

**“LA INCLUSIÓN FINANCIERA Y
RESPONSABILIDAD SOCIAL:
EL CASO DEL FINANCIAMIENTO
COLECTIVO EN MÉXICO”**

JOSE LANDA A.
15 DE AGOSTO DE 2016
CIUDAD DE MÉXICO

INDICE

INTRODUCCIÓN

I. FORMACION DE MERCADO

II. EL FINANCIAMIENTO COLECTIVO O CROWDFUNDING EN MÉXICO

III. LA FORMACIÓN DEL MODELO OPERATIVO DE LAS SOFOLES:

IV. UNIFORMIDAD EN LA OPERACIÓN

V. CONCLUSIONES

VI. SEMBLANZA DEL AUTOR

INTRODUCCION

La aplicación de los desarrollo tecnológicos y de comunicación han sido siempre parte de los mercados financieros. No podemos, por ejemplo, imaginar la operación de una bolsa de valores sin ellos. El uso del internet y Apps han apoyado el crecimiento de los mismos y de su globalización al permitir un mercado que opera prácticamente 24 horas, 365 días al año.

El Financiamiento Colectivo es una nueva estrategia o forma para colocar los fondos prestables disponibles a iniciativas que los necesitan mediante el uso de la infraestructura digital. Como una nueva forma de operación, hay elementos que merecen ser considerados y evaluados desde un inicio para darle cimientos sólidos y permitir su crecimiento. El objetivo de este estudio es presentar algunos de ellos y, que en su momento, fueron motivo de largas discusiones entre los pioneros de las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLES) en México.

I. FORMACIÓN DE MERCADO

En 1982 los envases de Tylenol fueron contaminados y personas murieron. La marca controlaba entonces el 37% de los ingresos en el mercado de analgésicos. Su CEO y Presidente del Consejo James E. Burke retiró el producto de las tiendas, instrumentando una política en Johnson & Johnson de proteger primero a la gente y después los activos de la empresa ¹. La crisis se superó y el producto lo vemos hoy en día en los anaqueles de las tiendas.

¹ University of Florida, Interactive Media Lab Journal (iml.jou.ufl.edu): Crisis Management, Tylenol.

Una política que incrementa los costos de la empresa es difícil de sustentar ante los accionistas. Sin embargo Burke dijo: ²

“No puedes alcanzar el éxito sin confianza. La palabra confianza comprende casi todo lo que necesitas tener para triunfar. Dime de cualquier relación humana que trabaje sin confianza, ya sea un matrimonio o una amistad o una interacción social; en el largo plazo es lo mismo para los negocios, especialmente los negocios que se enfocan en las personas.”

Trabajar con el dinero de los demás es una tarea difícil que requiere de la confianza en todos los participantes y en el proceso. De ahí que la intermediación financiera, además de ser un negocio basado en la confianza, conlleva una responsabilidad social. Al Forjar Mercado, su éxito se medirá en más clientes y recursos captados y colocados, todo dentro de una mayor diversidad o “inclusión” de segmentos de población. Resultando, así, en un mayor acceso a servicios financieros necesarios en su vida diaria.

La Formación de Mercado también conlleva una Responsabilidad Social. El Intermediario es la fuente principal de una educación e información financiera dirigida a los segmentos de la población participante, para que ellos entiendan su rol en la operación de los productos respectivos. Tener la necesidad o derecho a un crédito no hace al solicitante sujeto del mismo. Y, por otra parte, no entender lo que se va a firmar genera incertidumbre. Resulta innecesario decir lo correspondiente a la parte de la captación.

Carlos Labarthe, Presidente y Director General de Gentera declaró lo siguiente: ³

“Gentera concluye el segundo trimestre del año con un gran entusiasmo y motivación por el desempeño de estos tres meses. Al cierre del periodo, atiende, a través de sus subsidiarias de crédito, a cerca de 3.3 millones de clientes a través de la metodología grupal e individual”.

² “The Speed of Trust” Stephen M.R. Covey página 6.

³ “El Economista” 26 de julio de 2016.

Genera ha demostrado ser un intermediario financiero exitoso y rentable, que empezó como Compartamos, SOFOL (Sociedad Financiera de Objeto Limitado) y se transformó a banco. En su historia se encuentran muchos ejemplos de su quehacer como Formador y Forjador de Mercado y del valor de la Confianza.

Para atender sectores previamente excluidos del mercado financiero, instituciones como Genera han tenido que adaptar su infraestructura y modelo operativo para atender a los segmentos poblaciones que pretenden. Especialmente aquellos en la base de la pirámide donde por su bajo nivel de operación individual, lo remoto de su ubicación y su nivel educativo requieren de una atención más personalizada.

En su momento las SOFOLES hipotecarias implementaron un modelo para atender, y con éxito, a los compradores de vivienda de interés social. A sus acreditados les permitieron los pagos parciales para buscar igualar las fechas de recepción de ingresos con las de pagos por su crédito hipotecario. Los comerciantes ambulantes, meseros y aquellos sujetos a propinas, aún los albañiles se beneficiaron de estas adaptaciones al modelo de recuperación y mejoraron la sanidad de la cartera. Lo anterior, aunado a la apertura de casetas de la SOFOL en el desarrollo habitacional mejoró la cultura de pago y la facilidad de no gastar en un transporte para ir a realizarlo. Amen de la supervisión que le permitió al Intermediario por tener a un empleado en el sitio en comunicación directa con los clientes todos los días.

Fidere, Fiducia, Confianza: es principio rector del sistema financiero mundial. De ahí que nuevos intermediarios y nuevas formas de intermediación requieren de la construcción de sus respectivas hojas de vida: años de operación, clientes captados, monto colocado, historias de éxito, morosidad, etc. Podemos concluir en esta primera parte, que la credibilidad y transparencia de la información y del actuar, coadyuvan a generar esa confianza al igual que su capacidad para afrontar riesgos (capital). Y para ello, el modelo operativo del agente intermediario, así como su comunicación con los clientes debe ser directo y en el mismo idioma de negocios.

II. EL FINANCIAMIENTO COLECTIVO O CROWDFUNDING EN MÉXICO

El Financiamiento Colectivo (FC) o Crowdfunding surge como una forma de conectar una oferta de fondos prestables con su demanda, de manera sumamente innovadora. Su estructura basada en redes de información y accesibilidad a prácticamente todos los nichos de población usuarios del internet, así como la posibilidad de no depender en redes de sucursales pueden convertirlo en “el contribuyente” a la inclusión y difusión de la cultura financiera. Especialmente entre la población joven y que se une a la economía.

Al ser una nueva forma no tan solo en México sino en el mundo, los pioneros del FC trabajan para generar en su clientela potencial, la respetabilidad y confianza en la figura. También, para acreditarse institucional y personalmente como los intermediario y los funcionarios por elección.

Las Plataformas de Fondeo Colectivo existentes en México, se han agrupado y formaron la AFICO (Asociación de Plataformas de Fondeo Colectivo AC) que es una organización que en su página en internet se describe como:

“...organización 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.”

A través de la AFICO han generado sinergias con instituciones del calibre del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Universidad Anáhuac,(UA), Nacional Financiera (NAFIN), el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), la Presidencia de la República y muchas otras. Han cabildeado ante autoridades de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) en búsqueda de una regulación que coadyuve a su crecimiento y arraigo en México.

Si se permitiera establecer paralelismos con la historia de la entonces Asociación Mexicana de Sociedades de Financieras de Objeto Limitado (AMSFOL) y ahora Asociación Mexicana de Entidades Financieras Especializadas (AMFE) se vería una enorme similitud en las estrategias de asociación y de divulgación. En el apartado siguiente se abundará en algunas de las medidas que las SOFOLES adoptaron en ausencia de una regulación y que pudieran ser de utilidad a las Plataformas de FC en su arranque.

Para hablar de temas de regulación se necesita visualizar las diferencias entre los distintos tipos de FC en el mercado. Así mismo, señalar que la percepción al momento sobre la necesidad de una regulación por parte de las autoridades del sistema financiero es pro-regulación. Esta situación es totalmente opuesta a la que en su momento las SOFOLES encontraron. Los argumentos en ese entonces eran, por una parte, el “Riesgo Moral” perceptible por estar sujetas o en la esfera de acción de un ente regulador. Y por otra, la falta de infraestructura de supervisión por parte de las autoridades.

Existen 4 tipos de aplicación de los fondos recaudados de la colectividad (FC) al momento: donación, recompensas, crédito o P2P y capital. En todos los casos existen 3 agentes participantes:

1. La Plataforma: es la organización de negocio que mediante una infraestructura tecnológica identifica y promueve proyectos que requieren de fondos. Y, por otra parte, genera interés entre el público con disponibilidad de recursos y apetito para el riesgo para fondear un porcentaje de aquellos que les resulten más atractivos.
2. Los Usuarios de los fondos: son aquellos que mediante los conocimientos y metodología de la Plataforma exponen, en el sitio de la misma un Proyecto o necesidad. En él explican lo que da origen al requerimiento de fondos, incluyendo el monto o meta a recaudar, su aplicación una vez obtenido y lo que cada aportante puede esperar por el monto contribuido.
3. Los Aportantes: son aquellos individuos registrados en la plataforma y que comprometen una cantidad de recursos determinada para fondear a los Usuarios en los Proyectos respectivos. Esto último a su elección dentro de todos aquellos desplegados por la Plataforma.

Las Plataformas integrantes de AFICO utilizan varios términos para identificar a los Usuarios y a los Aportantes. Es una forma de diferenciación de mercado y parte de su sello particular. Como un medio de simplificación en este estudio nos referiremos con la terminología antes expuesta.

Las plataformas por lo general atienden un solo tipo de aplicación de fondos o bien, lo hacen mediante estructuras organizacionales separadas. Esto, aparentemente, debido a la diferente naturaleza de los participantes.

A) En el caso de Donativos los Usuarios serán organizaciones no lucrativas o de beneficencia; personas con necesidades monetarias identificables con causas altruistas. En todos los casos los fondos generados por el FC son a fondo perdido, esto es, no habrá contraprestación económica por los mismos.

B) Cuando un emprendedor necesita implementar un proyecto y ofrece una Recompensa en especie por las aportaciones en numerario, se da lugar a la segunda aplicación conocida bajo el mismo nombre. Este modelo está muy identificado con gente con ideas que quiere probar su concepto en un mercado y que requiere dinero para arrancar con las etapas iniciales. Esquema muy socorrido por artistas, escritores, inventores, innovadores, etc.

Por su parte los Aportantes al esquema de Recompensas son gente que se identifica con el Proyecto y obtienen una ventaja al participar conocida como Recompensa. Son Aportantes que no necesariamente ven una ventaja económica sino la satisfacción de ayudar y obtener algo diferente o nuevo a cambio. En casos resultan ser familiares y amigos de los Usuarios quienes les invitan a apoyarlos de esta manera.

C) Cuando el Usuario acude a una Plataforma de Crédito es por que requiere financiamiento. Este puede ser para muchos fines entre ellos, consolidación de pasivos; auto; casa habitación; capital de trabajo; necesidad imprevista; educación, etc. Este usuario será evaluado y calificado por la Plataforma asignándole un grado de riesgo, tasa de interés y validará el monto del préstamo solicitado, así como el plazo y

condiciones de repago. Hay plataformas que inclusive buscan fondear construcciones de desarrollos de vivienda con crédito.

En esta modalidad del FC los Aportantes serán gente con apetito de riesgo y expectativa de obtención de un rendimiento vía la tasa de interés. Evaluarán entre la oferta de Usuarios potenciales publicada por la Plataforma y participarán con un porcentaje del monto solicitado en varios Usuarios, de forma que constituyan un portafolio de ellos. Generalmente, al ser pagado el crédito por el Usuario, el Aportante decide si retirarse o continuar prestando a otros solicitantes. Podría pensarse que estos Aportantes cuentan con un perfil más sofisticado en lo que a manejo de recursos financieros se refiere, así como en su percepción y entendimiento del Riesgo.

D) Cuando el Usuario presenta un Proyecto que aprueba la Plataforma en el cual invita a los Aportantes a participar como inversionistas, se da lugar al modelo de Capital. Mediante la metodología de implementación de la Plataforma se formaliza el intercambio de los fondos del Aportante por una participación en el capital del negocio o bien una distribución pre-establecida de las utilidades o ventas futuras. En este caso los Usuarios son generalmente negocios establecidos o nuevas iniciativas con mercado probado (a diferencia del modelo de recompensas) y generalmente personas con mayor idea de los negocios. Por su parte, los Aportantes se esperaría fueran concedores de los riesgos involucrados en una inversión de capital.

El modelo del FC habla de una conexión entre Usuarios y Aportantes vía una Plataforma. Y de que los fondos de la transacción son directamente aportados a los primeros por los segundos. La Plataforma, en teoría no triangula los fondos, ni hace representaciones legales o garantías de algo. Esto, como se verá al hablar del modelo operativo de las Plataformas varía entre ellas, aun las de la misma aplicación de los fondos.

En su mayoría utilizan infraestructuras como PayPal y Conekta para transferir los fondos. Hay que hacer la anotación que los Aportantes los pueden hacer con tarjeta de crédito, débito o mediante depósitos en efectivo en tiendas de conveniencia adscritas.

Las transferencias anteriores funcionan principalmente en las de Donación y de Recompensas. Será diferente en las de Crédito en donde la Plataforma recibe los fondos del Aportante; los aplica a los Usuarios seleccionados por cada uno en la participación porcentual señalada. Para recuperar el crédito, recibe del Usuario los pagos y los distribuye entre los Aportantes. La Plataforma ejerce las funciones de recuperación inclusive de las de cartera retrasada y morosa.

En el caso de las de Capital, el modelo varía de Plataforma a Plataforma y no es posible hablar de un modelo de operación. Generalmente, piden contar con un compromiso de aportación de los recursos, previo a la divulgación de la información confidencial relativa a los Proyectos de los Usuarios. Cuando se reúnen los Aportantes necesarios, los fondos son liberados de las cuentas respectivas fluyendo al Usuario.

En el “Glosario de Términos Portafolio de Información” la CNBV define como Intermediario Financiero a:

“Institución que facilita la relación entre ahorradores, usuarios de crédito e inversionistas que compran activos en los mercados financieros. Tales instituciones intervienen entre las personas que necesitan recursos y las que invierten para generar rendimientos.”

Conforme a la anterior las plataformas de Donativos y de Recompensas podrían quedar excluidas del concepto de intermediación financiera, no pareciendo ser el caso de las dos restantes. Esto ya que tanto los Usuarios como los Aportantes están en búsqueda de un lucro y rendimientos.

Aún si los fondos fueran transmitidos directamente de Aportantes a Usuarios y no pasaran por cuentas de la Plataforma, la autonomía de esta última para publicar en su sitio solamente a los Usuarios que ella acepta, pudiera entenderse como Intermediación Financiera. El caso es mas claro por la aceptación o rechazo de solicitantes de crédito o inversión mediante el uso de algoritmos y demás requisitos propios.

Un artículo publicado en “El Financiero”⁴ escribe de varias plataformas que permiten la financiación e inversión en proyectos inmobiliarios. Se habla de esquemas de deuda senior y subordinada de proyectos. En el caso de una se infiere un valor promedio de proyecto de \$ 1.9 millones de pesos con aportaciones de \$25 mil pesos y otra habla de valor promedio de \$ 5 millones y aportaciones mínimas de \$100 mil. Estamos hablando de más de 70 Aportantes con cantidad mínima para cada proyecto o desarrollo lo que significa un número importante de personas involucradas en cada uno.

El estudio de viabilidad, de licencias y permisos, del terreno, de la formalización de garantía, de la supervisión de la edificación, de la libertad de gravámenes, el presupuesto de obra, etc. aún si son realizados por agentes distintos a la Plataforma, por el hecho de ser aceptados por ella ¿pudieran confirmar una intermediación financiera? Claro, se está partiendo del supuesto que para que la Plataforma recomiende tal o cual desarrollo, verificó antes los componentes de la “Viabilidad del Proyecto”.

En ese mismo artículo se cita al Presidente de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios del Sistema Financiero (CONDUSEF) quien afirma que las Plataformas no forman parte del sistema financiero y por ende no entran en su esfera de supervisión.

Lo anterior es solo una ejemplificación de los vacíos aún presentes de la figura del FC. En el Reforma⁵ se cita al CEO de una de las principales Plataformas fundadoras de AFICO en relación a la regulación de la siguiente manera:

“Consideramos que la propuesta de regulación debe considerar certificar a las empresas, brindarles transparencia en la información y los resultados de los proyectos fondeados, así como facilitar la transmisión de fondos entre los inversionistas y los emprendedores.”

⁴ Reportaje de Jair López del 10 de agosto 2016. Los montos de que se habla difícilmente son de un desarrollo habitacional. Son equiparables a una casa.

⁵ Reportaje de Jessika Becerra del 8 de julio de 2016.

Es innegable que los conceptos de Transparencia y Confianza que se abordaron en el apartado de inicio son clave para el desarrollo de la figura del FC. Sin embargo es conveniente preguntarse lo siguiente:

1. ¿Las Plataformas (crédito y capital) recaen o no en una intermediación financiera?
2. ¿Existe o no un “modelo o lineamientos” entre las Plataformas existentes que pudiera ser replicable por las que surjan y que permita hablar de una forma de operación “ regulable” de las Plataformas de FC?
3. ¿La ausencia, en su caso, de ese “Modelo Operativo” permitiría una regulación al FC que, como tal, sea única y de aplicabilidad general?
4. Los considerandos en la cita anterior, referente a la Regulación: ¿son producto de ésta, o mas bien de la acción de las propias Plataformas que operan bajo un mismo Modelo Operativo?⁶

El postulado con el que se pretende concluir este apartado es la necesidad de definir un Modelo único de Gestión de las Plataformas. Ese Modelo en la medida que sea del conocimiento de los participantes les dará claridad y, por ende, una mayor proclividad a la generación de confianza en la figura y en las Plataformas. Si la Asociación certifica a las Plataformas y al Modelo, los participantes serán más observables y comparables sin tener que revelar secretos profesionales. En una palabra, la Transparencia proviene de las Plataformas mismas, aun en ausencia de una regulación, que a todas luces se aprecia necesaria. Lo preocupante es no crecer por esperar una regulación que no se sabe cuando vendría, pero tampoco arriesgarse a una regulación que pudiera ser asfixiante e inhibiera los méritos de la actividad.

Convendría revisar el proceso de acreditación de una plataforma en los Estados Unidos y su proceso. El organismo llamado Financial Industry Regulatory Authority (FINRA) es la institución que realiza las labores de verificación para operar como Plataforma de FC en ese país. Sorprendentemente se trata de un organismo sin fines de lucro y no gubernamental que se dedica a:

⁶ No se pudieron encontrar ejemplos en la Regulación actual a los Intermediarios Financieros de certificación de su operación. Solo de Autorización para tal.

“... proteger al inversionista y la integridad del mercado mediante regulaciones eficientes y efectivas a la industria de valores” .⁷

Con un vistazo a su sitio se puede apreciar el método de aceptación, así como la información y demás requisitos para aprobación de manera clara y precisa. Ahí se señala:

“Un intermediario de FC debe registrarse ante la SEC (Securities and Exchange Commission) como un corredor o como un portal de fondeo y convertirse en miembro de FINRA”⁸

Entendiendo que hay una gran diferencia entre los marcos regulatorios en Estados Unidos y México, se aprecia que en ese país las Plataformas cuentan con un registro validado por FINRA y que se adecúan a las demás disposiciones aplicables a corredores de valores (brokers). En México es la AFICO quien está validando esta incorporación como Plataforma. De ahí que su rol en transparentar la operación del FC en México sea tan importante.

En opinión de quien escribe, sin Aportantes no habría FC. La diferencia apreciable en su perfil financiero para evaluar los riesgos de los Proyectos en los cuatros tipos distintos de FC, marca una larga tarea de acciones a realizar en materia de divulgación y transparencia. Muy importante, dentro de ellas, son todas las que fortalecen a la AFICO, puesto que al momento es el ente que puede certificar lo que se realiza en el ecosistema. Afortunadamente el Proyecto que iniciaron el BID y la UA con mucha visión, las contempla.⁹

⁷ www.finra.org

⁸ FINRA supervisa el cumplimiento normativo a 3,917 firmas de valores y a 639,680 corredores o brokers. Tiene 3,600 empleados y procesa o revisa a diario en promedio \$50 B de dólares de transacciones en el mercado.

⁹ “Aceleración del Ecosistema de Financiamiento Colectivo en México para promover la iniciativa empresarial, la innovación y la inclusión económica.”

III.LA FORMACIÓN DEL MODELO OPERATIVO DE LAS SOFOLES

Las sofoles nacieron en 1993 como una excepción a la fracción IV del artículo 103 de la Ley General de Instituciones de Crédito. Por su naturaleza estuvieron desreguladas como los primeros “bancos no bancos” en México (Non-Bank Banks) al surgir como parte del texto del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá (TLC).

La dificultad para obtener fondeo (lo cual no aplica al FC) las orillo a buscar una regulación, que no se obtuvo, salvo por las filiales de los bancos. La naturaleza de estos intermediarios es que se fondeen de líneas bancarias o mediante emisiones públicas de deuda. Al ser una nueva figura y, por ende, intermediarios de reciente incorporación, se carecía de hoja de vida suficiente para llenar los requisitos de ambos tipos de fondeo. No obstante que requerían en ese entonces de autorización de la SHCP para constituirse, las primeras operaciones fueron fondeadas con el capital propio exigido para su constitución.

Ya con vida y dinamismo de las SOFOLES, en 2005 la SHCP encabezó una iniciativa para desregularlas totalmente. Al mismo tiempo revisar la Ley de Organizaciones Auxiliares de Crédito y eliminar el objeto limitado de los bancos no bancos mexicanos. La justificación era que el mercado debería ser el regulador de estos entes por la vía de los fondeadores: bancos, calificadoras de Riesgo e inversionistas de valores.¹⁰

Surgieron así las SOFOMES o Sociedades Financieras de Objeto Múltiple que ya no tienen acotadas sus operaciones de activo, incluidos ya el arrendamiento y el factoraje. Ya no requieren autorización de autoridad financiera para su incorporación y pueden atender cualquier sector: vivienda, consumo, PYMES, etc.

Las SOFOMES que pertenecen a un grupo (financiero) o en su accionariado hay conexión con una Institución de Crédito serán reguladas igual que el Banco. Su razón social en lugar de ser ENR (Entidad No Regulada) es ER (Entidad Regulada). Fue así como la mayoría de los bancos canalizaron sus créditos al consumo a esta figura.

¹⁰ Reforma publicada en el diario Oficial de la Federación el 18 de julio del 2006.

El paralelismo respecto al FC, solo aplica en lo nuevo de la figura y de las recién nacidas Plataformas. Afortunadamente estas últimas no dependen de su Capital pues no levantan recursos del mercado. Pero, de ahí mismo su ventaja al no necesitar captar dinero del público directamente o mediante oferta pública. En una palabra, las Plataformas no dependen de su Balance para operar, mientras que las sofoles si lo hacían y lo continúan haciendo las SOFOMES.

No obstante lo anterior y conforme a lo que se comentó al inicio del estudio, la Confianza, la Transparencia y el levantamiento de una historia de vida sana son requisitos necesarios para poder operar y, sobretodo, crecer y triunfar. De ahí que las Plataformas tienen una tarea mas complicada pues dependen de la buena fe (por así decirlo) de los Aportantes y de los Usuarios. Su capital es mas por su reputación y las referencias de quienes han trabajado con ellas, que por lo que aportan los socios.

Las Sofoles con una regulación mínima usaron de manera supletoria otros medios a su alcance para poder darle vida a las empresas que formaban su Asociación. Especialmente para definir “el Modelo Operativo” de cada tipo de SOFOL. La forma que se encontró pertinente para el nacimiento de la figura fue ocuparse de ese nacimiento primero. Posteriormente cada empresa y cada Consejo de Administración imprimiría las diferencias en cada operación de acuerdo a su Clientela Objetivo.

A continuación, veremos las actividades que fueron importantes en esa misión.

1. Las leyes y reglamentación existente a los intermediarios financieros y a las actividades de crédito, identificando aquellas que per se aplicarían a la actividad. La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, la del Impuesto Sobre la Renta y la del Valor Agregado, los Códigos Civiles de las entidades en donde se operaba, etc. Todas ellas y muchas otras contienen regulaciones que aplican aún a entidades desreguladas como el comercio o la industria. No obstante al ser de observancia general bajo o en los casos a los que aluden, las SOFOLES debían observarlas así como muchas otras empresas y

empresarios. Sin duda al FC le aplican un sinnúmero de Leyes y Reglamentos que, en la ausencia de una Regulación, pueden ayudar a dar un marco de referencia en la ley a los agentes con los que operan. La manifestación abierta de estas disposiciones de Ley por las Plataformas, será sin duda parte de una educación financiera a muchos de los participantes.

2. Adecuación del catálogo de cuentas de los bancos a su operación y viceversa. Un gran objetivo fue divulgar información a las autoridades, fondeadores potenciales y al público en general. El primer paso fue igualar Los Catálogos de Cuentas para que lo reportado por cada empresa fuera homologable. Por voluntad del Gremio se adoptó el de la CNBV aplicable a los bancos, trabajando de manera conjunta para lograr el correspondiente a las SOFOLES. Fue un trabajo arduo en donde fue necesario obtener mejores prácticas de organismos internacionales, asociaciones de contadores, calificadoras de valores, etc. Para tener acceso a mercados internacionales también se adoptaron las reglas internacionales.
3. Código de mejores prácticas y de Autorregulación al que se adhirieron los miembros de la AMSFOL. El trabajo fue consensuado al interior de los Consejos de Administración de los miembros. Tarea por demás importante fue la formalización al interior de la Asociación de la obligatoriedad de su cumplimiento y de la responsabilidad de los socios firmantes. Esto implicó desde la adecuación en el Acta Constitutiva de la propia Asociación para darle cabida a los Comités derivados del Código: Honor y Justicia; Mejores Prácticas; Ingreso, etc. Por supuesto que las opiniones recabadas con otras asociaciones y de las propias autoridades y calificadoras de valores fueron de gran ayuda para su obtención.
4. Disposiciones de los fondeadores (FOVI y gradualmente otros bancos de desarrollo) al modelo operativo. El primer paso fue convencer a la Banca de Desarrollo y, en especial para las hipotecarias fue el FOVI. Ante la ausencia de una regulación específica, las Reglas de Operación del Fondo y de otros fueron llenando los espacios vacíos y dándole una mayor certeza a la operación. Conceptos como límite por acreditado, dispersión

geográfica, mecanismos de calificación de riesgo, definición de participantes, clasificación de cartera, formación de reservas, etc. Sin duda la mayoría de los temas no aplica a las Plataformas, sin embargo al contar NAFIN con un programa de inyección de capital a la actividad, sin duda existen recomendaciones y criterios a los cuales pueden adaptarse aquellas que solicitan esa participación y como una sana práctica en las demás.

5. Sujeción voluntaria a las calificadoras de valores y a sus recomendaciones. Las Calificadoras no suelen hacer revisiones que no sean de divulgación al público. No obstante en su momento las Sofoles trabajaron con ellas un esquema para poder ser revisadas y así generar recomendaciones aplicables. Estos trabajos fueron de suma importancia en la conformación del modelo SOFOL y ayudaron al convencimiento de la Banca de Desarrollo para su participación.
6. Invitación a instituciones con experiencia internacional: Para las Sofoles fue la Corporación Financiera Internacional (IFC) y la Corporación Interamericana de Inversiones posteriormente. Organismos como estos interesados en el desarrollo de la intermediación e inclusión financieras apoyaron con su conocimiento de otros países a fortalecer la base de desarrollo de la figura. Se llegó inclusive, a la participación en el capital de varias de las Sofoles de las Corporaciones anteriores y de otras similares en Holanda y Alemania.
7. Asociaciones y agrupaciones del Sector Empresarial Mexicano e Internacional: las Asociaciones de Bancos no Bancos, la de Bancos Hipotecarios en los Estados Unidos, entidades reguladoras como el OFHEO (Office of Federal Housing Enterprise Oversight); el Consejo Coordinador Empresarial; la Asociación de Bancos de México, etc. fueron solo algunos de los nombres con los que se tejieron redes de información y, que posteriormente ayudaron significativamente al desarrollo del concepto. Un caso de esto se aprecia en las Sofoles que nacieron con destino de “Financiamiento Automotriz” y que llegaron a iniciativa de las grandes armadoras. Inicialmente dependieron del los bancos y gradualmente fueron abriendo sus

propias Sofoles que a la fecha operan como SOFOMES y también como Bancos de nicho.

8. El acceso a la BMV: Las primeras emisiones y posteriores bursatilizaciones solo fueron posibles al adoptar dentro del modelo de las empresas, los requerimientos del mercado. La tarea tuvo que hacerse desde un principio y el conseguir todas las autorizaciones fue tema complejo. La ventaja fue considerarlo desde el comienzo y empezar a escribir el libro de vida con esos capítulos incluidos. Tema muy especial fue el respectivo a la conformación de los Gobiernos Corporativos de las Sofoles. Todas de inicio incluyeron Consejeros Independientes, establecimiento de los comités de operación totalmente a la par de cualquier emisor de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV). Esto sin necesidad de que la regulación lo pidiera.

La lista anterior no pretende ser exhaustiva. Solo trata de enumerar algunos conceptos que fomentaron la confianza en la operación de las Sofoles y que permitieron su crecimiento. Por supuesto que el caso de las plataformas es muy distinto, pero en opinión de quien escribe hay muchas acciones que al implementarse, aun sin regulación, pueden acrecentar la respetabilidad de la figura y el número de participantes.

Cada Consejo de Administración consideró e implementó aquello que debía darle prioridad y marcó así el diferenciador en cada Sofol. El protagonismo en cada una marcó un diferenciador de cada operación. Todo ello enmarcado en los lineamientos de esos Consejos y la gran experiencia de sus Consejeros. Factor digno de resaltar fue la transparencia al uniformizar el modelo operativo (por tipo de Sofol) al catalogo de cuentas discutido con la CNBV. Esto permitió poder compartir información por empresa de manera agregada, a nivel de cuenta de Balance y estado de resultados, que se consolidó y que se acordó difundir para dimensionar la tan nueva industria. El convencer a los participantes fue muy difícil. Quien dice primero, quien no quiere que su información se conozca, quien desconfía del personal de la Asociación que fueron los que recabaron los datos a nivel empresa y podían conocer mis datos, etc. Todas las dudas se despejaron con base en la Confianza.

Aun cuando la crisis del 2007-2010 borró a las hipotecarias, su legado lo podemos ver hoy en día en los BORHIS¹¹ que aun cotizan en la BMV. Y, por fortuna, la evolución a SOFOMES Reguladas y No Reguladas trascendió en las que hoy en día continúan operado ya en forma universal y en otras conservando su vocación de nicho, aún como Bancos. La orientación del modelo no fue ir tras los clientes de otros intermediarios (especialmente los Bancos) sino incorporar a segmentos no tradicionales (PYMES, VIS) a su modelo de intermediación.

Como Forjadores de Mercado se encargaron de difundir cultura financiera entre sus clientes, especialmente, por ser recién integrados al sistema financiero. Las hipotecarias con las casetas de cobranza en sitio y programas de pago flexible; las de micro negocios, con las cadenas crediticias y el crédito solidario; las agropecuarias con asesorías individualizadas; las de PYMES con mejores prácticas para formalizar un negocio y expandirlo; las automotrices con el impacto de marcas en el buró para futuros préstamos.

Podemos concluir en este apartado que teniendo como principio rector la generación de confianza mediante transparencia en la operación, los Consejos de Administración de las Plataformas conllevan una tarea de gran importancia. No solo buscar lo mejor para su empresa, sino también lo mejor para el sector. Es un concepto utilizado en la Teoría moderna: COOPETITION: competencia y colaboración al mismo tiempo. En esa tarea no solo la Regulación específica es la que genera esa confianza de los participantes. Hay un gran número de medidas que permiten empezar a llenar ese vacío como fue el caso de las Sofoles. Enfatizando lo antes expuesto, de que las Autoridades en la materia del FC se aprecian propensas a emitir una regulación específica.

Resulta difícil pensar en una regulación de casos particulares. Las Leyes son de aplicación general y no serían pensables de otra manera. De ahí que un Modelo Operativo del Financiamiento Colectivo de observancia entre las Plataformas, puede ser la piedra de toque en la formación de esa industria en nuestro país. Entendiendo por supuesto su diferente naturaleza conforme lo expuesto en el apartado

¹¹ Bono Respaldado en Hipotecas.

anterior, mas sin embargo identificando su raíz común. Algo similar a las Sofoles como agentes de nicho y sector limitado.

IV. UNIFORMIDAD EN LA OPERACIÓN

De la revisión de los sitios de las distintas Plataformas integrantes y Asociadas a la AFICO, se observan vacíos o diferencias en la información que las hacen poco comparables. No se hace alusión en el presente escrito a ninguna de ellas en lo particular, debido a que en sus sitios, por ejemplo, se reservan el derecho de la información para sus usuarios. Si bien este criterio es respetable una mayor apertura a su información ayudaría en la Transparencia y Confianza.

Para ejemplificar el párrafo anterior podemos encontrar en la mayoría de los sitios que las Plataformas se reservan el derecho a subir los Proyectos de los Usuarios. Sin embargo no es posible conocer de la visita a los mismos esos criterios, lo que no permite comparar de inicio y discernir cual Plataforma me resultaría más conveniente, independientemente del criterio económico de las comisiones que cobran.

El modelo Operativo de las plataformas de FC no se describe sino que solo se esbozan datos que cada una considera importantes. De la revisión de sus sitios y demás información pública es muy difícil conceptualizar como operan o bajo que principios se rigen. Lo que a continuación se señala, son dudas legítimas de lo anterior y, la razón para abordarlas es con el único fin de proporcionar una vista alternativa que genere reflexión sobre los temas.

Ante la ausencia o falta de identificación de un Modelo Operativo común del FC, los temas que se abordarán se aplicarán al caso de las Plataformas otorgantes de Crédito. La razón es que al igual que las de capital las partes buscan un lucro y aparentemente esto pudiera constituir una intermediación financiera. Las de capital, por su parte son difícilmente homologables y el criterio de intermediación pende más sobre el concepto de lo que constituye o no una oferta pública

conforme a la Ley de Valores. No obstante, la mayoría de los temas pueden ser de aplicación general al FC.

1. Los contratos entre las partes: La mayoría de las Plataformas tienen acceso en su sitio a los “Términos y Condiciones de Uso del Sitio” . Solo unas cuantas especifican aquellos referentes a los Términos y Condiciones “Particulares de Contratación” para Usuarios y aquellos “Particulares de Contratación” para Aportantes. Muy pocos hacen públicos los contratos respectivos. En todos los casos se hace la invitación a ponerse en contacto con el sitio, mas sin embargo en muy pocos casos se da el nombre de alguna persona. Solo algunos publican el nombre de los funcionarios e inclusive sus fotos. Esto no trata de ser una crítica, simplemente observaciones que coadyuvan a generar una mayor confianza y transparencia: el que necesita recursos va a todas: el que los Aporta se espera sea más selectivo.
2. La figura legal: Si bien el FC es solo la conexión de las partes mediante la información que ahí se publica, no queda claro, salvo en el caso de una que es regulada, la figura que se utilizaría: mandato, fideicomiso, representación, comisión mercantil, administración por cuenta de terceros, etc. Se incluye generalmente sin ser en todos los casos, los tipos de comisiones que se cobrarían. Pero en muy pocos de ellos se habla de cual es el sustento legal mediante la cual los fondos se transfieren de una parte a otra.

Lo anterior genera un vacío especialmente importante en el caso de las de Crédito. Si bien los Aportantes seleccionan aquellos Usuarios a los cuales destinarán una cantidad del total de sus recursos como crédito, no está clara la figura mediante la cual se están depositando esos fondos en la cuenta de la Plataforma. Esto, ya que según se infiere (pues solo un par son específicas al respecto) ella será quien haga llegar los fondos a la cuenta del Usuario. Lo mismo aplica en el repago del crédito: si el Usuario no conoce la identidad de los Aportantes (y viceversa) se infiere que los pagos son intermediados por la Plataforma.

Lo anterior se complica aún más ante la falta de pago de un crédito. Se señala que la cobranza será parte de la labor de la

Plataforma. Pero de nueva cuenta bajo que figura ya que si la recuperación es incompleta ¿cómo se distribuyen los fondos?: alícuotamente, primero en tiempo primero en derecho, intereses primero y principal después, etc. Se llega a hablar de que se pueden contratar servicios de terceros para la recuperación atrasada, sin identificar lo que se entiende por ello. Pero no se aclara quien paga a ese tercero, ni si la Plataforma tiene la posibilidad de afectar la cuenta de fondos del Aportante para esos pagos. En un sitio sí se menciona la posibilidad de afectar esa cuenta para cubrir los montos adeudados, sin especificar si son aquellos con cargo al Usuario o a terceros involucrados.

Se habla de la posibilidad de demandar a los Usuarios incumplidos. Quién y en qué carácter. Se infiere, nuevamente, que la Plataforma lo realiza pero de que manera y a que costo. Y, si al final este último es cubierto por los Aportantes, que poder de elección tienen en todo esto y cual la responsabilidad de la Plataforma.

Si bien los fondos van de Aportantes a Usuario, en ningún caso se señala que los documentos de sustento están al resguardo de la Plataforma. Se infiere lo anterior (por las labores de recuperación de cartera) pero no se especifica, pues no se habla si es en carácter de una depositaria legal o algo similar. Tampoco se habla de que los documentos estén disponibles a los Aportantes. Esto se aprecia poco factible pues en la mayoría de los sitios se apela a la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares para evitar que los Usuarios y los Aportantes se identifiquen.

En algún sitio se menciona la figura de un “Agente Depositario”. Sin quedar claras las funciones del mismo, solo se deja abierta la discrecionalidad de la Plataforma a nombrarlo. Se intuye que fungirá como responsable de distribución de fondos, pero bajo que reglas y de como puede exigirse el cumplimiento de sus obligaciones. Si esta figura está contemplada en Ley Mexicana, cualquier referencia a sus derechos y obligaciones en la misma ayuda a darle certeza a los participantes.

Aspectos como los anteriores dificultan el proceso de Transparentar la operación y generar confianza. En el caso FICREA se habló de la recuperación de recursos de los empréstitos por entes diferentes al originador del crédito. Si este fuera el caso, la presentación del contrato entre el agente depositario (o la figura legal correspondiente) y la plataforma ayudaría sin duda a generar confianza entre las partes. Esto, ya que en ese contrato se especificaría como los pagos recibidos son aplicados a los adeudos.

3. La situación fiscal de plataforma y participantes: De manera atinada en la mayoría de los sitios se hace mención a la necesidad de cumplir con los ordenamientos fiscales que se generan en el FC. No obstante no queda claro de cómo se realiza. En el caso del ISR pudiera inferirse que cada agente es responsable de su propia situación. Pero surge la duda de cómo el Servicio de Administración Tributaria (SAT) pudiera verificar, por ejemplo, los intereses pagados a los Aportantes. Pudiera resultar conveniente explorar una manifestación o reporte de las Plataformas con tal información. No se piensa que un sistema de retenciones provisionales como el aplicado al ahorro e inversiones bancario y bursátil fuera el conveniente para el desarrollo del FC. Esto es relevante especialmente por que los Usuarios no conocen la identidad de aquellos a los que les están haciendo pagos. Esto solo es del conocimiento de la Plataforma y el dinero se le entrega a ella.

En el IVA se vuelve más complejo este asunto. Las Plataformas señalan que no son responsables por las constancias respectivas de este impuesto. Se infiere, nuevamente, que ellas solo facturan el IVA correspondiente a aquellos a quienes cobraron alguna comisión: Usuarios y Aportantes. Pero en el caso del IVA por intereses que se paga y recaba la Plataforma queda la duda de como se factura y se retiene el impuesto, si no se conoce la identidad de aquellos que reciben los pagos de intereses. Por otra parte, como compensa el Usuario ese IVA si no puede manifestar a quien se lo pagó: lo entregó a la Plataforma pero ella actúa a nombre de los Aportantes (pero bajo que figura legal). Más aún: al utilizar los servicios de otro agente (agencia recuperadora, agente depositario, etc.) en teoría

deberían facturar el IVA a los Aportantes, pero de nuevo surge la duda del cómo.

Se puede apreciar una complejidad operativa del FC, que deja un gran número de pendientes por resolver. Probablemente ya han sido estudiados y resueltos, sin ser del conocimiento de quien escribe. Si así fuera, el compartir este conocimiento en los Sitios de las Plataformas ayudaría a la Transparencia buscada.

4. De los Algoritmos y su capacidad predictiva: En la mayoría de los sitios de Crédito se aducen a los anteriores como factores de éxito que permiten una mejor recuperación de la cartera. Y, en consecuencia, que permiten otorgar crédito a una tasa menor a la de otros intermediarios.

Un algoritmo es un conjunto de instrucciones, operaciones sistemáticas que conllevan a un fin. Es la base de un método y como tal las 4 operaciones básicas se realizan por algoritmos. Sin lugar a dudas una originación u otorgamiento de un crédito conlleva a una probabilidad de recuperación acorde a ese algoritmo o método. Entre mejor lea o prevea la capacidad de pago del acreditado, mayor la recuperación. Pero aquí surgen dos temas importantes.

Si bien esos algoritmos son o tienen derechos propietarios de las Plataformas, el otorgamiento del crédito esta basado en la aplicación del mismo. Si la Plataforma, acorde a los Términos y Condiciones de la mayoría, no hacen representación alguna respecto a los créditos, calificaciones otorgadas, tasas propuestas y que son resultado de su algoritmo: ¿con que confianza el Aportante toma la decisión de participar en ese crédito? Esto, especialmente, si dichos algoritmos son privados y no se hacen de su conocimiento.

La situación anterior es delicada. Aún cuando las representaciones de la Plataforma la puedan liberar de responsabilidad en la calificación del riesgo y por ende en la determinación de tasas, el solo hecho de presentarlas a los Aportantes pudiera constituir una “Intermediación Financiera”. Esto debido a que los invitan a tomar una decisión basada

exclusivamente en el análisis e información presentada por la Plataforma. No hay forma mediante la cual exista información obtenida de manera independiente. Todo parece apuntar a que los Usuarios y los Aportantes no se conocerán, así como tampoco los documentos de sustento.

El segundo tema es más operativo. Todos los que han otorgado crédito como un medio de vida saben que uno bien otorgado, si no está acompañado por una cobranza “Eficiente y Efectiva” no cumple con su probabilidad de recuperación inicialmente estimada. En pocas palabras: una mala cobranza puede destruir un buen crédito. Y, de la cobranza y sus métodos, no se aborda lo suficiente para dejarle al lector la tranquilidad de que su dinero será recuperado.

Se piensa conveniente, en consecuencia, informar al Aportante que si bien realiza un crédito a una tasa X, que antes de considerar a la misma como su tasa neta de rendimiento, debe descontar: morosidad, no recuperación, comisiones e impuestos. El riesgo implícito se aprecia poco claro y su mayor especificación ayudaría, sin duda, a que mas Aportantes participen. Claro que este argumento es contrario a prestar a tasa baja.

5. La mezcla de fondos en una cuenta: En algunos sitios se menciona que los participantes depositarán recursos en la cuenta de la Plataforma. Esto puede resultar en una “Mezcla de Fondos” o lo que en la legislación norteamericana se conoce como “Commingling of Funds”:

“El acto de mezclar los fondos pertenecientes a una de las partes, con aquellos de otra, especialmente cuando una de las partes tiene la responsabilidad de mantener los fondos separados para la otra.”¹²

Este concepto muy presente en las operaciones fiduciarias fue un problema complejo en el caso de la administración de las estructuras de bursatilización de los créditos hipotecarios en

¹² USLegal.com

México. Algunas de las Sofoles hipotecarias que originaron los créditos, los bursatilizaron y mantuvieron la administración, cometieron el error de mezclar fondos de una o varias estructuras en las cuentas propias de la Sofol. El problema surge al momento que los recursos faltan por problemas de cobranza: el dinero en la cuenta ¿a quien pertenece legalmente?: a la sofol, al administrador o a la estructura (BORHI).

Por lo anterior se confirma la importancia de especificar en el modelo la distribución y prelación de pagos, así como las reglas para la afectación de cuentas de los usuarios de las Plataformas. Se aprecia difícil mantener cuentas separadas para cada aportante, para que cuando la recuperación del crédito sea incompleta se pueda determinar de antemano a quien corresponde y que fondos. Es parte de un procedimiento que entre mas claro, apoyará mas a transparentar e inspirar confianza.

Probablemente las Plataformas ya tienen esto considerado y solucionado. El ser más específicos al respecto da claridad y mejor comprensión sobre el tema y evitará dolores de cabeza ante la falta de cobranza puntual.

6. El Rol del Buró de Crédito: Se hace mención en algunos de los sitios del papel del Buró y de las repercusiones que puede tener quien no paga puntualmente sus deudas. El buró opera bajo la Ley respectiva y establece contratos con los otorgantes de crédito y con los administradores de los mismos. Existe una reciprocidad de poder consultar si se da información.

No es claro quien suscribe el contrato anterior ya que los otorgantes son los Aportantes. No es claro si la Plataforma actúa en alguna figura legal que los represente y pudiera suscribir ese contrato. Queda en un tema por solucionar como sería el mismo, si el universo de Aportantes cambia constantemente. Lo que si es claro, es la inconveniencia de otorgar crédito mediante FC sin la posibilidad de afectar la cuenta del Buró del Usuario.

7. Las Desviaciones al Sistema: Tema por demás relevante hoy en día es el cumplimiento de la Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita. Es por demás conocida la vulnerabilidad de nuestra economía en lo relativo a actividades de lavado de dinero.

Esta Ley no es tan solo de aplicabilidad al Sistema Financiero sino también al comercio y otras actividades empresariales. La manifestación de operaciones en efectivo hasta por el tope marcado por la Ley, así como la verificación o comprobación del origen y rastreabilidad de los recursos es tema por demás importante para el FC y las Plataformas.

Los créditos pueden ser por pequeñas cantidades, pero de que manera las Plataformas se protegen y a sus clientes de aquellos que pueden participar en muchos Proyectos, con muchos Usuarios y en varias Plataformas. Esto solo sería posible si estas últimas compartieran su base de Aportantes, lo que a todas luces no se aprecia posible. Nuevamente, basados en la confianza este es un rol que una Asociación puede realizar en beneficio de sus asociados, o bien mediante la contratación de una firma de Auditoría Externa.

La Usurpación o Robo de Identidad delito que ha crecido grandemente es también de consideración. Si los maleantes sacan créditos de instituciones bancarias falseando documentos e identificaciones, como pueden las Plataformas buscar protección y evitar este delito. También puede suceder que delincuentes usen identidades robadas y participen como Aportantes.

El hackeo de la información de un sistema; el secuestro de datos de un servidor; el robo de passwords, etc. Seguramente son temas que también han sido considerados y tratados y que ayudaría mucho a los participantes el conocer de antemano que se han establecido medidas al respecto.

8. La Operación en varios países: En algunas plataformas se señala que las mismas operan en más de un país. En efecto la

mecánica de operación sustentada en redes y medios digitales lo permite. Si bien hacen específico el operar en la moneda local, ayudaría conocer algún tratamiento a las reglas o leyes locales que afectarían la operación.

En este último tema es donde surge la interrogante de cómo la Regulación solicitada en México ayudaría. Es obvio que la misma solo sería aplicable para nuestro país, pero que hay de los otros donde se está operando. Los mecanismos de transmisión de los recursos son los mismos pues PayPal por ejemplo, lo hace posible. O bien vía tarjeta de crédito.

Lo anterior sin mencionar lo complicado que se aprecian los controles para prevenir los fondos de procedencia ilícita señalados en el apartado anterior. Un caso hipotético, pero factible, es si en la cuenta distribuidora de fondos se llegan a mezclar recursos legítimos y los que no lo fueran. Si una autoridad de los países involucrados decidiera intervenir la cuenta, donde se pudiera establecer a quien pertenece que fondos. Especialmente si se está a lo comentado en el numeral 5 anterior. Resulta pensable que se tuviera que implementar un litigio internacional para recuperarlos. Pero quien lo hace y cuanto costaría son preguntas que convendrían discutir previo a la apertura de FC en otro país.

Es necesario considerar el marco de circunscripción del FC en México cuando hablamos de él. Dice el adagio que hay que caminar antes de correr y, en este momento que se solicita una regulación una operación multinacional lo complica sin duda.

V. CONCLUSIONES

La Confianza es la piedra de toque para iniciar y crecer un negocio, especialmente si es de índole financiero. El FC tiene los elementos para ser considerado en esa modalidad, pero no queda claro si sus participantes así lo desean o no. Para tal especificidad es necesario distinguir los 4 tipos de FC ya que los donativos y las recompensas pudieran no serlo necesariamente, si son identificados como

altruistas y de emprendimiento. No siendo así para el crédito y capital en donde aún el concepto de Intermediación Financiera pudiera quedar implícito en la forma como operan hoy en día.

Los Consejos de Administración de las Plataformas juegan un rol único en la definición de lo que quieren ser. Está el caso de una de las más grandes que opera dentro del marco de una Sociedad Financiera Popular. Esto pareciera ser una sinergia benéfica que permite usar al FC dentro de una legislación ya establecida. Por supuesto, que no se piensa que las demás tuvieran que coincidir con estos criterios, pero se vuelve conveniente evaluarlo. Ayuda si se define la Misión, la Visión y Los Valores. Esto últimos de alguna manera se aprecian enunciados en los sitios, aun cuando no de manera específica.

La Misión dará lugar al Modelo Operativo tantas veces enunciado a lo largo de este artículo y que se aprecia imprescindible. En ese Modelo se encuentra el algoritmo amplio, no solo el de otorgamiento de crédito. La calificación de imprescindible se sustenta en dos criterios:

1. La especificidad de la Operación ayuda a prever los distintos escenarios posibles y coadyuva a la Confianza y a la Transparencia con su divulgación.
2. Un marco normativo o de Ley necesita de ese modelo único de operación para poder determinar las actividades a normar. Sin él es una tarea mucho muy compleja.

Si en ese ejercicio de cooperación competitiva las Misiones de las Plataformas dan origen a una Visión propia y coinciden en una para el Ecosistema del Financiamiento Colectivo, se estaría abonando para la formulación de una reglamentación promovedora del mismo.

El rol de la AFICO lo hemos señalado como de alta importancia. En su seno esa Visión puede quedar formada y , por que no, revisada tantas veces como fuera necesario. ¿Que debe surgir primero la industria genérica o la específica? Es conveniente, por ejemplo, ¿iniciar con algunas Plataformas que permiten el “reparto de recursos a Usuarios sin llegar a la Meta de recaudación” o bien, aplicar criterios comunes

que una vez firmes entre nuestros clientes nos permitan los regímenes de excepción? Hay tantos casos que prever como se ha tratado de fundamentar a lo largo del estudio, que incrementar las aristas de excepción se aprecia complicado de inicio. Especialmente cuando el esfuerzo es Transparentar.

La Asociación es el foro de discusiones como las anteriores y muchas más. Su papel de validar y aceptar en sus filas, o rechazar en su caso, a las Plataformas solicitantes conlleva un rol de juicio de valor, que solamente es posible si se tienen firmes los criterios de aceptación. Y estos seguramente están sustentados en la respetabilidad en el ecosistema y el respeto pleno a los participantes. La AFICO coadyuva así en fomentar Transparencia y ganar Confianza.

La Responsabilidad Social es de cada una de las Plataformas de FC en lo particular y confío que en el material abordado haya quedado suficientemente ejemplificada. En su papel de Formador y Forjador de Mercado cada Plataforma buscará crecer y enraizarse en el ecosistema. Para ello la Confianza y la Transparencia serán elementos rectores. En mis entrevistas con los participantes he podido ser testigo de su genuino interés de que así sea y de sus trabajos y esfuerzos por lograrlo.

Los comentarios aquí vertidos han buscado ser críticos “constructivos” de una nueva forma de intermediación, que en opinión de quien escribe tiene un potencial muy grande. Conllevan el título de “Consejos de un Amigo de un ecosistema vecino” que vivió batallas parecidas a las que ahora enfrentan y que encuentra grandes similitudes a lo que ahora viven los pioneros del FC en México.

Con mi Respeto y Reconocimiento a esa enorme labor de la AFICO y agremiados, así como de las Instituciones que aportan y benefician al desarrollo del ecosistema del Financiamiento Colectivo en México.

Ciudad de México, 15 de Agosto de 2016.

VI. SEMBLANZA DEL AUTOR

José Landa es economista egresado de la Universidad Nacional Autónoma de México. Trabajó en diversas instituciones del Sistema Financiero Mexicano durante mas de 37 años. Entre ellas se encuentra Banco de México, Banca Serfin, Infonavit, y las sofoles Financiamiento Azteca, GMAC Hipotecaria , GMAC Financiera y Metrofinanciera y finalmente Monte de México. Fungió como Director General los últimos 14 años.

Ha sido profesor por asignatura en la Facultad de Economía de la UNAM, ITAM, Universidad Anáhuac, Universidad Panamericana, UNITEC. En todas ellas impartiendo materias relacionadas al sistema financiero.

Además de haber colaborado con las SOFOLES desde su inicio en 1993, fue fundador y Vicepresidente Hipotecario y Presidente de la Asociación de Sociedades Financieras de Objeto Limitado AMSFOL.