concentró el mayor porcentaje de la población que realiza pagos digitales fue el de licenciatura o más, con 43%. CoDi presentó un avance de penetración significativo.
Reclamaciones ante la banca de primer piso	17%	Se presentaron 11,291 mil reclamaciones por un monto de 32,637 millones de pesos. El 78% de los quejosos presenta un nivel escolar de licenciatura o más.

Fuente: Elaboración propia con los datos del Panorama de Inclusión Financiera 2021 de la CNBV, disponible en: <https://www.gob.mx/cnbv/articulos/panorama-anual-de-inclusion-financiera-2021-con-datos-al-cierre-del-ano-2020?idiom=es>

Por suerte, hay personas con recursos dispuestos a ayudar no solo a las personas, sino también pequeñas y medianas empresas que lo necesitan. Si bien, resulta algo complicado confiar en un sitio web que ofrece préstamos entre particulares: el llamado P2P o Peer-to-Peer (Persona a Persona); las reseñas de personas que lo han experimentado, las condiciones de uso y los seguros que los diferentes sitios web brindan pueden ayudar al considerar esta opción. Todas las plataformas digitales que se abordan en este apartado están vinculadas a un sentido de comunidad y al consumo colaborativo en un primer momento, y por esta razón están conectados a valores relacionados con el intercambio y la colaboración. Debido a esto, los recursos que circulan entre ellas son entre pares, por ende, se convierten en una nueva posibilidad de otorgar, invertir o recibir dinero, que puede ser capaz de proporcionar más seguridad que cualquier otra entidad financiera.

Es así que, como parte del modelo de economía colaborativa, nace una nueva forma de financiar proyectos de producción de bienes o servicios bajo la idea del financiamiento

colectivo, que en este apartado también llamaremos *crowdfunding*²¹, el cual 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 objetivo 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).

El financiamiento colectivo o crowdfunding se concibe como:

Un mecanismo mediante el cual dos personas o entidades se ponen de acuerdo para realizar una 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 esta (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, p. 18).

Esta irrupción económica y tecnológica, hace pensar que los hechos sociales son, al menos de inmediato, resultado de la conducta humana; mientras que los económicos, de la conducta económica. Así pues, el uso de las Tecnologías de la Información y de la Comunicación (TICS, incluido el internet) se ha convertido en un vehículo de alto valor agregado en el que los escenarios virtuales y el tejido de comunidades digitales presenta una gran oportunidad de sobrevivir económicamente hablando al ser una alternativa en la gestión empresarial y la esperanza de escalar el nivel de penetración en mercados no tangibles. En el

²¹ Si bien el término inglés crowd se traduce como multitud para efectos del Modelo de Economía colaborativa se entiende como colectivo, en ese sentido, lo colectivo genera una colaboración entre sus miembros, es por ello que el crowdfunding se traduce como financiamiento colectivo y por lo tanto financiamiento colaborativo. “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)

rompimiento de los esquemas tradicionales y la generación de nuevos esquemas de intercambio, las finanzas tanto empresariales como personales, empiezan a recobrar una gran preponderancia no sólo formativa sino operativa. La búsqueda por recursos financieros a bajo costo o el refugio de las inversiones que han visto comprometida su tasa de ganancia han creado nuevos canales de especulación, pero también de administración de riesgos de mercado y financieros.

En la tabla 3.2 se presenta un comparativo de tasas de los principales países, observándose que la mayoría de las economías han modificado su tasa libre de riesgo durante este año. Sin embargo, a pesar de estos esfuerzos, la realidad es que las tasas de rendimiento de una inversión a otra o de un sector a otro empiezan a generar grandes brechas, pues la pandemia ocasionada por el coronavirus ha puesto una división entre los sectores que, por su dependencia a la cultura de masas, hoy se han visto desplazados por los sectores que tradicionalmente ocupaban la distancia y el individualismo como base de negocio.

Tabla 3.2. Comparativo de tasas de interés pasivas y sus modificaciones

Países	Modificación	Tasa Pasiva	Var.
Reino Unido	19/03/20	0.10%	-0.15%
Zona Euro	17/10/17	0.00%	0.00%
Estados Unidos	16/03/20	0.00%	-1.00%
Japón	16/02/16	-0.10%	-0.10%
China	20/04/20	3.85%	-0.20%
Argentina	10/03/20	38.00%	-2.00%
Brasil	18/06/20	2.25%	-0.75%
Canadá	27/03/20	0.25%	-0.50%
Suiza	15/01/15	-0.75%	0.00%
Chile	24/10/19	1.75%	-0.25%
Colombia	30/04/18	4.25%	-0.25%
Costa Rica	18/06/20	0.75%	-0.50%
Ecuador	28/01/19	8.82%	0.83%
Hong Kong	08/06/20	0.50%	-0.50%
Corea del Sur	28/05/20	0.50%	-0.25%
México	25/06/20	5.00%	-0.50%
Rusia	27/07/20	4.25%	-0.25%
Suecia	08/01/20	0.00%	-0.25%
Sudáfrica	24/07/20	3.50%	-0.25%

Fuente: Adaptación propia con base en los datos obtenidos de Datos Macro, 2020.

Como se observa, la situación financiera y económica por la que atraviesa nuestro país y el mundo entero ocasiona el no fomentar la confianza en los bancos y mucho menos en la concesión de préstamos a cualquier tipo de industria o sector, pues movidos por la incertidumbre y el riesgo sobre la forma de funcionar de la sociedad post Covid-19, hacen que aumenten sus niveles de aseguramiento de los flujos de capital que no comprometan al sistema financiero en su conjunto. Estos cambios han ido construyendo un nuevo paradigma, en el que se han roto los esquemas individuales para transitar a los colectivos, una especie de “redes de intercambio y colaboración entre personas” (Johnson;2013, p.48), un tejido en donde hay personas con recursos dispuestos a ayudar no solo a las personas sino también pequeñas y medianas empresas que lo necesitan.

Sin embargo, en este transitar, no se debe perder de vista el riesgo de perder, y es que la aversión a las pérdidas es implícita a la naturaleza del ser humano. Por ejemplo, es más grande el dolor que una persona siente al perder cierta cantidad de dinero que la satisfacción o alegría causada por ganar la misma cantidad. Esto lo saben los expertos en marketing, que buscan posicionar necesidades ficticias que desencadenen un consumo mayor al necesario, por esa razón se utilizan mensajes como “edición limitada” o “si no lo compras ahora, lo pierdes para siempre”. El cerebro entra en la zona de pérdida y el cliente lo quiere evitar, así lo explica Pedro Bermejo (2015), neurólogo y presidente de la Asociación Española de Neuroeconomía (ASOCENE). A este miedo se le puede añadir el factor tiempo. “Menos tiempo tiene el consumidor para decidir, más es emocional e influenciable. Por otro lado, cuanto más tiempo tiene, más piensa; y cuanto más piensa, más racional será”, argumenta el experto en neurología. “El ejemplo más típico son las rebajas: se crea el miedo a perderlas”.

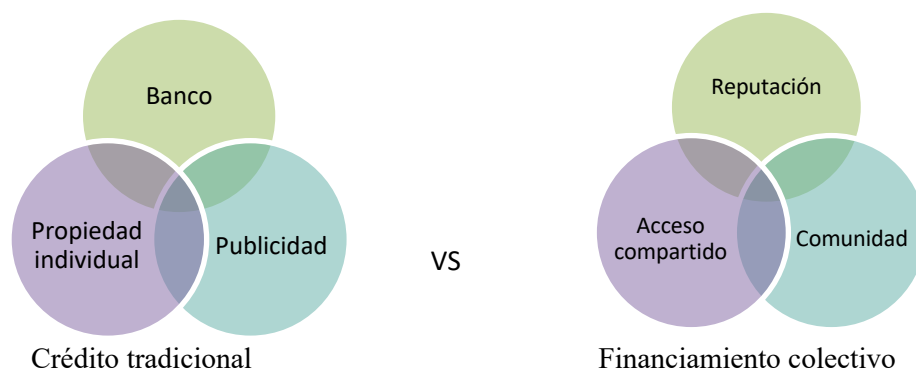
Por ejemplo, algunos pueden pensar que el porcentaje de Producto Nacional Bruto (PNB) invertido en publicidad (1% en UE) es claramente inferior al 5% invertido en educación (pública), pero es un error. Si se toma toda la vida de un ciudadano, se constata que la publicidad afecta a todas las personas desde la cuna hasta el féretro (cerca de 75 años), mientras que la educación pública no dura Más de 15 años. El impacto es grande y según los últimos estudios, un individuo de los países desarrollados consume, atentamente, contenido publicitario 37 minutos por día. (Lietaert, Matthieu citado por, González, 2017)

Matthieu Lietaert crea esta fórmula para resumir esta parte: Crecimiento ilimitado = (consumismo x hiper-individualismo) ^{publicidad}.

A partir de lo anterior es que se reconoce que la falta de interés por lo colectivo y la revalorización de lo privado son síntomas de una sociedad débil, desvertebrada y acrítica (Bejar, 1989, p. 58), que orilla a cada ciudadano a aislarse de la masa de sus semejantes; es decir, se genera una separación respecto a la gran sociedad (Tocqueville, 1981, p. 125). El individualismo entonces se convierte en un síntoma de exclusión o de auto exclusión o como expresión del “sálvese quien pueda” (Girola, 2005). Así, el surgimiento del individualismo significará simultáneamente la ceguera ante lo social y es que la ideología moderna es individualista en la medida en que valora al individuo concebido como sujeto moral, independiente y autónomo e ignora o subordina la totalidad social. Según esta configuración de ideas-valores, el individuo posee atributos como la igualdad y la libertad (Dumont, 1987, pp. 23-4)

Por ello, la economía colaborativa, a través del financiamiento colectivo, trata entonces de reformular la ecuación, que suma al banco, la publicidad y la propiedad individual, lo que da 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 financiamiento colectivo. (ver imagen 3.1)

Imagen 3.1. Modelo tradicional de financiamiento frente al modelo de colaborativo.



Fuente: Adaptación del autor a partir de Hernández. (2014; 5). Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre «Consumo colaborativo o participativo: un modelo de sostenibilidad para el siglo XXI»

Disponible en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013IE2788&from=ES>

En este esfuerzo, el uso de internet como vehículo que sirve para “optimizar la localización de recursos, para agregar grupos de gente con intereses comunes [...] y para construir comunidades” (Cañigual; s.f., p. 10) hacen que la confianza y la reputación se conviertan en una nueva forma de medir la capacidad de acceso a otros medios de financiamiento distintos a los esquemas tradicionales bancarios. La confianza, entonces entre los miembros del colectivo, aparece a partir de las relaciones sociales que se crean en función de una perspectiva normativa en la que los agentes se sitúan, reconocen y respetan produciendo así un incentivo a la realización, mantenimiento y fortalecimiento de esas redes de conexión colectiva que les permita interactuar. (Martínez y González; 2020, p. 9241).

Es así que hoy empiezan a tomar fuerza los planteamientos que buscan hacer del individualismo la base de la promesa del progreso, y de la cultura de las masas, pero ahora, en espacios virtuales, una alternativa al problema generado por la crisis sanitaria que hoy el mundo atraviesa, siendo así que surgen plataformas que acercan a las personas con deseos de inversión en escalas minúsculas a aquellos individuos que proponen ideas de emprendimiento, crecimiento, expansión o incursión en esquemas de negocios como posibles alternativas de solución de los problemas sociales, estas plataformas que mediante el uso de internet generan estas sinergias se les conoce como plataformas de financiamiento colectivo o crowdfunding.

3.3 Plataformas de financiamiento colectivo.

Como se ha descrito, la economía colaborativa²² es una de las tendencias tecnológicas disruptivas de las últimas décadas. Y no lo es por su innovación técnica (consistente en la mayoría de los casos en una simple aplicación web y móvil), sino por el concepto y el cambio de paradigma que encierra en su interior: que los ciudadanos dejen de ser simples consumidores de bienes y servicios para compartir sus propios recursos con otros usuarios, sin intermediarios ni empresas de por medio, a cambio de dinero (Fraga, 2016).

²² Nota del autor: Cabe resaltar que se transita entre el término economía colaborativa (sharing economy) y financiación colaborativa (crowdfundig) dado que el segundo es una de las manifestaciones del primero, por lo que al referirme o echar mano de conceptualizaciones sobre Economía colaborativa se trasladan sus ideales y principios a la manifestación objetiva de la financiación colaborativa.

Como parte del modelo de economía colaborativa, nace una nueva forma de financiar proyectos de producción de bienes o servicios bajo la idea del financiamiento colectivo.

Por ello, la necesidad de nuevas formas de financiación ha provocado la búsqueda de modelos alternativos (*crowdfundig*, *crowdlending*) para conseguir fondos que les permita a nuevas empresas o ideas de negocio encontrar inversionistas fuera de los modelos tradicionales (banca comercial y/o de desarrollo), sobre todo cuando se habla de proyectos en sus fases iniciales que tienen un mayor riesgo; por este motivo, los inversores han empezado a buscar mayores rentabilidades en estos mercados financieros alternativos, ante el descenso de los tipos de interés.

De acuerdo con el estudio “*Crowdfunding: Strategies & Impacts for Technology Markets 2016-2020*”, de la consultora Juniper Research, citado por Mónica Herrera (Inmobiliaria; 2020, p. 44), las inversiones realizadas en tecnología a través de plataformas de crowdfunding alcanzarán los 8 mil 200 millones de dólares en 2020, una cifra siete veces superior al total invertido en 2015.

Cabe resaltar que el crowdfunding posee dos características: 1] la participación masiva de inversores que financian con cantidades reducidas pequeños proyectos de alto potencial y 2] el carácter arriesgado de dicha inversión. Aunque la mayor parte de las inversiones son P2P (peer to peer, o persona a persona), sí que se está generando una comunidad en torno al proyecto en el que se invierte. (Eco inteligencia, 2016)

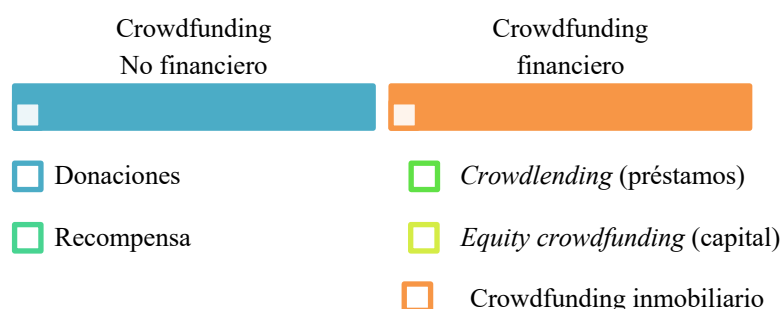
Como lo afirma Laura Galindo (2017, p. 10), del centro IDEARSE:

En años recientes han surgido varios sitios virtuales en la web (plataformas de financiamiento colectivo o “crowdfunding”) que conectan a personas con proyectos o negocios que les pueden interesar apoyar. Este proceso conocido como financiamiento colectivo, busca a partir de la creación de colectividades (el colectivo o “crowd”) y del uso de internet y de las tecnologías digitales impulsar cuatro modelos en el que las comunidades virtuales pueden poner a disposición recursos financieros identificando así: donaciones, recompensas

(conocidos como crowdfunding no financiero), préstamos y acciones (conocidos como crowdfunding financiero).

Por ello, se han identificado diversos modelos de financiación colaborativa, ya que estos modelos se han ido configurando, evolucionando o creando como el propio modelo colectivo va avanzando. De esta manera, se han podido identificar dos grandes bloques que agrupan a las cinco formas distintas que se han creado, tal como se describe en la imagen 3.2.

Imagen 3.2. Tipos de financiamientos colectivos



Fuente: Elaboración propia.

3.3.1 Plataformas no financieras

A partir de la discusión presentada en el capítulo primero de esta tesis, así como el esquema de la imagen 3.1, se puede vislumbrar que las plataformas de financiamiento colectivo han adoptado dos mecanismos: uno que tiene que ver con un planteamiento de recompensas no económicas; es decir, sólo aportan satisfacción, aportación voluntaria (donaciones) o apoyo a ideas y proyectos de corte social e incluso filantrópicas, a la que se les denominará plataformas de crowdfunding no financiero; mientras que el esquema que trae emparejado una retribución económica como puede ser, un interés por el dinero prestado, una participación accionaria en un proyecto fondeado o una participación inmobiliaria se les denominará como un esquema de crowdfunding financiero, ya que éstas son entonces el ámbito de interés del tesista, pues son estas plataformas las que consideran la circulación del dinero en sus distintas formas, discusión que ha ocupado el centro del quehacer de investigación en la primera parte de este trabajo y que son precisamente estas plataformas las

que el Estado ha intentado regular como se estudiará en el cuarto y último capítulo del documento que se presenta.

Cabe aclarar que, para efecto de estudiar las plataformas de financiamiento colectivo que aquí se presentan, se toma el caso Mexicano; es decir, en cuanto se refiere a la conceptualización y clasificación se sigue el planteamiento universal, pero en cuanto a la creación, surgimiento, operación y regulación de las plataformas que en este capítulo se abordan, se tomarán aquellas que están establecidas en México y cuando sea necesario referir una experiencia o plataforma de otra latitud se hará el señalamiento respectivo a fin de poder diferenciarlas.

Crowdfunding no financiero

El ánimo de apoyar iniciativas de corte social, cultural o ambiental ha permitido encontrar una multitud de personas que buscan como aportar dinero para el logro de dichos proyectos, sin esperar una retribución económica, pues basta con el agradecimiento o aparecer en la lista de benefactores y darle seguimiento puntual a la puesta en marcha de dichas obras. Incluso, desde el anonimato, existe la motivación por apoyar, esto ha dado paso al surgimiento de plataformas digitales que muestran los proyectos necesitados de recursos para que, de manera libre y voluntaria las personas puedan decidir apoyar o no con recursos financieros, así surgen entonces las plataformas de donación y de recompensa que a continuación se exponen.

• Crowdfunding de donación

El crowdfunding 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. Este modelo de fondeo tiene dos alternativas, con o sin recompensa. Cuando se trata de un crowdfunding de donación con recompensa se realiza a través de aportaciones de dinero en una página de donaciones para proyectos y el aportante recibe a cambio una recompensa no monetaria como el sólo reconocimiento, poner su logotipo o marca en un lugar visible del proyecto o alguna otra

forma de demostrar solo el agradecimiento. En cambio, el crowdfunding de donación sin recompensa es una alternativa para recibir aportaciones económicas sin contraprestación; es decir, sin la obligación de regresar la aportación recibida ni mostrar agradecimiento alguno como en el caso anterior. Algunas plataformas de crowdfunding de donación en México son: Donadora, Inixiar, HIPGive y Fondify.

El efecto Covid-19 ha permitido un repunte significativo en campañas de fondeo colectivo con fines de ayuda humanitaria y altruismo hospitalario; por ejemplo, la plataforma GoFundMe en Estados Unidos.

Al respecto, el número de campañas relacionadas con el coronavirus aumentó 60% – de 22,000 a 35,000– entre el 20 y el 24 de marzo, según el diario The New York Times. Mientras que en el sitio Indiegogo, el tráfico aumentó casi 14% durante la segunda mitad de marzo de 2020, en comparación con el mismo período del año pasado y los fondos diarios recaudados crecieron 24% en comparación con la segunda mitad de marzo de 2019.

Para el caso mexicano, en el sitio de fondeo colectivo Donadora hay, al menos, 72 campañas que buscan recaudar fondos para construir respiradores, ayudar a los artistas que residen en La Casa del Actor, comprar y proveer a médicos y enfermeras de insumos para su protección sanitaria. Una de estas iniciativas tiene el objetivo de ayudar a mexicanos que viven en Estados Unidos y que, por la contingencia sanitaria, se han quedado sin trabajo y no tienen acceso a seguros de desempleo y servicios de salud por miedo a ser deportados (Valle, 2020).

• **Crowdfunding de recompensa**

El crowdfunding de recompensa 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.

Este modelo, por definición, ofrece a cambio de ese aporte de dinero una compensación no monetaria, esto es por la aportación económica que se hace a favor de un proyecto, se reciben diferentes “premios” que van desde un agradecimiento hasta un

prototipo del proyecto y se suelen entregar al finalizar la campaña. Dichos agradecimientos pueden ser una mención en redes sociales o poner sus nombres en el propio producto, ofrecer desde una primera versión del producto o servicio o alguna edición especial, personalizada, anticipada o limitada para algunos privilegiados o realizar un evento e invitar a quienes den su apoyo a la fiesta de inauguración.

Algunas plataformas que promueven este tipo de financiamiento colectivo, que operan ya en México, son: Social Crowd Mx, Ideame y micochinito.com

3.3.2 Plataformas financieras.

A diferencia del financiamiento colectivo no financiero, el crowdfunding financiero si persigue una recompensa económica que, bajo la lógica de las diversas formas en las que circula el capital dinero, podrá tomar la forma de capital que devenga interés (crowdlending), capital accionario (equity crowdfunding) o bien a través de volverse copropietario de un bien inmueble (crowdfunding inmobiliario). Es este tipo de financiamiento colectivo en el que se centrará particular atención, ya que la regulación existente es aplicable únicamente a este tipo de plataformas virtuales, además de que es este tipo el que responde a la lógica descrita en primer capítulo de la tesis que se discute dado que cada una de las formas que adopta el financiamiento colectivo a través del esquema financiero objetiviza una de las formas que adopta el capital dinero para circular. A continuación, se hace una descripción de cada una de sus formas.

• Equity crowdfunding (entrada en el capital del negocio)

El crowdfunding de inversión o *equity crowdfunding* es otro de los tipos de financiamiento colectivo. 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. Algunos ejemplos

de Equity crowdfunding en México son: Snow Ball, Arkangeles, Crowd Link y Play Business.

- **Crowdlending (préstamo colectivo)**

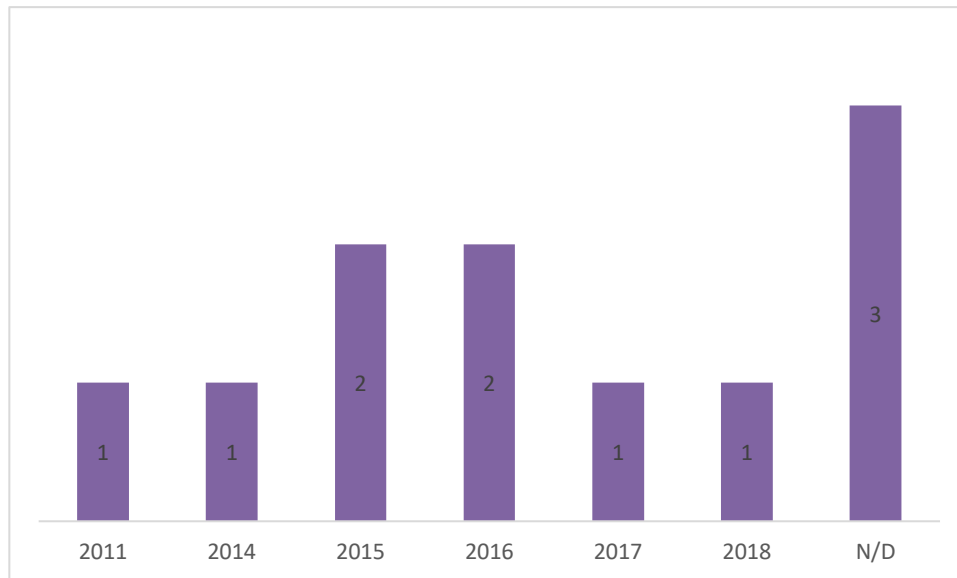
El Crowdlending se traduce como una alternativa de financiación de muchas personas a otras que se vinculan en una plataforma y es un modelo que permite a personas o empresas financiarse a través de una comunidad financiera fuera del sistema bancario tradicional. En este modelo de financiamiento colectivo, el recurso que se capta en las campañas de recaudación y 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.

En este esquema se han identificado las siguientes plataformas que operan México: Afluenta, Yotepresto, Doopla, Prestadero, Capital Funding Lab, Fundary, LikideoMX, BXL Fintech, OCapital, Red Girasol y Lendera.

El efecto de la pandemia por la Covid-19 ha sido un caldo de cultivo y expansión de este tipo de financiamiento colectivo, ejemplo de ello es la declaración de Juan Carlos Flores, Director General de la Plataforma Doopla, quien afirma lo siguiente: “El ecosistema de las plataformas de crowdfunding se vio potenciado durante la contingencia del coronavirus. La limitante de salir de nuestras casas obligó a muchos a buscar procesos y opciones 100% digitales. A pesar de que Fintechs como Doopla existimos desde hace más de 5 años, vimos un incremento de 76% en solicitudes de préstamos, mientras que los inversionistas crecieron un 89% respecto al año anterior. Lo cual muestra el apoyo dado y la importancia de nuestra presencia en la sociedad mexicana” (El empresario.mx; 2020).

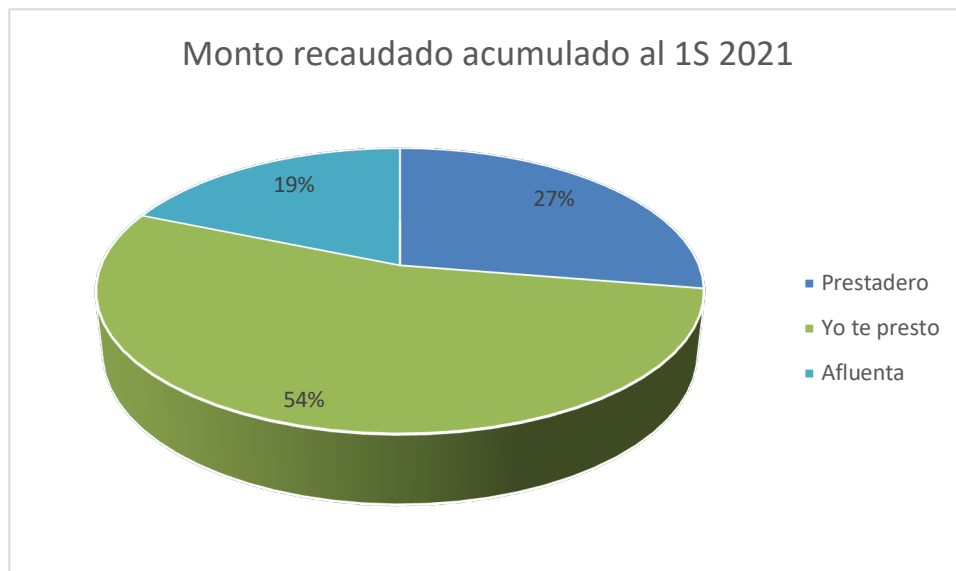
El auge de las plataformas de financiamiento colectivo va emparejado con el crecimiento del sector Tecnológico-Financiero (Fintech). Al respecto, en el gráfico 3.3 se puede observar el comportamiento que ha tenido el surgimiento de estas plataformas, mientras que en el gráfico 3.4 se observa el monto de recaudación y colocación de dinero bajo el esquema de préstamos (crowdlending).

Gráfico 3.3 Surgimiento de plataformas de financiamiento colectivo de deuda por año en el periodo 2014-2021



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos publicados en el sitio web de cada plataforma de financiamiento colectivo de deuda.

Gráfico 3.4 Nivel de captación y colocación de dinero con corte al 1S 2021



Nota: Sólo está publicado el monto recaudado acumulado al primer semestre de 2021 de las fondeadoras Prestadero, Yo te presto y Afluenta, del resto no hay datos disponibles. Los porcentajes de participación en la recaudación están calculados sobre una base de 2 mil 88 millones 588 mil 884 pesos.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos publicados en el sitio web de cada plataforma de financiamiento colectivo de deuda.

La Tabla 3.2 presenta un cuadro concentrador que permite identificar algunas características de las plataformas de financiamiento colectivo de deuda que operan en el mercado mexicano. En ella, se puede observar datos de identificación mercantil, de mercado, montos mínimos y máximos a financiar, destino principal de los créditos, tasas y plazos y por último el sitio web que las aloja.

Tabla 3.2 Características de las plataformas de financiamiento colectivo de deuda que operan en México.

Plataforma	Razón social	Tipo de constitución	Año de creación	Autorizada	Fecha de autorización	Inversión mínima	Inversión máxima	Mínimo de préstamo	Máximo de préstamo	Duración de campaña en días Máximo	Destino del crédito
Prestadero	Communitas Aurum	S.A.P.I. de C.V.	2011	SI	05/03/21	\$ 250.00	50,000,000.00	10,000.00	300,000.00		Personales
Yo te presto	Comunidad de Préstamos	S.A.P.I. de C.V.	2015	NO	N/A	\$ 200.00	N/A	10,000.00	325,000.00	25	Personales
Afluenta	Afluenta Peer to Peer	S.A DE C.V.	N/D	NO	N/A	\$ 50.00	N/A	10,000.00	300,000.00	7	Personales
Capital Funding Lab	Emprendimientos Maussan y González	S.A.P.I. de C.V.	2018	NO	N/A	\$ 20.00	N/A	10,000.00	300,000.00	N/D	Personales/empresariales
Doopla	Grupo Finansiell	S.A.P.I. de C.V.	2014	SI	29/04/21	\$ 2,500.00	N/A	N/D	N/D	N/D	N/D
Fundary	FUNDARY	S.A.P.I. DE C.V.	2016	SI	25/02/21	\$ 2,500.00	N/A	N/D	N/D	N/D	N/D
Likideo MX		S.A.P.I. DE C.V.	N/D	SI	23/03/21	N/D	N/A	N/D	N/D	N/D	N/D
BXL Fintech		S.A DE C.V.	N/D	SI	28/04/21	N/D	N/A	N/D	N/D	N/D	N/D
OCapital	Olympian Marketplace	S.A.P.I. DE C.V.	2015	NO	N/A	\$ 100.00	N/A	N/D	N/D	N/D	N/D
Red Girasol	Red Girasol	S.A.P.I. DE C.V.	2016	NO	N/A	\$ 500.00	N/A	50,000.00	3,500,000.00	30	Para paneles solares
Lendera	Lendera Crowdfunding	S.A.P.I. DE C.V.	2017	NO	N/A	\$ 250.00	N/A	100,000.00	10,000,000.00	6	Para PYMES/Leasing

Plataforma	¿Si no recaudo todo aún me prestan?	Plazo mínimo en meses	Plazos máximo en meses	Total recaudado	Tasa mínima	Tasa máxima	Tasas promedio	Comisión sobre rendimientos	Número de inversionistas	Número de préstamos otorgados	Liga
Prestadero	N/D	12	36	576,271,250.00	8.9%	28.9%	19.5%	1%	N/D	33,931	www.prestadero.com
Yo te presto	SI	6	36	1,121,668,350.00	8.9%	38.9%	17.0%	1%	N/D	12,375	www.votepresto.com
Afluenta	N/D	12	48	390,649,284.00	N/D	N/D	17.0%	1%	7,286	8,252	www.afluenta.mx
Capital Funding Lab	N/D	12	120	N/D	9.5%	32.0%		1%	N/D	N/D	www.capitalfundinglab.com
Doopla	N/D	3	36	N/D	N/D	N/D	19.0%	N/D	N/D	N/D	www.doopla.mx
Fundary	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	24.0%	N/D	N/D	N/D	N/D	www.fundary.com
Likideo MX	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	www.likideo.mx
BXL Fintech	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	https://www.bxlfintech.com
OCapital	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	15.5%	N/D	N/D	N/D	www.ocapital.mx
Red Girasol	SI	6	60	N/D	8.9%	19.9%	N/D	2%	N/D	N/D	www.redgirasol.com
Lendera	NO	3	60	N/D	12.0%	30.0%	N/D	N/D	N/D	N/D	www.lendera.mx

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos publicados en el sitio web de cada plataforma de financiamiento colectivo de deuda.

• Copropiedad inmobiliaria (crowdfunding inmobiliario)

La aplicación de recursos con la finalidad de obtener en propiedad un bien inmueble se ha convertido en una forma recurrente de los capitales para resguardarse y buscar un mecanismo de obtención de una ganancia futura por el alza en el precio del mismo o bien por el cobro de cuotas de alquiler de dichos inmuebles; sin embargo, esta vía es excluyente para los pequeños capitales, dado que los montos de inversión son considerables, por lo que, bajo la idea del financiamiento colectivo, surgen plataformas virtuales que captan pequeñas cantidades de dinero de un gran colectivo a fin de crear un capital suficiente que permita la construcción de proyectos inmobiliarios con fines comerciales o habitacionales que al ser rentados, dicha renta se divide en partes iguales entre todos los títulos de copropiedad y quien invirtió recibirá la parte alícuota que le corresponda por todo el tiempo que el inmueble esté en renta lo que significa la posibilidad de obtener rentas vitalicias y heredables, pero también existe la opción de vender en el mercado secundario dichas participaciones obteniendo el capital inicial más el incremento que se haya generado por el paso del tiempo y el apetito hacia el proyecto.

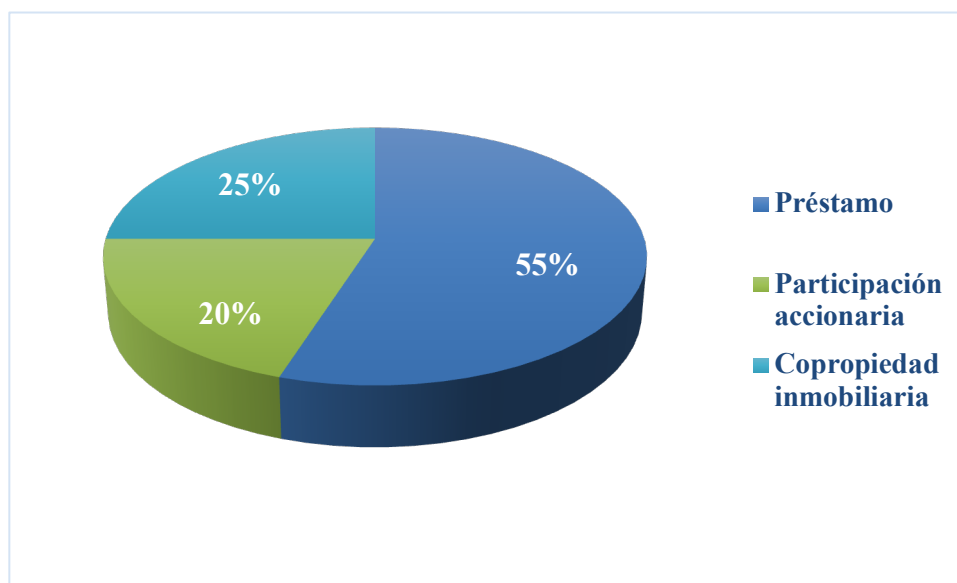
Ahora bien, también existen plataformas cuya finalidad no es mantener el inmueble y ponerlo en alquiler sino construir y vender, por lo que el capitalista fondeador recibirá en retorno su aportación más la parte alícuota de la ganancia sobre el proyecto inmobiliario que se haya vendido. Bajo este esquema, operan en México plataformas de financiamiento colectivo como 100ladrillos, M2crowd, Briq, Expansive y Monific.

Hasta aquí se ha mostrado el proceso de las plataformas de financiamiento colectivo en México, desde su nacimiento hasta su categorización. Cabe aclarar que, en un primer momento, todas las plataformas web citadas aquí están vinculadas a un sentido de comunidad y al consumo colaborativo, y, por esta razón, están conectados a valores relacionados con el intercambio y la colaboración. Debido a esto, los préstamos entre pares se convierten en una nueva posibilidad de pedir dinero prestado, que puede ser capaz de proporcionar más seguridad que cualquier otra entidad financiera, se convierten en un mecanismo de inversión y diversificación de los pequeños inversionistas y un medio de crear patrimonio inmobiliario con poco dinero.

Si bien, como ya se planteó y clasificó, existen tres tipos de financiamiento colectivo, la evidencia es que el mayor crecimiento y expansión radica en las plataformas de préstamos

fondeados colectivamente, pues, como se muestra en el gráfico 3.3, el 55% de estas plataformas son relacionadas al *crowdlending*.

Gráfico 3.4 Participación de las plataformas de financiamiento colectivo en México según su tipo



Fuente: Elaboración propia

En el siguiente capítulo se abordarán los elementos normativos de cada una de estas plataformas, así como su proceso de autorización y emisión.

Como se observa, la amplitud y variedad de estas plataformas comienza a ser importante. Los datos de su penetración también son alentadores, pues, de acuerdo con información del Reporte de Inclusión Financiera 2017, se estima que la industria de fondeo colectivo en México ha mostrado lo siguiente:

- El número de personas fondeando las iniciativas insertadas en las plataformas de crowdfunding creció en 41%, al pasar de 46 a 65 mil de 2015 a 2016.
- El panorama sobre las plataformas de crowdfunding muestra que durante 2016 se lanzaron casi 23 mil iniciativas a través de las 21 plataformas que se encuentran registradas en la Asociación de Plataformas Financiamiento Colectivo (AFICO), lo cual representó un crecimiento de 42% con respecto a 2015.

- Durante el 2016, 80,000 personas participaron fondeando proyectos en México, tomando en cuenta el crowdfunding financiero y no financiero.
- De acuerdo a “Massolution crowdfunding report 2015” la industria del fondeo colectivo creció en 2014 el 167% para alcanzar un valor de \$16 mil millones de dólares a nivel internacional.
- Durante 2016 se lanzaron casi 23 mil iniciativas a través de las 21 plataformas que se encuentran registradas en AFICO.
- El número de individuos o empresas que accedieron a financiamiento para sus proyectos en la modalidad de deuda o capital creció 38% entre 2015 y 2016, al pasar de 2 mil 80 a 2 mil 873. La mayor parte de las personas que accedieron a financiamiento son jóvenes, toda vez que el 68% se encuentran en un rango de 18 a 29 años de edad.

Como parte de los esfuerzos por categorizar no sólo las plataformas de fondeo colectivo que operan en México sino contribuir a la identificación de los actores que en ellas participan, es que se diseñó un cuestionario *exprofeso* (ANEXO 1) para esta tesis a fin de hallar algunas características que permitan generar elementos de análisis, advirtiéndole desde ahora que no existe ningún elemento normativo que obligue a las plataformas mismas a generar una numeraria disponible sobre las características de sus usuarios y que, pese a los esfuerzos por este tesista de conseguirlos, fue negada en múltiples momentos, por lo que se recurrió a generar un formulario que se compartió en distintos grupos de redes sociales en el que se han agrupado los interesados en el tema pudiendo recolectar una muestra de 45 respuestas, cuyos resultados son los siguientes:

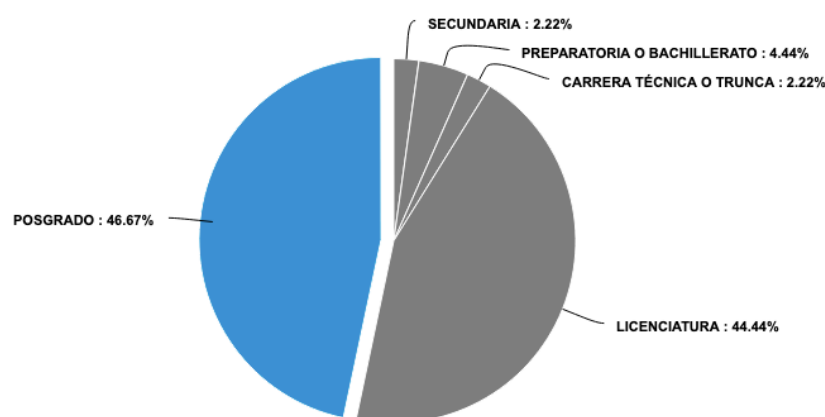
- El 77.7% de las respuestas provienen de quienes se identifican como varones.
- 5 de cada 10 encuestados dijeron estar casados, 4 solteros y 1 más en unión libre.
- El 27.9 de las respuestas reportan estar radicando en la Ciudad de México, seguidos por el Estado de México y Guanajuato con el 11.6% ambos.
- La edad promedio de los encuestados es de 31 años, el rango más representativo es de los 30 a los 35 años.

- El 46.6% de los encuestados dijo tener un posgrado, destacando el área económico administrativas. (ver gráfico 3.5)
- En cuanto el nivel de ingresos que reportan los encuestados, resalta el grupo que dijo tener un ingreso mensual de más de 40 mil pesos (40%) seguido por el grupo que reporta un ingreso de 10,000.01 pesos a 20 mil pesos (22.22%) ver gráfico 3.6.
- El 68.1% dijeron que sus ingresos provienen de un salario fijo, mientras que el 20.45% reportan tener ingresos provenientes de un negocio propio, y el resto decidieron marcar la opción de otras fuentes.
- A la pregunta de ¿Cuántos dependientes económicos tienes? 6 de cada 10 dijeron tener de 1 a 3 dependientes, el 11.11% dijo tener más de tres dependientes económicos y el 28.89% reportó no tener un solo dependiente económico.
- Un dato muy revelador que fortalece lo establecido en esta tesis es que ante la pregunta de: *El proyecto al cual destinaste o destinarías dinero sería...* las respuestas fueron: (ver gráfico 3.7)
 - El 22% dijo que a emprendimiento.
 - Bienes raíces con el 19.23% de las respuestas
 - Inyección de capital reporta 12.5%
 - Consolidación de deudas con un 11.54% de las afirmaciones.
- Las plataformas más conocidas son 100Ladrillos que es una crowdfunding inmobiliaria seguido por Prestadero, Yotepresto y Doopla que son plataformas de préstamos, reafirmando así lo vertido en este capítulo tres de la tesis que se presenta. (ver gráfico 3.8)
- El 86% de los encuestados afirman haber invertido por lo menos una vez en cualquier plataforma de crowdfunding en México, es decir, 14% de los encuestados a pesar de conocer de dichas plataformas no han tenido participación en ellas.
- Se les pregunto en una escala del 1 al 5, en donde 1 es poco satisfecho y 5 muy satisfecho con el resultado de su participación en una plataforma de financiamiento

colectivo, los encuestados otorgaron un promedio de satisfacción de 3.59, lo que implica que hay un desánimo entre los participantes.

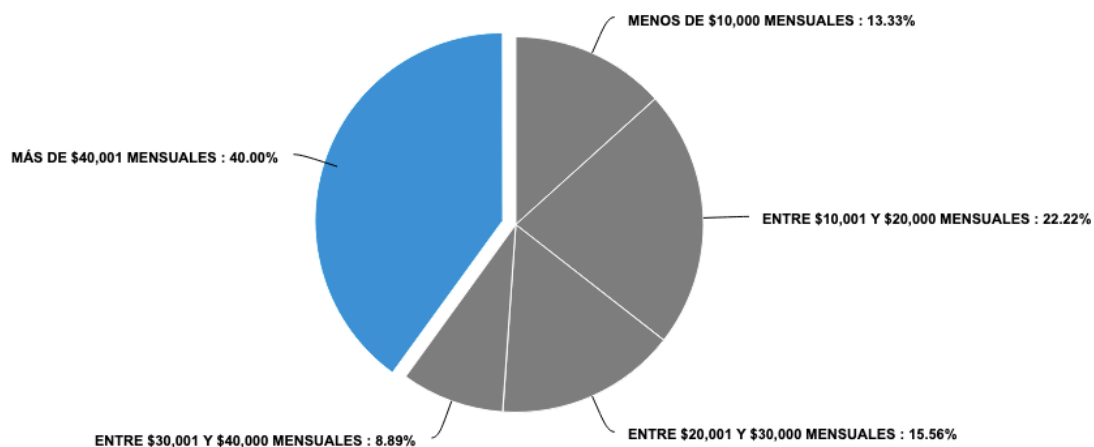
- Lo que más valoran de una plataforma es el que tenga registro ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), es decir, que esté regulada, mientras que la confianza ocupa el tercer lugar y los comentarios en la red es lo menos valorado por los usuarios. (ver gráfico 3.9)
- Sin embargo, el 95% de los encuestados están dispuestos a invertir en cualquier plataforma de fondeo colectivo, aunque el 28.8% de ellos afirma identificar más el fondeo colectivo con el préstamo.
- El monto a invertir mensual ha sido preponderantemente menor a 10 mil pesos (72.5%), lo que evidencia que estas plataformas buscan captar excedentes pequeños, pero apuestan al volumen del colectivo, aunque, se observa que también hay interés de los grandes capitales por participar en estas alternativas. (ver gráfico 3.10)

Gráfico 3.5 Nivel de escolaridad de los participantes de las plataformas de fondeo colectivo



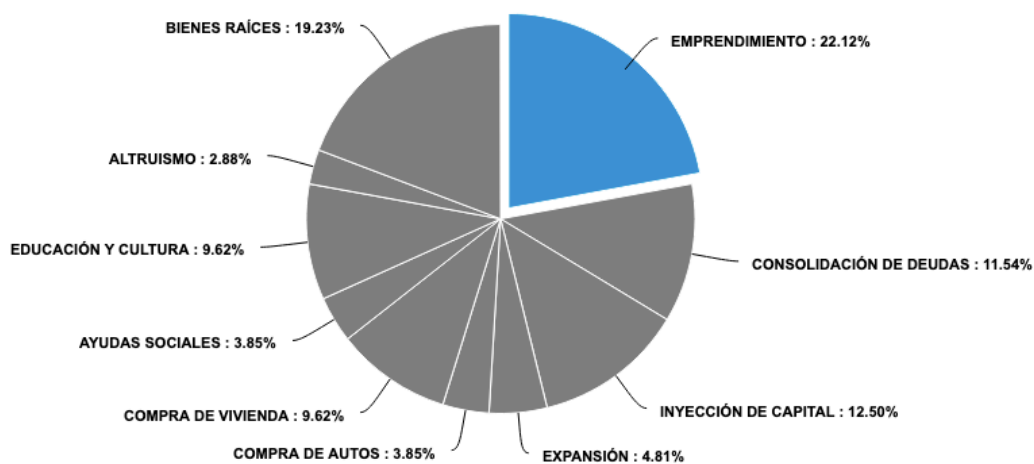
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 3.6 Nivel de ingresos de los participantes de las plataformas de fondeo colectivo



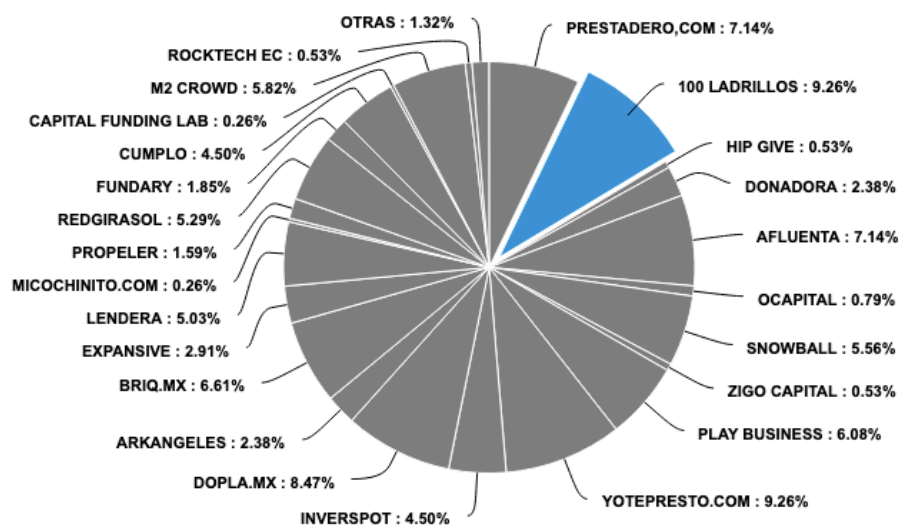
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 3.7 Destino de los recursos que asignan los participantes de las plataformas de fondeo colectivo



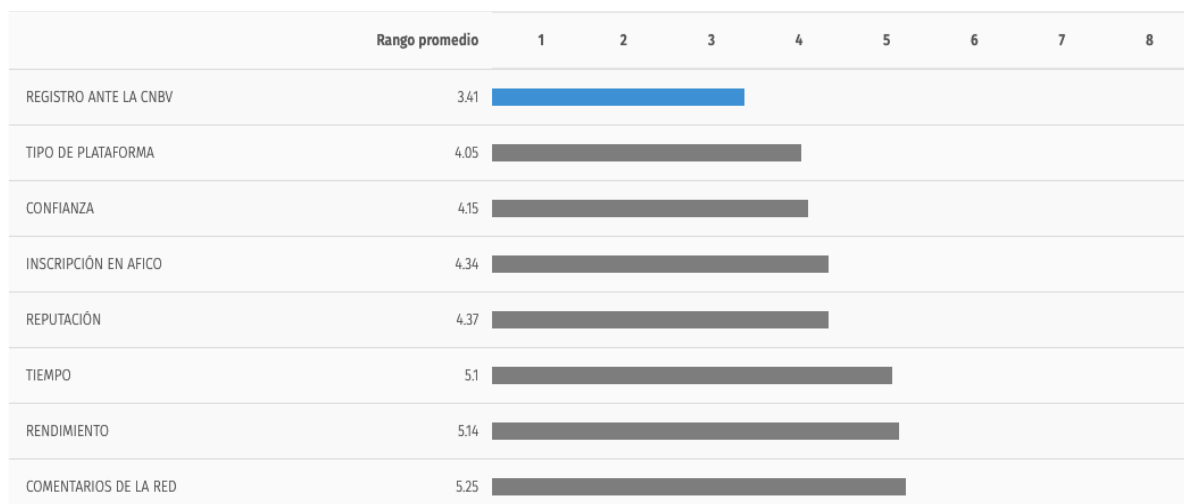
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 3.8 Penetración de las plataformas de fondeo colectivo



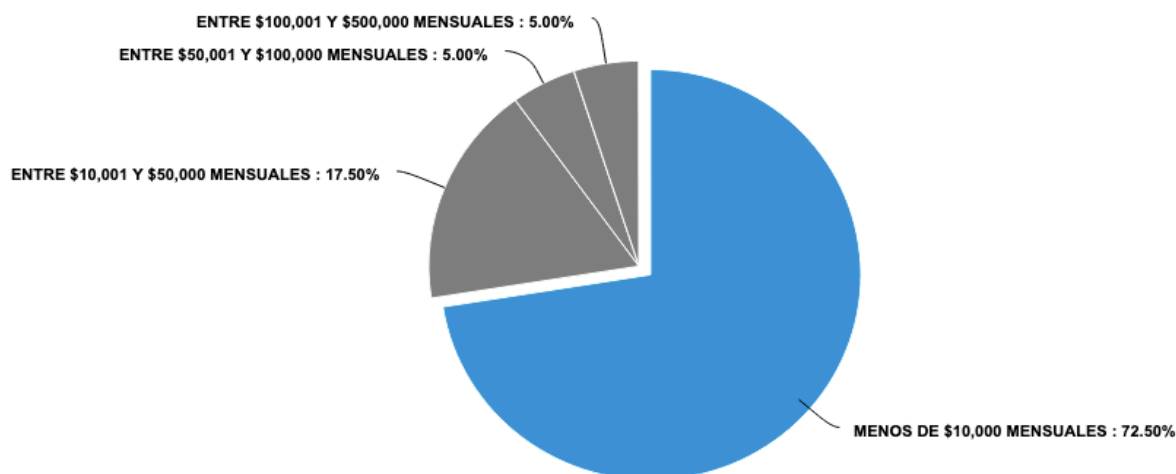
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 3.9 Elementos a valorar a la hora de optar por una plataforma de fondeo colectivo, en donde 1 es muy representativo y 8 poco representativo.



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 3.10 Nivel de inversión mensual de los participantes de las plataformas de fondeo colectivo.



Fuente: Elaboración propia

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 vio afectados por las acciones en materia de prevención que la Organización Mundial de la Salud decretó. Por ello, la falta de instrumentos financieros puede agudizar los efectos desencadenando una eminente recesión económica. La escasez de recurso líquido, aunado a la incertidumbre, aumentan el riesgo que no está siendo absorbido sino por los gobiernos y los particulares, las instituciones financieras incluso han tomado decisiones como la de demorar los procesos de cobro lo que compromete la liquidez del sistema financiero. Si a esto se suma el *boom* que han experimentado los mecanismos virtuales y las plataformas tecnológicas, entonces se genera una especie de caldo de cultivo para las denominadas empresas Fintech (empresas de Tecnología Financiera) que, mediante el uso de plataformas, ponen en contacto a las personas y generan comunidades virtuales de apoyo mutuo en el que la diversificación y las inversiones en pequeño permiten el crecimiento y expansión de estas plataformas.

El futuro no es lo que se vislumbraba, los cambios son vertiginosos y las alternativas ahora están basadas en la creatividad, el uso de las herramientas con las que hoy se cuentan puede ser el motor que acelere la recuperación que es necesaria. Por ello, las plataformas de financiamiento colectivo, las empresas de Tecnología Financiera (Fintech) pueden ser una

vía que permita una recuperación más rápida, amplia y homogénea, pues “nuestras historias económicas no están separadas, sino que dan forma a la economía global, tanto en sus ascensos como en sus desplomes” (Marçal; 2017, p.97).

En síntesis, “dentro de una comunidad entonces se podrán identificar intercambio de bienes sí, pero también de intangibles como el tiempo, el conocimiento, la experiencia incluso las afinidades que hagan que el intercambio no sólo sea de índole económica o monetaria sino solidaria o empática” (Martínez y González; 2020, p. 9244).

CAPÍTULO 4

CAPÍTULO 4. EL PAPEL DEL ESTADO FRENTE A LA CREACIÓN DE EMPRESAS DE TECNOLOGÍA FINANCIERA, CASO: PLATAFORMAS DE FONDEO COLECTIVO EN MÉXICO.

El surgimiento de nuevas formas de circulación del dinero abre una oportunidad a la inclusión financiera de las personas. No obstante, existen elementos a considerar; por este motivo, en el primer capítulo se abordó la conceptualización de lo que se ha denominado el capital financiero; durante el segundo capítulo se pusieron en relieve los elementos que permiten una transición hacia la colaboración (la confianza y reputación) para dar paso a una alternativa que combina los elementos tecnológicos (internet y aplicaciones) con las herramientas financieras (inversión, préstamo y arrendamiento), creando las denominadas plataformas de financiamiento colectivo, de lo que ya en el capítulo tercero se ocupa este trabajo.

Sin embargo, esta arquitectura económico-financiera, social y de regulación (triple hermenéutica, como quedo asentado en el apartado metodológico) hace que el surgimiento de estas empresas, que combinan la tecnología con los procesos financieros, dejen huecos de seguridad para los usuarios, aumentando el riesgo de fraudes o de esquemas Ponzi²³ que vulneren el patrimonio de los usuarios. Por ello, el Estado mexicano ha intervenido en este proceso, aprovechando su poder regulador, fiscalizador y sancionador; aunque este papel no ha sido del todo eficiente ni ha alentado el desarrollo y crecimiento del ecosistema que en este capítulo se plantea.

4.1 La innovación y tecnología financiera

Los primeros antecedentes de la regulación en materia de tecnología financiera se dan en mayo de 2008, cuando, en la discusión para la promulgación de la Ley de Ciencia y

²³ Los esquemas o sistemas Ponzi cobran su nombre a partir del famoso estafador italiano de los años 20's del siglo pasado, Carlos Ponzi; estos esquemas consisten en que “una persona (ya sea física o jurídica) ofrece gran rentabilidad a inversores, gracias a lo que consigue fácilmente convencer a la gente para que se le preste capital para ser invertido. Los intereses del dinero depositado o prestado son pagados con el dinero que invierten los nuevos clientes” (BBVA, 2018)

Tecnología, el H. Congreso de la Unión, en la exposición de motivos sobre la ley en comento, se pronuncia diciendo que:

de manera muy amplia, puede entenderse que existe innovación cuando se añade valor a un proceso, un producto, un servicio o una organización (empresa). Este valor añadido no debe entenderse en forma limitada como el término económico de “valor agregado” o “valor añadido”, que es el valor que un determinado proceso productivo adiciona al ya plasmado en la materia prima y el capital fijo (bienes intermedios). La innovación se entiende en forma amplia al incluir que se añade valor en el sentido de hacer más eficiente un proceso, un producto, un servicio o una organización. (H Congreso de la Unión, 2008, p. 3)

En este sentido, el 10 de octubre de 2017 el entonces presidente Enrique Peña Nieto envió el decreto por el cual se publica la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera, mejor conocida como Ley Fintech. En esta exposición de motivos, la presidencia de la República platea que “el impacto de la tecnología ha transformado la prestación de servicios tradicionales de banca y crédito, mediante innovaciones que han generado una reducción importante del uso de sucursales para la prestación de servicios financieros” (Senado de la República, 2017a). Mientras que el dictamen producto de la discusión de las comisiones unidas de Hacienda y Crédito Público, de Ciencia y Tecnología y de Estudios Legislativos de la Cámara de Senadores, de fecha 30 de noviembre de 2017, declaran que:

La Iniciativa que se dictamina tiene por objetivo otorgar un espacio regulatorio para que la prestación de servicios financieros a través de innovaciones tecnológicas se desarrolle y florezca. Lo anterior con la finalidad de poner a México a la vanguardia en el desarrollo de servicios financieros que sean capaces de incrementar el nivel de inclusión financiera en todo el

país y mejorar las condiciones de competencia en el sistema financiero mexicano (Senado de la República, 2017b, p. III).

Es el propio aparato gubernamental el que reconoce también que “la velocidad con la que ocurren los avances tecnológicos no permite adecuar oportunamente los supuestos de las normas jurídicas y que muchas de las empresas que desarrollan esquemas o medios innovadores son de reciente creación” (Senado de la República, 2017b, p. IV)

Si bien, hasta antes de la promulgación de la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera en 2018, los modelos que incorporan la tecnología a los esquemas financieros habían armonizado sus operaciones a las disposiciones existentes, no eran del todo compatibles o aplicables dadas las características de las empresas financieras tradicionales como la banca y los modelos novedosos que proponen los desarrolladores de las ahora denominadas Instituciones de Tecnología Financiera (ITF).

En este sentido, se comenzó a acuñar un acrónimo que permitiera la conceptualización del sector de tecnología financiera, al que se le denominará sector Fintech por su conjunción de las palabras en idioma inglés *Finance Technology* (Fintech).

Fintech es, entonces, el término que se le ha dado a la conjunción de la tecnología con los servicios financieros. Es decir, ha sido definido como la aplicación de cualquier tecnología en la prestación de los servicios financieros, por lo que esta innovación se da no ahora sino desde que hubo una digitalización de la banca; por ejemplo, con la implementación de cajeros automáticos o terminales puntos de venta. Sin embargo, a partir de la crisis de 2008, aunado con el crecimiento de la internet, es que evolucionó de manera acelerada la inclusión de la tecnología en los servicios financieros, por lo que se acuña de manera formal el término Fintech, tal cual lo reconoce el Dictamen de las Comisiones Unidas del Senado de la República (2007b)

la tecnología ha transformado radicalmente la forma en que se lleva a cabo el comercio de bienes y servicios a nivel global. Esta revolución de innovación, impulsada por la disponibilidad amplia de tecnología, ha impactado de manera

muy importante al sector de servicios financieros y ha transformado la manera en que se prestan los servicios tradicionales de banca y crédito.

Otra definición al respecto es la que propone la Comisión Nacional para la Defensa de Usuarios de los Servicios Financieros (CONDUSEF) (2018), en donde se establece que:

el término “*Fintech*” deriva de las palabras “*finance technology*” y se utiliza para denominar a las empresas que ofrecen productos y servicios financieros, haciendo uso de tecnologías de la información y comunicación, como páginas de internet, redes sociales y aplicaciones para celulares. De esta manera prometen que sus servicios sean menos costosos y más eficientes que los que ofrecen la banca tradicional.

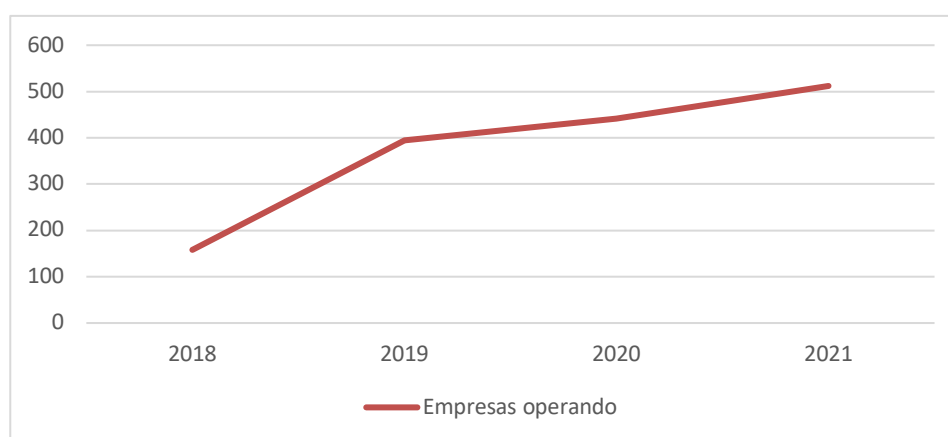
4.2 El desarrollo Fintech en México

El surgimiento de las empresas Fintech ha ido en aumento, pues en 2018, cuando la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera (que durante el desarrollo de este texto se podrá referir como la ley Fintech) se promulgó, habían 158 empresas operando en México; sin embargo, la empresa Finnovista hace un radar de innovaciones denominado *Radar Fintech e Incumbentes 2021* (2022), en cooperación con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en el que se presenta un censo de empresas Fintech en México. En marzo de 2019 se reportaron 394 empresas operando, para la actualización del informe, en marzo de 2020, había 441; mientras que para marzo de 2021 se identificaron 512 empresas. Es decir, el sector Fintech reportó un crecimiento promedio del 14% en los últimos dos años (2020 y 2021) como se observa en el gráfico 4.1. Sin embargo, en estos datos no se reflejan las empresas que han dejado de operar; de acuerdo con datos del informe 2021 de Finnovista, entre 2020 y 2021 cerraron 52 empresas de las 441 existentes, lo que representa que un poco más del 11% de los emprendimientos existentes en 2020 dejaron de operar, pero se abrieron 71 nuevos para 2021. Ahora bien, los datos históricos revelan que entre 2019 y

2020 sólo cerraron el 4% de las Fintech y el 11% de las existentes entre 2018 y 2019, lo que arroja un promedio de fracaso del 8.3% de los emprendimientos

Otro dato significativo es que el mayor número de empresas se concentran en las denominadas empresas Fintech de préstamo, seguido de las empresas de pagos y remesas, por lo que se evidencia la gran necesidad de obtención de créditos; pero, por otro lado, se advierte una importante penetración de estas innovaciones en la vida diaria de la sociedad. No obstante, no hay que perder de vista que hay un creciente interés por las inversiones en empresas Fintech.

Gráfico 4.1 Comportamiento del sector Fintech en México por número de empresas existentes.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Finnovista, 2022

Lo anterior puede encontrar explicación en el desarrollo del entorno propiciado entre 2019 y 2021, el cual es un efecto de la pandemia por la Covid-19; sin embargo, esta tesis y este apartado no tiene por objetivo demostrarlo, sólo enunciarlo como hipótesis del comportamiento en la conformación del ecosistema Fintech en México. Lo que sí es menester advertir es el efecto pandemia en el florecimiento del mismo ecosistema. El 59% de las Fintech, en México, reportaron un efecto positivo, pues declaran que el número tanto de usuarios como de ingresos aumentaron; el 27% reportaron que su plan de crecimiento se mantuvo conforme a sus previsiones, por lo que reportan un impacto neutro y el 14% restante

afirmaron haber sufrido un impacto negativo, pues el número de usuarios e ingresos se vieron disminuidos (Finnovista, 2022, p. 30).

Es de destacar que la Ciudad de México se consolida como el *hub fintec*²⁴ en México, pues el 70% de los emprendimientos del sector Fintech se encuentra instalado en dicha ciudad (Finnovista, 2022). Las inversiones de capital privado crecen aceleradamente desde 2016 en América Latina, alcanzando 4 mil millones de dólares en 2019, México sigue siendo un gran captador de capital invertido en empresas Fintech, pues en este mismo año captó el 22.7%, detrás de Brasil que captó el 50.5%, le siguen Perú (1.4%), Chile (9.1%), Argentina (6.6%) y Colombia (8.2%) (Cantú y Ulloa, 2020).

4.3 El proceso de regulación de las Fintech en México

La Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera (Ley Fintech) es promulgada el 08 de marzo de 2018 en el Diario Oficial de la Federación, por lo que se puede observar que antes su emisión, ya existían empresas que realizaban operaciones financieras a través de plataformas o aplicaciones digitales coexistiendo con la regulación de la banca tradicional; sin embargo, las actividades que estas realizan son distintas a las que realizan las Fintech, por lo menos en la forma y en la vía. Esto lo advierte el propio poder legislativo cuando reconoce que:

Este tipo de tecnologías se han desarrollado en los últimos años en armonía con la legislación que le es aplicable a las entidades financieras reguladas y supervisadas, sin embargo, han surgido otras innovaciones tecnológicas y modelos de negocio que no cuentan con una regulación y supervisión por parte de las autoridades sobre las operaciones que llevan a cabo con sus clientes, por lo que hace necesario incluirlas dentro del sector regulado y supervisado del sistema financiero. (Senado de la República; 2017b, p. III)

²⁴ Se denomina *Hub financiero* a la ciudad con el mayor número de operaciones o empresas en materia financiera.

Los datos hacen eco en la necesidad de que el sector Fintech contara con un marco regulatorio que permita a las autoridades gubernamentales mitigar los riesgos sin descuidar que estas innovaciones prevén aumentar la inclusión e innovación financiera, sin embargo, resulta prioritario establecer mecanismos legales que ofrezcan una mayor protección al consumidor, la preservación de la estabilidad financiera, la promoción de la sana competencia y un tema clave que se ha vuelto una exigencia a nivel internacional, es lo relativo a la prevención de lavado de dinero y de financiamiento al terrorismo.

La idea de la regulación, nace porque algunos emprendimientos Fintech reciben recursos económicos del público, es parte de su patrimonio, además de que estas operaciones se hacen por internet, que aunque este mecanismo permite una mayor inclusión financiera, también se reconoció un enorme riesgo de fraude dado que no se puede determinar quién está detrás de una página web o una aplicación, por lo que el Estado mexicano, decidió que para aminorar estos riesgos era necesario tener un instrumento de regulación, vigilancia y sanción, por lo que la ley Fintech reconoce a las denominadas Instituciones de Tecnología financiera, que para el caso son cinco tipos que identifica y delimita:

1) Las instituciones de fondos de pago electrónico²⁵;

2) Las Instituciones de financiamiento colectivo de cuyo caso se ocupó el capítulo tres de esta tesis doctoral;

3) Las operaciones con activos virtuales; sólo si estas son realizadas por las empresas de Fondos de Pago Electrónico o las de Financiamiento Colectivo, para el resto, las operaciones con estos activos virtuales están permitidas y aún es una asignatura pendiente de regular;

4) Las Aplicaciones Estandarizadas llamadas API que no es más que la apertura de los datos bancarios, lo que también se le denomina el *Open Finance* (Apertura financiera) u *Open Bank* (Bancos abiertos) y

²⁵ Dinero electrónico, es una segregación de un servicio bancario electrónico que permite el pago o la transferencia de fondos. Por ello, también se les conoce como billeteras o monederos electrónicos, pues reciben dinero que sirve para hacer pagos o transferencias de fondos con un tercero, pero no es un producto de inversión o que genere algún tipo de rendimiento o pueda ser invertido en otros medios financieros y se prohíbe la intermediación financiera.

5) Y los denominados Modelos Novedosos, que se consideran modelos que implican la incorporación de tecnología financiera de tal forma que puedan probar sus modelos y que, si hay riesgos no previstos, en las pruebas se detecten, pero con la ventaja de no tener que incurrir en los gastos regulatorios hasta haberlo probado. Las demás formas de empresas Fintech no serán consideradas en este medio de regulación. Este capítulo se centrará en la regulación Fintech dado que el Financiamiento Colectivo está dentro de los modelos previstos en la legislación total de esta discusión.

Tabla 4.1. Elementos clave para entender la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera (ITF)

Figura	Definición	Fundamento en la Ley Fintech	Características	Sanciones relacionadas
Instituciones de Tecnología Financiera (ITF)	Instituciones de financiamiento colectivo y las instituciones de fondos de pago electrónico;	Título II Artículos 11 al 14	Forma legal que deberán adoptar todas las Sociedades que participen en el sistema financiero mexicano (indistintamente su denominación) y que realicen actividades reguladas por la Ley Fintech	Podrán sancionar de manera administrativa la CNBV, BANXICO, y las Comisiones Supervisoras imponiendo de acuerdo a la falta, multas de 1 a 150 mil UMAS. Y de manera Penal se impondrá una pena corporal de entre tres y doce años de prisión y multas de entre 5 mil y 250 mil UMAS
Instituciones de Financiamiento Colectivo. (IFC)	Las actividades destinadas a poner en contacto a personas del público en general, con el fin de que entre ellas se otorguen financiamientos.	Título III Artículos 15 al 21	Aplica si lo hacen de manera habitual y profesional, a través de aplicaciones informáticas, interfaces, páginas de internet o cualquier otro medio de comunicación electrónica o digital, sólo podrán llevarse a cabo por las personas morales autorizadas por la CNBV.	
Institución de Fondos de Pago Electrónico	Para efectos de esta Ley, se considerarán fondos de pago electrónico a aquellos fondos	Título IV Artículos 22 al 29	Los servicios realizados con el público de manera habitual y profesional,	

(IFPE)	que estén contabilizados en un registro electrónico de cuentas transaccionales que, al efecto lleve una institución de fondos de pago electrónico		consistentes en la emisión, administración, redención y transmisión de fondos de pago electrónico, a través de aplicaciones informáticas, interfaces, páginas de internet o cualquier otro medio de comunicación electrónica o digital, sólo podrán prestarse por las personas morales autorizadas por la CNBV.	
Operaciones con Activos virtuales (criptomonedas)	Se considera activo virtual la representación de valor registrada electrónicamente y utilizada entre el público como medio de pago para todo tipo de actos jurídicos y cuya transferencia únicamente puede llevarse a cabo a través de medios electrónicos. <i>En ningún caso se entenderá como activo virtual la moneda de curso legal en territorio nacional, las divisas ni cualquier otro activo denominado en moneda de curso legal o en divisas.</i>	Título V Artículos 30 al 34	Deberán estar en posibilidad de entregar al Cliente respectivo, cuando lo solicite, la cantidad de activos virtuales de que este sea titular, o bien el monto en moneda nacional correspondiente al pago recibido de la enajenación de los activos virtuales que corresponda. Estas operaciones deberán liquidarse en los términos y sujeto a las condiciones que, al efecto, establezca el Banco de México mediante disposiciones de carácter general.	

Fuente: Tomado de González, R. M. A., Mendoza, J. J. y Tlapale, C. K (2018, pág. 30-31)

4.4 Las Plataformas de Financiamiento colectivo según la Ley Fintech

La Ley Fintech prevé un apartado específico para las Plataformas de financiamiento colectivo; ya en el capítulo tercero de este trabajo de investigación, se realizó una separación de los tipos de plataformas de financiamiento colectivo que se pueden observar (financiero y no financiero), por lo que es importante resaltar que el Estado mexicano, sólo considera regulables y supervisables a las plataformas de financiamiento colectivo de carácter financiero, tal como lo prevé en el artículo 16 en sus tres fracciones.

Es importante resaltar primero lo que según la norma jurídica en cuestión se deberá entender como financiamiento colectivo, misma definición que a la letra dice:

Art. 15.- Las actividades destinadas a poner en contacto a personas del público en general, con el fin de que entre ellas se otorguen financiamientos mediante alguna de las Operaciones señaladas en el siguiente artículo, realizadas de manera habitual y profesional, a través de aplicaciones informáticas, interfaces, páginas de internet o cualquier otro medio de comunicación electrónica o digital, solo podrán llevarse a cabo por las personas morales autorizadas por la CNBV [Comisión Nacional Bancaria y de Valores], previo acuerdo del Comité Interinstitucional, como instituciones de financiamiento colectivo.

Como se observa en el texto legal, la autoridad que va a regular a estas empresas será la Comisión Nacional de Valores y en este mismo artículo se establece la diferencia, que las plataformas de financiamiento colectivo no realizan operaciones de banca tradicional, es decir; se utiliza la frase “poner en contacto” y no la frase “ser intermediario”; y establece que estas operaciones se harán mediante plataformas digitales y por personas morales, es decir, empresas legalmente constituidas en México conforme a la Ley de Sociedades Mercantiles.

Sin embargo, el numeral 16 de la Ley que nos ocupa es sumamente importante para verificar el proceso de regulación que intenta hacer la autoridad gubernamental sobre las

plataformas de financiamiento colectivo; primero en cuanto a la definición de los sujetos que participan en dichas plataformas, pues el artículo 16 comienza diciendo:

Los Clientes de una institución de financiamiento colectivo que intervengan en las actividades previstas en el artículo anterior serán denominados inversionistas y solicitantes. Se consideran inversionistas a las personas físicas o morales que aporten recursos a los solicitantes. Se consideran solicitantes a las personas físicas o morales que hubieren requerido tales recursos a través de la institución de financiamiento colectivo.

Es decir; existen los inversionistas que pueden ser cualquier persona física o moral con el ánimo de poner a disposición de otro llamado solicitante el excedente de capital dinero y solicitantes quienes requieren de ese excedente para amortiguar su déficit.

Y es este mismo artículo el que engarza lo que se plasmó en los capítulos uno y tres de esta tesis; pues dice la autoridad; que estos participantes podrán invertir o solicitar dinero en tres formas:

1. En forma de capital que devenga interés: Financiamiento colectivo de deuda, con el fin de que los inversionistas otorguen préstamos, créditos, mutuos o cualquier otro financiamiento causante de un pasivo directo o contingente a los solicitantes.
2. En forma de capital accionario: Financiamiento colectivo de capital, con el fin de que los inversionistas compren o adquieran títulos representativos del capital social de personas morales que actúen como solicitantes, y
3. En forma de capital especulativo: Financiamiento colectivo de copropiedad o regalías, con el fin de que los inversionistas y solicitantes celebren entre ellos asociaciones en participación o cualquier otro tipo de convenio por el cual el inversionista adquiera una parte alícuota o participación en un bien presente o futuro o en los ingresos, utilidades, regalías o pérdidas que se obtengan de la realización de una o más actividades o de los proyectos de un solicitante.

Además, la propia ley en este mismo artículo prevé el crecimiento de financiamiento colectivo a nivel internacional, pues permite que estas operaciones se realicen con activos virtuales (capital ficticio) o con moneda extranjera; pero pone como elemento de permiso contar con el aval del Banco de México.

En este mismo orden de ideas y de análisis más legal que económico, el artículo 20 de la Ley Fintech, rompe con el idilio de que esta regulación podría ser una escudo protector de los pequeños inversionistas, razón por la cual, dicho sea de paso, habría tenido razón de ser la intromisión del Estado en el proceso Fintech, pues dice la ley: “Las instituciones de financiamiento colectivo tendrán prohibido asegurar retornos o rendimientos sobre la inversión realizada o garantizar el resultado o éxito de las inversiones”.

4.5 La AFICO

La constante evolución de la sociedad que es más rápida que la evolución del Estado, incluso hoy se podría afirmar que la innovación tecnológica y financiera también es más acelerada que el papel de Estado en cuanto a su legislación, pareciera que la frase *laissez faire* aplica en lo que aquí se denominará la *nulla lex* (sin ley), pues la evidencia, es que en muchos países, incluido México, las empresas que echaron a andar plataformas para el financiamiento colectivo en cualquiera de sus formas, lo hizo sin ley alguna que les regulara y sin sanción alguna que les aplicara, el Estado por su parte no pudo hacer nada, incluso, lo reconoce en el artículo octavo transitorio de la Ley Fintech:

OCTAVA. - Las personas que a la entrada en vigor del presente ordenamiento se encuentren realizando las actividades reguladas en esta Ley deberán dar cumplimiento a la obligación de solicitar su autorización ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en los términos en que se establezca en las disposiciones de carácter general que para tal efecto se emitan, en un plazo que no exceda de doce meses contado a partir de la entrada en vigor de estas disposiciones. Dichas personas podrán continuar realizando tales actividades hasta en tanto la Comisión Nacional Bancaria y de Valores resuelva su solicitud, pero hasta en tanto no reciban la autorización respectiva deberán publicar en su página de internet o medio que utilice

que la autorización para llevar a cabo dicha actividad se encuentra en trámite por lo que no es una actividad supervisada por las autoridades mexicanas. La Comisión Nacional Bancaria y de Valores denegará la autorización cuando las personas respectivas incumplan la obligación de publicación señalada en este párrafo. [...]

Aún después del *mea culpa* de la autoridad, el plazo del que habla la disposición octava transitoria terminó el 8 de marzo de 2019, a esa fecha, 26 empresas presentaron su solicitud de autorización, sin embargo, a septiembre de 2022, sólo el 42.3% de ellas han recibido dicha autorización, es decir, 11 de 26 empresas hoy operan bajo la Ley Fintech, el resto puede seguir operando amparadas en la disposición octava transitoria, esto es, sin regulación alguna.

Ante esta falta de intervención, es que surge la Asociación de Plataformas de Financiamiento Colectivo (AFICO) que se convirtió en la organización no gubernamental que “agrupa a las principales plataformas de crowdfunding en México con el principal objetivo de promover el modelo y defender los intereses, estableciendo códigos de prácticas que sean adoptados por todas las plataformas y profesionales del crowdfunding en el país” (monific; 2022).

Tanta fue la aportación de la AFICO, que al agrupar a los dueños, directivos y consejeros de las principales plataformas de crowdfunding en México, se convirtieron en los primeros fiscalizadores y reguladores de estas empresas que operan en México, además de ser parte de los impulsores y autores de la iniciativa de Ley que diera origen a la Ley Fintech, y no sólo ahí se quedaron, sino que se han convertido en un impulso a la capacitación y formación en la materia, han publicado algunos textos que fueron las bases de la doctrina del fondeo colectivo en México y ahora siguen siendo el observatorio principal de las buenas prácticas de las plataformas que funcionan en el país, pues en abril de 2021, presentaron denuncias ante la CNBV sobre 20 plataformas de financiamiento colectivo, algunas que están asociadas a la AFICO y otras que fueron detectadas de nueva creación o que siguen operando bajo la disposición octava transitoria de la Ley Fintech, pues como lo reveló Miguel Mejía, director general de AFICO en entrevista para el sitio EL CEO (2021) las malas prácticas “Hay gente que se ha aprovechado de esto y comienzan a surgir plataformas o páginas de

internet que no han seguido el proceso de autorización y no están siguiendo nada de lo que marca la ley; [...] A nosotros nos meten en un riesgo reputacional muy fuerte, porque nos ha tomado muchos años construir una reputación confiable ante nuestros usuarios”

4.6 El contexto Internacional de la Regulación.

En el marco internacional no hay grandes avances, algunos han sido más significativos que otros pero ninguno ha logrado generar un marco uniforme o que pueda armonizarse con otro, de hecho eso ha generado un gran pendiente, el de encontrar un marco regulador internacional que sea capaz de proveer, generar e intercambiar información del sector Fintech en su totalidad, un estudio de la empresa Viacom Media Networks denominado *The Millennials Disruption Index* referido por David Igual (2016) que habla sobre comportamientos de la generación *millennial*²⁶ retoma una frase característica de este documento que dice que “el 71% de los *millennials* estadounidenses prefieren ir al dentista antes que escuchar a los bancos” (p. 46) en ese mismo estudio arrojan datos como el que el 68% de los jóvenes creen que en el futuro inmediato la forma de acceder al dinero será distinta y el 70% de los encuestados dicen que las formas de pago serán muy diferentes a las actuales, algo que empieza a resultar cierto con lo que se ha ido tejiendo en esta tesis.

Y es que si se considera que la tecnología ha englobado la vida de las personas, entonces es de reconocer que hoy las personas nacidas a partir de la década de los 80's son nativos digitales, los dispositivos móviles están en el uso diario y cotidiano y en muchos casos las actividades cotidianas dependen de ellas; aunado a ello, el espíritu crítico y exigente es una características de esta generación, en el que el discurso social empuja el disfrutar más el hecho de compartir o vivir momentos y experiencia que el de poseer.

Esto se convierte en un caldo de cultivo para el desarrollo del ecosistema Fintech a nivel mundial, en donde el reto de una regulación homogénea sigue siendo el pendiente global, en países como España, China, Países bajos, Estados Unidos y la propia Unión Europea se puede observar ya el papel del Estado, por ejemplo en China la ley estableció el monto máximo que pueden los solicitantes extraer de estas plataformas a fin de evitar un

²⁶ Las personas nacidas entre los años 1981 y 1995 que se hicieron jóvenes en el cambio de siglo y que se estiman serán el 75% de la fuerza laboral para el 2025.

sobre endeudamiento, en los Países bajos se reguló el plazo para que el inversionista pueda verificar y medir sus riesgos antes de tomar la decisión de invertir o no, en 2015 por ejemplo, España emitió la Ley de Fomento de Financiamiento empresarial, en la que ya contempla las denominadas plataformas de financiación participativa, el similar de las plataformas de financiamiento colectivo en México. En marzo de 2018 la Comisión Europea propuso una regulación sobre las transacciones internacionales que provengan de plataformas de financiación participativa. Bijkerk y Palomo (en Gurreea y Remolina compiladores, 2020; p. 266 y 269) afirman que:

La información presentada en las plataformas de Financiación participativa tiende, muchas veces, a ser deficiente, incompleta y, a nivel global, regional y nacional carece de estandarización [...] Se observa la inexistencia de regulación en varios países, donde ni siquiera existe una definición legal de Financiación Participativa. Hay países donde algunas plataformas ya están operando, pero todavía sin regulación alguna.

Como se observa, el reto de la regulación no sólo es local, sin embargo, también existen voces pidiendo que el Estado no interfiera, pues los costos de asumir las condiciones de la regulación frenan o imposibilitan el nacimiento y desarrollo del propio ecosistema, por ello, algunos países y los propios emprendedores Fintech han podido encontrar un segundo modelo de regulación a partir de la regulación existente sobre las formas tradicionales de la actividad financiera como se muestra en la tabla 4.2.

Tabla 4.2 Alternativas de regulación Fintech a partir de la regulación de las entidades tradicionales de financiamiento.

Modelo	Características
Regulación de una plataforma <i>peer-</i>	Se concibe a la plataforma como un intermediario tradicional entre el tomador del préstamo y el aportante del capital. Se le pide tener un capital social mínimo que sirva para responder por los incumplimientos de pago de los acreditados, así

to-peer como un intermediario	como sufragar gastos operacionales y les obliga a transparentar sus actividades.
Regulación de una plataforma como un banco	Se le pide a la plataforma mantener un balance con un nivel de capital adecuado que permita el apalancamiento de hasta ocho veces los préstamos colocados y que sólo sean intermediarios entre el proveedor y la persona que obtiene el capital.
Regulación de una plataforma como un emisor del mercado de valores	Este modelo se aplica principalmente en plataformas de capital accionario (<i>equity crowdfunding</i>) en el que se les pide a las plataformas cumplir con los mismos requisitos y obligaciones que una empresa emisora de la bolsa de valores, lo que imposibilita totalmente el desarrollo de este tipo de plataformas en los países en donde aplica este modelo, derivado de los altos costos que esto representa para los emprendimientos de esta línea.

Fuente: Elaboración propia a partir de la información de Bijkerk y Palomo en Gurrea y Remolina (2020; p. 269-270)

4.7 Las carencias y retos de la regulación de las Fintech en México

La Ley Fintech en México ha sido un parte aguas no sólo en la regulación o el intento de ello, sino en el reconocimiento del Estado mexicano de este ecosistema que desafía las formas tradicionales de financiamiento e inversión que durante siglos han sido controladas y alentadas por el propio aparato gubernamental, sin embargo, no sólo se trata de un texto legal que exista por sí solo, se armoniza con al menos nueve leyes más mediante que la reforma financiera de 2013-2014 tocó en uno o más de sus artículos.

A pesar de estos esfuerzos legislativos no ha sido suficiente pues como lo escribiera González, Mendoza y Tlapale (2018, p. 31):

Es una ley genérica que deja fuera elementos específicos y los delega a la legislación secundaria lo que podría generar ambigüedades que no abonen al

estado de derecho y aseguren de esta manera el fracaso de la ley. La Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera no reconoce los efectos en la información financiera y en las cargas tributarias propias de los resultados de las operaciones que se puedan derivar de la puesta en marcha de la ley.

Y es que la ley prevé también un comité interinstitucional, sin embargo, es de reconocerse que:

Quien resuelve efectivamente es la Comisión Nacional Bancaria y de Valores pero con la aprobación de un comité interinstitucional, están sentados como las tres autoridades financieras principales, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el Banco de México y obviamente la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, para que se apruebe una de estas empresas tiene que tener el voto favorable de cada una de las autoridades que acabo de mencionar” (Robles, entrevistada por Estrada y Méndez, 2021)

Lo anterior no permite entonces que haya una verdadera agilidad en los procesos de autorización y en la unificación de criterios institucionales que garantice transparencia y costos accesibles para las empresas Fintech nacientes y existentes, pues a esto abona Alberto Tovar (2018) cuando en su crítica sobre la Ley Fintech pide que “reconozcamos que las autoridades han sido ineficientes en el control de las operaciones comunes. Si hay incapacidad en la vigilancia de las establecidas físicamente, será muy complicado que logren meter en cintura a las virtuales.”

Pues, aunque el Senado de la República en la exposición de motivos de la Ley estableció que:

La Ley prevé un marco general regulatorio, es decir, solamente pretende establecer las bases y una regulación mínima que deben regir las instituciones reguladas por la misma, dejando que lo demás se regule en disposiciones

secundarias con el objetivo de contar con una mayor flexibilidad en su regulación, lo que permitiría que ésta se vaya adecuando conforme al dinamismo constante del sector Fintech. (Senado de la República; 2017b, p. III)

Lo cierto es que aún hay mucho que hacer en materia de regulación, pues el mayor desafío ahora está en la especialización de los servidores públicos que les corresponde velar por el cumplimiento de la ley en la materia, armonizar el proceso de creación, autorización, monitoreo, supervisión y sanción de los participantes en el ecosistema Fintech, en el que se desarrollan y operan las plataformas de financiamiento colectivo, que son el objeto de estudio de esta tesis, sin perder de vista que el siguiente paso será la armonización y reconocimiento de los resultados de las operaciones que en ellas se realizan desde la perspectiva recaudatoria de parte de la autoridad fiscal; la verdadera adopción de mecanismos de control y prevención de lavado de dinero que pueda provenir de actividades ilícitas o de financiamiento al terrorismo, lo que entonces contribuiría en la construcción de un modelo propicio que sirva de punta de lanza en el proceso global.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

La globalización financiera, los bajos costos digitales provocados por el desarrollo tecnológico, la innovación en los mecanismos de obtención de rentas superiores a las generadas por los procesos productivos ha permitido una arquitectura financiera digital que extrae valor de los procesos especulativos, puesto que:

Recordemos que el ingreso incluye siempre dos componentes; por una parte, los ingresos por el trabajo (sueldos, salarios, primas, bonos, ingresos por trabajo no asalariado, etcétera, y otros ingresos que remuneran el trabajo, sin importar su forma jurídica precisa), y por la otra los ingresos del capital (rentas, dividendos, intereses, beneficios, plusvalías, regalías, etcétera, y otros ingresos obtenidos por el simple hecho de contar con un capital, ya sea en tierras, inmobiliario, financiero, industrial, etcétera, de nuevo sin importar su forma legal) (Piketti, 202018; pág. 49)

En ese sentido, la aportación que este trabajo hace en la discusión de las nuevas formas en que circula el dinero hoy en día, abordada en el capítulo primero de este documento, formuló la tesis que cuando existen diversas formas de circulación a través de un modelo financiero que es capaz de adoptar cualquiera de estas formas de circulación del dinero, la mejor forma de llamarle es capital financiero.

La construcción de un discurso que promueva una nueva forma de producción, distribución y consumo desde la confianza y la reputación, genera la posibilidad de construir un modelo denominado economía colaborativa, que no sólo toca la producción de bienes o la prestación de servicios, sino que también fue capaz de intervenir en los procesos de financiamiento desafiando así las formas tradicionales de obtención y asignación de recursos, sin embargo, esta construcción sociológica que prometía ser una alternativa al capitalismo, ha sido atrapada por la misma idea de la extracción de renta como consecuencia de la puesta

a disposición de capitales excedentes frente a la carencia de los mismos como resultado de la acumulación de la riqueza y de la mala distribución de la misma.

Estos mecanismos han permitido que haya una nueva forma que justifique la unión de las nuevas formas de circulación del capital financiero a través de las denominadas plataformas de financiamiento colectivo que abanderan la propuesta discursiva de la colaboración (confianza y reputación) haciendo del uso de la digitalización el vehículo propicio para trasminar las barreras que los sistemas tradicionales de financiamiento e inversión no habían podido derribar del todo, sin embargo la evidencia que en esta tesis se plasmó, es que, estas plataformas no son más que una nueva cara del capitalismo con las características naturales del modo de producción criticado por Marx.

La Financiación Participativa es mayoritariamente un complemento de la financiación bancaria tradicional o de la financiación intermediada por los mercados financieros. Su nicho de mercado es, generalmente, específico y diferenciado e integrado, mayoritariamente, por startups, muchas operantes en el ámbito de la economía y de la sociedad digital, y personas que no tenían acceso al sistema financiero tradicional. [...] El crecimiento de la Financiación Participativa ha sido exponencial durante los últimos años, aunque desigual en los diferentes países. Este crecimiento fue fomentado por el decreciente coste de tecnología; la existencia de segmentos de clientes en el mercado previamente desatendidos por las entidades de financiación tradicional, tales como los micro y pequeñas empresas y los consumidores financieros sin cuenta bancaria; las bajas tasas de intereses debido a la política monetaria expansiva postcrisis; la posibilidad de diversificar inversiones para los inversores; el exponencial incremento de disponibilidad de teléfonos móviles inteligentes en el mundo; y los regímenes regulatorios ligeros

relativos a las instituciones financieras tradicionales. (Bijkerk y Palomo en Gurrea y Remolina, 2020, p. 269-270)

Y aunque el papel del Estado ha sido quien a la más fiel usanza liberal ha dejado que florezcan estos nuevos mecanismos capitalistas otorgando su venía a partir del ejercicio de su poder legislativo, lo cierto es que ha dejado huecos que pueden ser aprovechados por los grandes capitales para elevar la tasa de ganancia a partir del uso de estas plataformas como mecanismo alternativo de colocación de sus excedentes y de extracción de capital de quienes encuentran financiamiento en estas, teniendo también vías de flujos de efectivo propicias para la circulación de capital dinero procedente de actividades ilícitas por una parte y por otra, se convierten en medios de obtención de recursos líquidos para quienes tienen cerrada la llave de capital de la banca tradicional aumentando el riesgo de sobre endeudamiento y abre la posibilidad de fortalecer la descentralización financiera, cuota importante de la política monetaria ejercida por el Estado.

En ese mismo sentido Rocío Robles sentenció a los emprendedores Fintech que si se tiene:

un modelo Fintech en el que reciben recursos del público, tarde o temprano los van a regular, [...] la ley es perfectible y podría haber flexibilizaciones en materia tecnológica, aunque “en lo financiero no”. No van a dejar que la gente lo haga [NdR: brindar servicios financieros] sin que exista una licencia detrás (Antiporovich, 2020).

Es decir, el papel del Estado es laxo para unos pero exigente para otros, lo cierto es que aún hay mucho que recorrer, el modelo es cambiante, sus modificaciones son más rápidas que la transformación legal, institucional e incluso de la propia sociedad, la pandemia por la COVID-19 se convirtió en un referente de cambios acelerados en el que el uso de dispositivos digitales abonó al desarrollo de ciertos sectores como la educación, la telecomunicación, la salud y por supuesto en el ámbito financiero.

Para este tesista ha sido gratificante observar que lo que era un tema poco conocido en el ámbito académico en el 2018 cuando se inició este trabajo, cuatro años después existe una mayor aportación teórica y práctica, sin embargo, es menester advertir las siguientes aportaciones:

1. La financiarización ha sido un proceso en el cuál todos los sectores se han involucrado, la pandemia por la COVID-19 puso mayor énfasis en la necesidad de las personas y los gobiernos en un manejo responsable de sus recursos financieros, por lo que, elementos como ahorro, inversión y especulación cobraron gran significado en la vida individual y colectiva de la humanidad.
2. Ante estas circunstancias se genera un caldo de cultivo para el florecimiento de alternativas financieras que mediante el uso de los dispositivos móviles y las conexiones a internet puedan compartir información, conocimiento y aperturar nuevas vías para la creación, circulación y reproducción del dinero en algunos casos, en otros tantos solo la creación y circulación a partir de la especulación y de los mecanismos de ingeniería financiera que hoy existen.
3. Las comunidades sociales han encontrado nuevos bríos en la creación de espacios virtuales que acercan a los lejanos y visibilizan a los extraños, lo que ha permitido que se creen nuevas formas de identificar y poner en común los intereses, así, la moneda de cambio ahora es el comportamiento con la colectividad (confianza) y lo que la colectividad pueda decir de sus miembros (reputación) pues es por ahora la única moneda universal entre los extraños que quieren pertenecer a estos grupos de intereses compartidos.
4. El surgimiento de alternativas financieras, pone en relieve dos elementos; el primero de ellos es el agotamiento de las formas tradicionales de circulación del dinero, el descrédito en las instituciones financieras y en la política monetaria que ha sido rebasada ininidad de veces a lo largo de la historia; el segundo, es que mediante el aprovechamiento de las Nuevas Tecnologías de Comunicación la innovación y la creatividad han dado paso al surgimiento de nuevas formas de comunicarse, interrelacionarse y financiarse, el problema es que estas

innovaciones y alternativas nacen y evolucionan a ritmos que no pueden ser alcanzados por los sistemas políticos y legales de los Estados Nación.

5. No obstante, a pesar de la poca o nula credibilidad de los sistemas políticos, la sociedad sigue esperanzada en que la participación del estado mediante la creación de leyes e instituciones que regulen la conducta humana es garante de las formas en que el dinero circula.
6. A pesar de la poca regulación, de las incipientes formas de intervenir en el caso de las plataformas de financiamiento colectivo en México, se han dado importantes avances, ahora sigue discutir la forma de regular lo específico, de profesionalizar las y los servidores públicos que les corresponde la aplicación de la norma en la materia, y de seguir escuchando y haciendo partícipes a quienes de manera orgánica se han agrupado desde su carácter de ciudadanos preocupados y ocupados en dotar al estado de elementos para regularlos y con ello aumentar la confianza y esperanza de éxito de estas nuevas formas de financiamiento a partir del espíritu colectivo.
7. El capitalismo no es un modo de producción agotado, no es predecible su derrumbe porque tampoco es predecible las nuevas formas en que se mimetizará para preservarse.

La aportación que este trabajo doctoral hace es apenas el de visibilizar elementos de una postura teórica sobre el tema que en los inicios de este proyecto era incipiente y que en apenas dos años se ha convertido en tema de investigación para muchos, los propios emprendedores Fintech han contribuido en demasía para ello y ha sido clave para la conclusión de este trabajo la aportación del comité tutorial que ha acompañado cada paso en la construcción de este texto. Que sea pues, esta tesis un brindis para el futuro que hemos empezado a construir hoy.

BIBLIOGRAFÍA.

- Actualícese. Recuperado el 25 de septiembre de 2019, de [Infografía] Crowdfunding: ¿en qué consiste esta nueva forma de financiación?: <https://actualicese.com/crowdfunding-en-que-consiste-esta-nueva-forma-de-financiacion/>
- Actualicese. *Crowdfunding: ¿en qué consiste esta nueva forma de financiación?: [Infografía]*. Recuperado de <https://actualicese.com/crowdfunding-en-que-consiste-esta-nueva-forma-de-financiacion/> (Consultado el 25 de septiembre de 2019).
- Antiporovich, N. (2020). Rocío Robles: A los emprendedores Fintech en México “tarde o temprano los van a regular”. Regulación, publicada el 14 de diciembre de 2020 en Criptonoticias, disponible en <https://www.criptonoticias.com/regulacion/rocio-robles-emprendedores-fintech-mexico-tarde-temprano-van-regular/>
- Arizmendi, L. (2019, julio septiembre). *El debate global sobre la crítica de la economía política*. En Trimestre económico. 58(343), 545-578.
- Arrighi, G. (1998; 2007). *La globalización, la soberanía estatal y la interminable acumulación del capital*. Fernando López Castellano (comp.) Desarrollo: Crónica de un desafío permanente. Universidad de Granada.
- Arnold Cathalifaud, M., Thumalá, D. y Urquiza, A. (2007). Colaboración, cultura y desarrollo: entre el individualismo y la solidaridad orquestada. Revista Mad, edición especial N°2. Páginas 15-33. ISSN: 0718-0527. Universidad de Chile. <https://revistamad.uchile.cl/index.php/RMAD/article/view/28425/30114>
- Arnold Cathalifaud, M., Thumalá, D. y Urquiza, A. (2008). Algunos efectos de procesos acelerados de modernización: solidaridad, individualismo y colaboración social. Papeles del CEIC, volumen 2008/1, número 037. Páginas 1-28. ISSN: 1695-6494. Universidad del País Vasco, España. <http://www.identidadcolectiva.es/pdf/37.pdf>
- Baudrillard, Jean. 1991. Simulacros e simulação. Lisboa: Relógio D'Água.
- BBVA (2018) ¿Cómo funciona un esquema Ponzi?. Sección Educación financiera, 28 de marzo de 2018, disponible en <https://www.bbva.com/es/como funciona un sistema ponzi conocelo para protegerse/>
- Béjar, Helena. (1989). La cultura del individualismo. Revista Española de Investigaciones Sociológicas, No. 46 (Apr. - Jun., 1989), pp. 51-80
- Bermejo. P. En entrevista de Delle Femmine, L. (2015) Los anuncios se meten en tu cabeza, aunque a veces no te des cuenta. Publicada por El país. 11 de julio 2015 disponible en https://elpais.com/economia/2015/07/06/actualidad/1436181514_967391.html
- Bolsa Social (s.f.) disponible en el sitio web <https://www.bolsasocial.com/faq/>
- Botsman, R. (2010). En defensa del consumo colaborativo. Conferencia llevada a cabo en el congreso TEDxSydney. Consultado el 13 de marzo de 2020 y disponible en https://www.ted.com/talks/rachel_botsman_the_case_for_collaborative_consumption?language=es
- 2013. “The Sharing Economy Lacks a Shared Definition.” Collaborative Consumption. Disponible en: www.collaborativeconsumption.com/2013/11/22/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition/. Citado por Buenadicha, César; Cañigual, Albert e L. De León, Bagó Ignacio (2017) en Retos y posibilidades de la economía colaborativa en América Latina y el Caribe. BID
- Brusola, Tono. (S.F.). El crowdfunding: la nueva economía colaborativa. Píme al día. Disponible en <https://www.pimealdia.org/es/el-crowdfunding-la-nueva-economia-colaborativa/>
- Buenadicha, C. y Cañigual, A. e. (junio de 2017). Caribe, Retos y posibilidades de la economía colaborativa en América Latina y el. Recuperado el 17 de septiembre de 2019, de

- <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwj4waeOkvDkAhUEUK0KHGXUA-EQFjAAegQIAhAC&url=https%3A%2F%2Fpublications.iadb.org%2Fpublications%2Fspanish%2Fdocument%2FRetos-y-posibilidades-de-la-econom%25C3%25ADa-co>
- Caballero Martínez, A. (2008). Definición de un modelo de gestión de las nociones de confianza y reputación entre agentes. Enfoque basado en la similitud entre tareas. Universidad de Murcia. España. Consultada el día 5 de abril de 2020 y disponible en <https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/10930/CaballeroMartinez.pdf?sequence=1>
- Canfield, Rivera Carlos Eduardo. (2015). Motivaciones y obstáculos a la participación en proyectos de financiamiento colectivo: Las prácticas de Crowdfunding en México. Centro IDEARSE. Disponible en http://www.crowdfundingmexico.mx/uploads/8/7/7/2/87720184/ponenciacrowdfunding_carlos_canfield_ago2015.pdf
- Cañigueral Albert. 2017. Economía colaborativa: nosotros damos forma al futuro. El País, Sección economía. Publicado el 5 de abril de 2017. Disponible en https://retina.elpais.com/retina/2017/04/03/tendencias/1491216292_535057.html
- Carcanholo, R. A. y Nakatani, P. (2001, enero-marzo). *Capital especulativo parasitario versus capital financiero*. En Problemas del Desarrollo (Revista Latinoamericana de Economía). 32(124), 09-31.
- Castells, Manuel. (1997). La Era de la Información. Economía, sociedad y cultura. Madrid: Alianza.
- (2001) La Galaxia Internet: reflexiones sobre Internet, empresa y sociedad. Barcelona: Plaza & Janés.
- Castelfranch, C. and Falcone, R. (1998). Principles of Trust for MAS: Cognitive Anatomy, Social Importance, and Quantification. In In Proceedings of the International Conference on Multi-Agent Systems, pages 72 – 79.
- Centro IDEARSE. (2018). *Guía Metodológica, experiencias prácticas sobre financiamiento colectivo en México: aprendizajes y lineamientos para la replicación*. Universidad Anáhuac México. Recuperado de <http://www.crowdfundingmexico.mx/uploads/8/7/7/2/87720184/guiametodologica.pdf> (Consultado el día 15 de octubre de 2019)
- Centro IDEARSE. (2018). Guía Metodológica, experiencias prácticas sobre financiamiento colectivo en México: aprendizajes y lineamientos para la replicación. Universidad Anáhuac México. Consultado el día 15 de octubre de 2019 y disponible en <http://www.crowdfundingmexico.mx/uploads/8/7/7/2/87720184/guiametodologica.pdf>
- Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia. (2006). Resultados preliminares sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa. Consultado en agosto 2018 y disponible en <https://docs.google.com/document/d/1n65MjUaTmRLuZCqTIlqyWvobVqreR-iAzzslmhxy2y0/mobilebasic#ftnt12>
- Dalle, Pablo; Boniolo, Paula; Sautu, Ruth; Elbert, Rodolfo (2005). *Manual de metodología. Construcción del marco teórico, formulación de los objetivos y elección de la metodología*. Argentina: CLACSO.
- Doxrud, J. (2017). ¿Por qué vivimos en sociedades? (3): Contrato Social y Naturaleza Humana. Consultado el día 20 de abril y disponible en <http://www.libertyk.com/blog-articulos/2017/2/12/por-qu-vivimos-en-sociedades-1-contrato-social-y-naturaleza-humana-por-jan-doxrud>
- Dumont, Louis. (1987). Ensayos sobre el individualismo, Madrid, Alianza Editorial.
- Echeverría, Bolívar. (2011). Crítica de la modernidad capitalista. Oxfam. Bolivia.

- Eco inteligencia. (15 de abril de 2016). Recuperado el 23 de septiembre de 2019, de Crowdfunding: claves de la financiación colaborativa: <https://www.ecointeligencia.com/2016/04/claves-crowdfunding/>
- Economía Colaborativa (2017). Cámara Argentina de Comercio y Servicios. Recuperado el 17 de julio de 2019 de https://www.cac.com.ar/data/documentos/6_Econom%C3%ADa%20Colaborativa.pdf
- EcuRed. (s.f). *Modo de producción*. Definición. Recuperado de https://www.ecured.cu/Modo_de_producci%C3%B3n (Consultado el día 12 de noviembre de 2019)
- El CEO, Entrevista a Miguel Mejía. (2021) Afico alerta sobre plataformas ilícitas de crowdfunding. Publicado el día 15 de abril de 2021. Sección de Tecnología. Disponible en <https://elceo.com/tecnologia/afico-alerta-sobre-plataformas-ilicitas-de-crowdfunding/>
- El empresario.mx. (2020). Fintech y crowdfunding le dan un respiro a las pymes durante la pandemia. Publicado el día 22 de octubre de 2020 en [elempresario.mx](https://elempresario.mx/tecnologia/fintech-crowdfunding-dan-respiro-pymes-durante-pandemia). Consultado el día 27 de noviembre de 2021 y disponible en <https://elempresario.mx/tecnologia/fintech-crowdfunding-dan-respiro-pymes-durante-pandemia>
- Escorcia, R. y Arévalo, A. (s, f). *La dualidad estructural de la economía y el dominio de la acumulación ficticia en el México Neoliberal*. Sin datos de publicación. Apuntes seminario de Economía Política, CEDES- BUAP
- Escorcia, Romo, R. y Robles, Baez M. L. (2016) *Dinero y capital. Hacia una reconstrucción de la teoría de Marx sobre el dinero*. Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Xochilco. México.
- Estrada S. y Méndez L. (2021) Entrevista con Rocío Robles. Los retos en la regulación para empresas FinTech. [Despertador Económico Digital, 30 agosto, 2021, Empresas]. Disponible en <https://despertadoreconomico.com.mx/2021/08/30/los-retos-en-las-regulaciones-para-empresas-fintech-rocio-robles/>
- Expansión. Datos Macro.com (2020). Tipos de interés de los Bancos centrales. Recuperado el día 25 de julio de 2020 de <https://datosmacro.expansion.com/tipo-interes>
- Fraga, I. A. (17 de Julio de 2016). ¿Cuál es el impacto de la economía colaborativa en la economía tradicional? Recuperado el 4 de agosto de 2018, de <http://www.ticbeat.com/tecnologias/cuales-el-impacto-de-la-economia-colaborativa-en-la-economia-tradicional/>
- Fukuyama, F. (1995). *Confianza: Virtudes Sociales y Creación de Prosperidad*. Atlantid. Estados Unidos.
- Galbraith, J. K. (1991). *Breve historia de la crisis financiera*. Barcelona: Ariel.
- Galindo, L. (coordinadora) (2017). *Casos de crowdfunding en México. Plataformas, emprendedores y otros participantes del ecosistema*. Centro IDEARSE para la Responsabilidad Social y Sustentabilidad de la Empresa. México
- Galindo, L. y Madrazo L. P. (2015). *El financiamiento colectivo como mecanismo de desarrollo*. Instituto de Desarrollo Empresarial Anáhuac(IDEA). Disponible en http://www.crowdfundingmexico.mx/uploads/8/7/7/2/87720184/el_financiamiento_colectivo_como_mecanismo_de_desarrollo.pdf
- García, Q. F. J. (2010). *Aproximación crítica a la crisis económica mundial: Sistema capitalista, política monetaria y globalización financiera*. Publicado en Pecunia, (10), 75-94.
- García- Chico, L. (2015). *Teoría del tiempo y representatividad del dinero. Del dinero real al dinero virtual*. Publicado en Revista de estudios sobre justicia, Derecho y Economía (RJDE). 3 (julio-diciembre 2015), 1-108

- Girola, Lidia. (2005). Anomía e individualismo: Del diagnóstico de la modernidad de Durkheim al pensamiento contemporáneo. Anthropos-UAM. México
- González, I. (2022). Aceleran bancos en celulares. El Diario de Juárez. Publicado el día lunes, 12 septiembre 2022 en <https://diario.mx/economia/aceleran-bancos-en-celulares-20220912-1971297.html>
- González, Jesús M. (2017). ¿Economía colaborativa? Sí, pero desde el cooperativismo (Homo Cooperans 2.0). Consultado el 13 de marzo de 2020 y disponible en https://www.academia.edu/35209671/_Econom%C3%ADa_colaborativa_S%C3%AD_pero_desde_el_cooperativismo_Homo_Cooperans_2.0_
- González, R. M. A., Mendoza, J. J. y Tlapale, C. K (2018). Los efectos de la Ley Fintech en el mercado financiero mexicano. Horizontes de la Contaduría en las Ciencias Social. 5 (8). Enero-Junio 2018. Universidad Veracruzana, México.
- Girola, Lidia. (2005). Anomía e individualismo: Del diagnóstico de la modernidad de Durkheim al pensamiento contemporáneo. Anthropos-UAM. México
- Gould, S. J. (2011). La postura hizo al hombre. Investigación ambiental 2011 • 3 (2). Pp. 66-68
- Gurrea, M. A. Y Remolina, N. (2020). Fintech, Regtech y legaltech: Fundamentos y desafíos regulatorios. Tirant lo Blanch, Esfera. España.
- H Congreso de la Unión. (14 de mayo de 2008). Iniciativa con proyecto de decreto que reforma y adiciona diversas disposiciones de la ley de ciencia y tecnología, a cargo de legisladores de diversos grupos parlamentarios. Disponible en: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:aqne0_ply84J:www3.diputados.gob.mx/camara/content/download/213731/530566/file/INICIATIVA%2520LEY%2520DE%2520CIENCIA%2520Y%2520TECNOLOG%25C3%258DA.pdf+&cd=5&hl=es&ct=clnk&gl=mx&client=firefox-b
- Hardy, C., Phillips, N., & Lawrence, T. (1998b). Distinguishing Trust and Power in Interorganizational Relations: Forms and Facades of Trust. In C. Lane (Ed.), Trust within and between organizations (pp. 64 - 87). Oxford: Oxford University Press.
- Harvey, D. (2004). *El nuevo imperialismo: acumulación por desposesión*. Publicado en Social register.
- Harvey, D. (2012). *The enigma of Capital and the Crises of Capitalism*. Madrid, España. Akal.
- Herrera, M. (2020). ¿Cómo se encuentra el sector Fintech en México? En Inmobiliaria. Año 19. No.119. páginas 43-47
- Hernández, Bataller Bernardo. (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. Consultado el 15 de octubre de 2019 y disponible en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013IE2788&from=ES>
- Husson, M. (2010, Junio-julio). *El debate sobre la tasa de beneficio*. En Imprecor. 562-563.
- Husson, M. (2015). *Estancamiento secular: ¿un capitalismo empantanado?*. VientoSur. Disponible en https://www.vientosur.info/IMG/pdf/Estancamiento_secular.pdf (Consultado el día 12 de noviembre de 2019)
- Ikiwi (2020). Crowdlending: Crowdfunding de Préstamos. Consultado el 20 de febrero de 2020 y disponible en <https://ikiwi.com.mx/crowdfunding/prestamos-crowdlending/>
- Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática (INEGI) (2018). Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN).
- Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática (INEGI) (2021). Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN).
- InversorLATam (2020). El uso de móviles para operaciones financieras contribuyó a que la bancarización aumente un 9%. Consultado el 11 de marzo de 2020 y disponible en <http://inversorlatam.com/el-uso-de-moviles-para-operaciones-financieras-contribuyo-a-que-la-bancarizacion-aumente-un-9/>

- Iturbide Galindo Laura y Madrazo Lemarroy Pilar. (2015). El financiamiento colectivo como mecanismo de desarrollo. Instituto de Desarrollo Empresarial Anáhuac (IDEA). Disponible en http://www.crowdfundingmexico.mx/uploads/8/7/7/2/87720184/el_financiamiento_colectivo_como_mecanismo_de_desarrollo.pdf
- Iturbide, Galindo Laura (coordinadora) (2017). Casos de crowdfunding en México. Plataformas, emprendedores y otros participantes del ecosistema. Centro IDEARSE para la Responsabilidad Social y Sustentabilidad de la Empresa. México
- Jiménez, F. (2012) Elementos de teoría y políticas macroeconómicas para una economía abierta. Fondo Editorial - Pontificia Universidad Católica del Perú. Capítulo 1. Disponible en <http://departamento.pucp.edu.pe/economia/libro/elementos-de-teoria-y-politicas-macroeconomica-para-una-economia-abierta/>
- Johnson, Steven. (2013). Futuro perfecto. Sobre el progreso en la era de las redes. Turner Publicaciones. Madrid, España.
- Katz, Claudio. (2012). *Enigmas contemporáneos de las finanzas y la moneda*. Publicado en Ciclos, 12 (23), 191-219.
- Katz, C. (2000) Una interpretación contemporánea de la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. Publicado en Laberinto, n 8, febrero 2002, Universidad de Málaga. Herramienta n 13, invierno 2000, Buenos Aires.
- Keynes, J. (1948). *La teoría general del empleo, el interés y el dinero*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Kindleberger, Ch. P. (1991). *Manías, pánicos y cracs. Historia de las crisis financieras*. Barcelona: Ariel.
- Lenin, V. I. (2004). *El imperialismo fase superior del capitalismo*. México. Quinto Sol.
- Labarca, C. (2008). Reputation and Trust as Variables of Economic Development and Nation Branding. CUADERNOS DE INFORMACIÓN. No 23 Año 2008 - II ISSN 0716-162x. Págs. 72-81
- Larraín, Jorge. (2001). Identidad nacional. Santiago: Lom Ediciones.
- Lexico, Diccionario Oxford. (s, f). *Definition of economia*. Recuperado de <https://www.lexico.com/es/definicion/economia>. (Consultado el día 12 de noviembre de 2019)
- Lietaert, Matthieu. (2017). Homo cooperans 2.0. Por una economía colaborativa desde el cooperativismo. Icaria Editorial. España.
- Lyon, David. (1995). El ojo electrónico: el auge de la sociedad de la vigilancia. Madrid: Alianza.
- Luhmann, Niklas. (1991). Sistemas sociales: lineamientos para una teoría general. México DF: Universidad Iberoamericana, Alianza Editorial.
- Majluf, P. (19 de enero de 2015). (FORBES, Productor) Recuperado el 25 de agosto de 2018, de La economía colaborativa. <https://www.forbes.com.mx/la-economia-colaborativa/>
- Marçal, K. (2017). ¿Quién le hacía la cena a Adam Smith? Una historia de las mujeres y la economía. Debate.
- Marshall, C. y Rossman, G. B. (1999). *Designing Qualitative Research*. Thousand Oaks, California, Sage.
- Martínez. B. y González. M. (2020) Confianza y reputación base de las comunidades societales. Braz. J. Hea. Rev., Curitiba, v. 3, n. 4, p. 9235-9247 jul./aug. 2020. ISSN 2595-6825. DOI:10.34119/bjhrv3n4-161
- Marx, C. (2015). *El Capital. Crítica de la economía política. Libro I*. México. Fondo de Cultura Económica.
- Marx, C. (2015). *El Capital. Crítica de la economía política. Libro II*. México. Fondo de Cultura Económica.
- Marx, C. (2016). *El Capital. Crítica de la economía política. Libro III*. México. Fondo de Cultura Económica.

- Matchmaking: el surgimiento de la economía colaborativa. (marzo de 2016). Recuperado el 2018 de Agosto, de https://www.desarrollando-ideas.com/wp-content/uploads/sites/5/2016/03/160315_DI_informe_economia_colaborativa_ESP1.pdf
- Maxwell, J. (1996). *Qualitative Research Design. An Interactive Approach*. Thousand Oaks, California, Sage.
- Medrano María Luisa y Aza, Marcos. (2017) Economía Colaborativa, oportunidades disruptivas. Revista de estudios de juventud nº 118. Juventud: nuevos empleos emergentes. Páginas 15-31. Universidad Rey Juan Carlos. Disponible en http://www.injuve.es/sites/default/files/2018/29/publicaciones/1._economia_colaborativa_oportunidades_disruptivas.pdf
- Méndez, Picazo María T. y Castaño Martínez Marís S. (SF). Marco conceptual claves de la economía colaborativa y políticas públicas. Recuperado el Agosto de 2018, de <http://www.mincotur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/402/MT%20MENDEZ%20y%20MS%20CASTA%C3%91O.pdf>
- Monific (2021) ¿Qué es la AFICO?, ¿Monific se encuentra afiliada? Disponible en <https://atencion.monific.com/hc/es-419/articles/1500010836142--Qu%C3%A9-es-la-AFICO-Monific-se-encuentra-afiliada->
- Morelos, Eduardo, entrevistado por Dorantes, Ricardo. (2018). Qué es una Startup. Diccionario Entrepreneur. Disponible en <https://www.entrepreneur.com/article/304376>
- Moulian, Tomás. (1997). Chile actual. Anatomía de un mito. Santiago: Lom Ediciones.
- Neiman, G. y Quaranta, G. (2006) “*Los estudios de caso en la investigación sociológica*” en Vasilachis, I. (coord.) Estrategias de investigación cualitativa, Barcelona: Gedisa, pp. 213-237.
- Parlamento Europeo (2017). Informe sobre una Agenda Europea para la economía colaborativa. Disponible en http://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2017-0195_ES.html?redirect#title2
- Parlamento Europeo. (15 de Junio de 2017). Recuperado el 2018 de Agosto, de Resolución del Parlamento Europeo, de 15 de junio de 2017, sobre una Agenda Europea para la economía colaborativa (2016/2003 (INI)).: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONS>
- Parsons, T. (1966). La Sociedad. Perspectivas evolutivas y comparativas. Trillas, México.
- (1971). El sistema de las sociedades modernas. Trillas, México,
 - (1976). Sistemas sociales. Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, Tomo IX, Ediciones Aguilar, Madrid.
- Piketty, T. (2018). El capital en el siglo XXI. Booket, México.
- PNUD, Programa Nacional para el Desarrollo de Naciones Unidas, 1995. “Gobernabilidad y desarrollo democrático en América Latina y el Caribe.” Disponible en: <http://www.pnud.org.ve/archivo/goblib1.asp> [mayo 2006].
- 1998. “Las paradojas de la modernización.” Disponible en: <http://www.desarrollohumano.cl/textos/sin1998/PDF%201998/I%20Cap1.pdf> [mayo 2006].
 - 2000. “Más sociedad para gobernar el futuro.” Disponible en: <http://www.desarrollohumano.cl/blanco.htm> [junio 2006].
 - 2002. “Nosotros los chilenos: un desafío cultural.” Disponible en: <http://www.desarrollohumano.cl/indice.htm> [junio 2006]
- Raad, A. M. (2007). Me conecto, luego existo’... redes de colaboración mediadas por Internet. Revista Mad, edición especial Nº 2 (2007). Disponible en <https://revistamad.uchile.cl/index.php/RMAD/article/view/28431/30120>
- Rodríguez, Marín Sara. (2017). Los modelos colaborativos y bajo demanda en plataformas digitales. Asociación Española de Economía Digital (adigital). Consultado el día 15 de octubre y disponible en <https://www.adigital.org/media/plataformas-colaborativas.pdf>

- Reporte de Inclusión Financiera (2017). Disponible en <https://blog.expansive.mx/2017/11/22/crowdfunding-en-cifras/>
- Sabater, J. (2002). Trust and reputation for agent societies. PhD thesis, Universidad Aut'ónoma de Barcelona.
- Sasín, M. (2012). Why Did He Call It "Community"? An Approach to the Place of the Societal Community in the Theory of Talcott Parsons. *Sociológica*, año 27, número 77, septiembre-diciembre de 2012, pp. 71-108.
- Semana. (2017). La economía colaborativa, a pasos agigantados. Consultado el día 16 de octubre de 2019 y disponible en <https://www.semana.com/economia/articulo/uber-airbnb-y-bitcoin-economia-colaborativa-amenaza-a-la-tradicional/465955>
- Senado de la República. (2017). Iniciativa de decreto por el cual se expide la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera. Disponible en: https://infosen.senado.gob.mx/sgsp/gaceta/63/3/2017-10-12-1/assets/documentos/Iniciativa_Ejecitvo_Federal.pdf
- Senado de la República. (2017). Dictamen correspondiente a la iniciativa de decreto por el que se expide la ley para regular las instituciones de tecnología financiera y se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la ley de instituciones de crédito, la ley del mercado de valores, la ley general de organizaciones y actividades auxiliares del crédito, la ley para la transparencia y ordenamiento de los servicios financieros, la ley para regular las sociedades de información crediticia, la ley de protección y defensa al usuario de servicios financieros. La ley para regular las agrupaciones financieras, la ley de la comisión nacional bancaria y de valores y la ley federal para la prevención e identificación de operaciones con recursos de procedencia ilícita. Disponible en: https://www.senado.gob.mx/64/gaceta_del_senado/documento/77566
- Sociólogos. (2014) Talcott Parsons: Comunidad Societal. Consultado el día 20 de abril y disponible en <http://sociologoscentral.blogspot.com/2010/09/talcott-parsons-comunidad-societal.html> ISBN: 09-1929-254-8.
- Stiglitz, J. E. (2003). *Los felices 90: la semilla de la destrucción*. Madrid: Taurus.
- (2004). *El malestar en la globalización*. Madrid: Taurus.
- (2006). *Cómo hacer que funcione la globalización*. Madrid: Taurus.
- Schumpeter, J. (1997). Teoría del desenvolvimiento económico. Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico. Fondo de Cultura Económica. México
- Tocqueville, A. (1981). De la démocratie en Amérique (II). París. Garnier Flammarion
- Tovar, A. (2018). ¿De qué nos sirve la Ley Fintech en nuestras finanzas? Obtenido de El Financiero: <http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/alberto-tovar/de-que-nos-sirve-la-ley-fintech-en-nuestras-finanzas>
- Valle, Vargas Montserrat. (2020). *El auge del crowdfunding durante la pandemia de Covid-19*. Publicado el día 5 de mayo de 2020. En TecReview, sección tendencias. Consultado el día 27 de noviembre de 2021 y disponible en <https://tecreview.tec.mx/2020/05/05/tendencias/auge-del-crowdfunding-la-pandemia-covid-19/>
- Vasilachis de Gialdino, I. (coord.) (2006) *Estrategias de investigación cualitativa*. Barcelona: Gedisa. pp.23-64.
- Wallerstein, I. (2010, Marzo-abril). *Structural crises*. En New Left Review. 62, 133-142.

APÉNDICES O ANEXOS.

ANEXO 1 INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS.

Encuesta sobre Financiamiento colectivo

Esta encuesta es con la finalidad de recabar datos que permitan su análisis e incorporación en trabajos de investigación, divulgación y científicos, por lo que *toda información se mantendrá con carácter estrictamente **ANÓNIMO** y **CONFIDENCIAL**.*

Fecha: ____/____/____

DD MM AAAA

Datos de control:

1. Sexo: H M
2. Entidad federativa: _____

Por favor responda las siguientes preguntas marcando la opción que mejor defina su situación actual.

Datos socioeconómicos

3. Edad: _____

4. Estado civil:

- ☐ Soltero
- ☐ Casado
- ☐ Unión libre

5. **Escolaridad:** (en caso de contar con licenciatura o posgrado favor de anotar el nombre de la carrera o estudios universitarios)

- ☐ Primaria

- ☐ Secundaria
- ☐ Preparatoria o Bachillerato
- ☐ Carrera técnica o trunca
- ☐ Licenciatura _____
- ☐ Posgrado _____

6. Tus ingresos van de:

- ☐ Menos de 10,000 pesos mensuales
- ☐ Entre 10,001 y 20,000 pesos mensuales
- ☐ Entre 20,001 y 30,000 pesos mensuales
- ☐ Entre 30,001 y 40,000 pesos mensuales
- ☐ Más de 40,001 pesos mensuales

7. Sus ingresos provienen de:

- ☐ Negocio propio o emprendimiento
- ☐ Salario (trabajo formal)
- ☐ Otro (especifique):

8. Cuantos dependientes económicos tiene

- ☐ Ninguno
- ☐ De 1 a 3
- ☐ Más de 3

Tipo de inversionistas /Tipo de beneficiado

9. El proyecto al cual destinaste o destinarías dinero sería:

- ☐ Emprendimiento
- ☐ Consolidación de deudas
- ☐ Inyección de capital
- ☐ Expansión
- ☐ Compra de autos
- ☐ Compra de vivienda

- ☐ Ayudas sociales
- ☐ Educación y cultura
- ☐ Altruismo
- ☐ Bienes raíces

Conocimiento y penetración de las plataformas crowdfunding

10. De la siguiente lista de plataformas digitales de crowdfunding señale las que conozca, tantas sean necesarias:

- | | | |
|---|--|--|
| ☐ Prestadero.com | ☐ Inverspot | ☐ Cumplo |
| ☐ 100 ladrillos | ☐ Dopla.mx | ☐ Fondify |
| ☐ Hip Give | ☐ Arkangeles | ☐ Capital funding lab |
| ☐ Donadora | ☐ Briq.mx | ☐ M2crowd |
| ☐ Afluenta | ☐ Expansive | ☐ Rocktech ec |
| ☐ Ocapital | ☐ Lendera | ☐ Otra(s) |
| ☐ Snowball | ☐ Micochinito.com | _____ |
| ☐ Zigo capital | ☐ Propeler | _____ |
| ☐ Play business | ☐ Redgirasol | _____ |
| ☐ Yotepresto.com | ☐ Fundary | |

11. ¿Ha invertido en alguna de ellas?

- ☐ Si, ¿cuál o cuáles? _____
- ☐ No (*pase a la pregunta 13*)

12. De la o las plataformas en las que ha invertido califíquelas según su experiencia en una escala de 1 a 5 siendo 1 muy malo y 5 muy bueno.

- | | |
|--------------------------------|-------------------|
| ☐ _____ | 1 2 3 4 5 |
| ☐ _____ | 1 2 3 4 5 |
| ☐ _____ | 1 2 3 4 5 |
| ☐ _____ | 1 2 3 4 5 |
| ☐ _____ | 1 2 3 4 5 |
| ☐ _____ | 1 2 3 4 5 |

☐ _____ 1 2 3 4 5

13. Qué es lo que más valoras al momento de decidir en que plataforma invertir ordene las siguientes afirmaciones del 1 al 7 siendo 1 lo más importante y 7 lo menos importante.

- ☐ Comentarios de la red
- ☐ Rendimiento
- ☐ Tiempo
- ☐ Tipo de plataforma
- ☐ Inscripción en AFICO
- ☐ Confianza
- ☐ Reputación

14. ¿Cuáles de las siguientes afirmaciones son según tu conocimiento, tipos de financiamiento colectivo (marca tantas cuantas consideres)?

- ☐ Recompensa
- ☐ Inmobiliaria
- ☐ Regalías
- ☐ Préstamos
- ☐ Donaciones
- ☐ Equity
- ☐ Otra _____

Montos a invertir, tipo de proyectos, interés en ciertos temas

15. ¿Cuánto estás dispuesto a invertir?

- ☐ Si
- ☐ No

16. En caso de haber invertido, ¿cuál ha sido el monto mínimo?

- ☐ Menos de 10,000 pesos mensuales
- ☐ Entre 10,001 y 50,000 pesos mensuales
- ☐ Entre 50,001 y 100,000 pesos mensuales
- ☐ Entre 100,001 y 500,000 pesos mensuales

- ☐ Más de 500,001 pesos mensuales

17. En caso de haber invertido, ¿cuál ha sido el monto máximo?

- ☐ Hasta de 10,000 pesos mensuales
- ☐ Entre 10,001 y 50,000 pesos mensuales
- ☐ Entre 50,001 y 100,000 pesos mensuales
- ☐ Entre 100,001 y 500,000 pesos mensuales
- ☐ Más de 500,001 pesos mensuales

Agradezco su participación.



BUAP

Oficio No. SIEP – DEPD/054/2023
Asunto: **Autorización de impresión**

Mtro. Miguel Ángel González Romero
Doctorado en Economía Política del Desarrollo
PRESENTE.

Por este conducto reciba un cordial saludo, asimismo y de la manera más atenta hago de su conocimiento que se autoriza la impresión de su trabajo de TESIS titulado:

“El financiamiento colectivo, nueva categorización del capital financiero en el siglo XXI”

Toda vez que ha presentado la liberación del asesor de Tesis y la comisión revisora se ha pronunciado en el mismo sentido.

Sin más por el momento, quedo de Usted.

Atentamente

"Pensar bien, para vivir mejor"
H. Puebla de Z, 06 de marzo de 2023



Dr. Alberto Castañón Herrera
Secretario de Investigación y Estudios de Posgrado



c.c.p.- Archivo
D'ACH/cmtp*

Facultad de
Economía

Calle de la Academia s/n, entre Avenida
Universidad y Avenida San Claudio,
Ciudad Universitaria, Puebla C.P. 72592
Tel. 222 229 55 00 Ext. 5605



Asunto: Termino de Asesoría

**DRA. MARÍA EUGENIA MARTÍNEZ DE ITA
COORDINADORA DEL DOCTORADO EN ECONOMÍA
POLÍTICA DEL DESARROLLO
P R E S E N T E**

Me permito comunicarle que he cubierto la revisión de la TESIS del Doctorado en Economía Política del Desarrollo, elaborada por el Mtr.

Miguel Angel González Romero

Titulada:

**"EL FINANCIAMIENTO COLECTIVO, NUEVA CATEGORIZACIÓN DEL CAPITAL FINANCIERO EN
EL SIGLO XXI"**

Dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para poder ser sometido al Jurado Revisor.

A T E N T A M E N T E

"Pensar Bien, Para Vivir Mejor"

H. Puebla de Z., a 4 de Noviembre de 2022


**Dra. Beatriz Martínez Carreño
Directora de Tesis**



Asunto: Termino de Asesoría

**DRA. MARÍA EUGENIA MARTÍNEZ DE ITA
COORDINADORA DEL DOCTORADO EN ECONOMÍA
POLÍTICA DEL DESARROLLO
P R E S E N T E**

Me permito comunicarle que he cubierto la revisión de la TESIS del Doctorado en Economía Política del Desarrollo, elaborada por el Mtr.

Miguel Angel González Romero

Titulada:

**“EL FINANCIAMIENTO COLECTIVO, NUEVA CATEGORIZACIÓN DEL CAPITAL FINANCIERO EN EL
SIGLO XXI”**

Dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para poder ser sometido al Jurado Revisor.

A T E N T A M E N T E

“Pensar Bien, Para Vivir Mejor”

H. Puebla de Z., a 4 de noviembre de 2022

**Dra. Ada Celsa Cabrera García
Revisora**



Asunto: Termino de Asesoría

**DRA. MARÍA EUGENIA MARTÍNEZ DE ITA
COORDINADORA DEL DOCTORADO EN ECONOMÍA
POLÍTICA DEL DESARROLLO
P R E S E N T E**

Me permito comunicarle que he cubierto la revisión de la TESIS del Doctorado en Economía Política del Desarrollo, elaborada por el Mtr.

Miguel Angel González Romero

Titulada:

**“EL FINANCIAMIENTO COLECTIVO, NUEVA CATEGORIZACIÓN DEL CAPITAL FINANCIERO EN EL
SIGLO XXI”**

Dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para poder ser sometido al Jurado Revisor.

A T E N T A M E N T E

“Pensar Bien, Para Vivir Mejor”

H. Puebla de Z., a 4 de noviembre de 2022

**Dr. Adolfo Federico Herrera García
Revisor**



BENEMÉRITA UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA DE PUEBLA

FACULTAD DE ECONOMÍA

DOCTORADO EN ECONOMÍA POLÍTICA DEL DESARROLLO

SE APRUEBA LA TESIS:

“EL FINANCIAMIENTO COLECTIVO, NUEVA CATEGORIZACIÓN DEL
CAPITAL FINANCIERO EN EL SIGLO XXI”

DEL ESTUDIANTE
MIGUEL ÁNGEL GONZÁLEZ ROMERO

VOTO REVISOR 1:

DRA. MARÍA ISABEL GARRIDO
LASTRA

VOTO REVISOR 2:

DRA. DENNY ALEKSANDRA
GARCÍA GUTIÉRREZ

VOTO REVISOR 3:

DR. GUILLERMO EINAR
MORENO QUEZADA

VOTO REVISOR 4:

DRA. ADA CELSA CABRERA
GARCÍA

VOTO REVISOR 5:

DR. ADOLFO FEDERICO
HERRERA GARCÍA