



## **Working Papers**

# **PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL CROWDFUNDING EN URUGUAY Y EN LA REGIÓN**

**Paola Chantal Montiel**

**WP N°4/2020**

**Diciembre de 2020**

# PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL CROWDFUNDING EN URUGUAY Y EN LA REGIÓN

Paola Chantal Montiel \*

pmontiel@ucu.edu.uy

## RESUMEN

El Crowdfunding, también conocido como Financiamiento Colectivo, es una moderna tecnología financiera. Consiste en lograr financiamiento de la comunidad para determinado objetivo. Se realiza por medio de una plataforma web, normalmente a un menor costo. La recaudación de fondos tendrá como objetivo ayudar a ciertas personas necesitadas, para el desarrollo de un nuevo producto, entre otros. El objetivo de este artículo es identificar las características de cada tipo de Financiamiento Colectivo, ver su avance en la región y los inicios que está teniendo en Uruguay. Además, plantear la regulación que ha tenido cada país al respecto. La metodología aplicada es de carácter descriptivo, debido al escaso progreso en Uruguay de esta modalidad de financiamiento.

**Palabras claves:** Financiación participativa – Inclusión financiera – Financiamiento colectivo

## ABSTRACT

Crowdfunding, also known as Collective Financing, is a modern financial technology. It consists of obtaining financing from the community for a certain objective. It is done through a web platform, usually at a lower cost. The fundraising will aim to help certain people in need, for the development of a new product, among others. The objective of this article is to identify the characteristics of each type of Collective Financing, to see its progress in the region and the beginnings it is having in Uruguay. In addition, raise the regulation that each country has had in this regard. The methodology applied is descriptive in nature, due to the scant progress in Uruguay in this financing modality.

**Keywords:** Crowdfunding – Financial inclusión – Collective financing

\* Departamento de Administración y Finanzas

## 1. Introducción

Dentro de la industria de la Tecnología Financiera, el Financiamiento Colectivo (Crowdfunding) es una nueva modalidad de financiamiento alternativo. Este tipo de financiamiento fue avanzando a nivel mundial y en cada país se fue regularizando mediante normas específicas. Esta novedosa forma de financiamiento de empresas, especialmente pequeñas y medianas (PYMES) como también en empresas emergentes (Startup), permite acceder al crédito de forma más ágil y económica.

Los excelentes resultados que presenta esta modalidad de tecnología financiera han permitido su expansión por el mundo a ritmos acelerados<sup>1</sup>. En América Latina el uso se está incrementando muy lentamente, lo que hace que diferentes países busquen regularla.

Recientemente en Uruguay, concretamente en setiembre del 2019, se aprobó la primera norma en relación con el tema, recogida en la ley denominada: “Fomento del Emprendedurismo”<sup>2</sup>. Los puntos que se indican en la normativa referida son muy preliminares en relación con otros países con más experiencia, pero introducen una mínima regulación y control de la temática.

Se debe de aclarar que todavía falta la reglamentación correspondiente a la parte del Financiamiento Colectivo, concretamente de Emprendedurismo. En cambio, otros capítulos, como la creación de las Sociedades Anónimas Simplificadas incluidas en la misma ley con fines de emprendedurismo si ya están reguladas.

El Crowdfunding para el negocio bancario tradicional puede ser visto como una amenaza a su función de creación de dinero secundario y considerables ganancias obtenidas por los préstamos otorgados a sus clientes, si bien desde otro punto de vista la banca puede colaborar e incursionar en esta metodología. Algunos autores sostienen que puede dar lugar al “nacimiento de iniciativas empresariales y de innovación impulsando de esta

---

<sup>1</sup> (Luisa Alemany, 2014)

<sup>2</sup> (Ley 19.820 - Fomento del emprendedurismo, 2019).

forma el desarrollo económico". (Cuesta, Fernández de Lis, Roibas, Rubio, Ruesta, Tuesta y Urbiola, 2014, pág. 2).

El propósito de la investigación es identificar las características de cada tipo de Financiamiento Colectivo, ver su progreso en la región y los inicios que está teniendo en Uruguay.

La metodología aplicada en esta investigación es de carácter descriptivo no experimental, dado el escaso desarrollo en Uruguay de esta metodología financiera que no permite realizar un análisis estadístico. Se estudian las plataformas de financiamiento colectivo<sup>3</sup> uruguayas que existen y se realiza una revisión de literatura tomando una muestra donde la industria del crowdfunding esté más desarrollada. Específicamente se analizan algunas plataformas de Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú. Además, se analiza la reglamentación en cada país.

## **2. Concepto de Financiamiento Colectivo**

El Financiamiento Colectivo, se realiza a través de plataformas de financiamiento, es la aportación de capital de varias personas a través de una plataforma web, este capital puede ser de varias personas que aporten mucho dinero o que realicen pequeños aportes pero que en la suma serían grandes cantidades. También, es conocido como Financiación participativa, porque el financiamiento se logra gracias a la participación de varias personas o empresas. Usualmente, se lo conoce como Crowdfunding, crowd, en inglés es multitud y funding significa fondos.

El Financiamiento Colectivo ofrece costos reducidos y abre fuentes adicionales de capital a la comunidad empresarial y de pequeñas empresas, al permitirles aprovechar el poder de las redes sociales.

---

<sup>3</sup> En el artículo 50 de la ley 19.280, define a las plataformas de financiamiento colectivo como mercados de negociación de valores de oferta pública abiertos a la participación directa de los inversores y reservados a emisiones de monto reducido.

El avance de las nuevas tecnologías y el alto costo del financiamiento a través de los bancos e instituciones financieras contribuyó al desarrollo de esta nueva modalidad de financiamiento. Por otra parte, con esta nueva forma de tecnología se está promoviendo a la inclusión financiera.

El tipo de relación que se genera con este tipo de financiamiento es peer to peer, de persona a persona (P2P) o peer to business, de persona a empresa (P2B).

### 3. Tipos de Financiamiento Colectivo

Se analizan las distintas modalidades de Crowdfunding: financiación colectiva de inversión, financiación colectiva de préstamos, financiación colectiva de recompensas y de donaciones.

Dentro de este concepto, se puede destacar la siguiente clasificación:

De **préstamos**, llamado **crowdlending**. En una plataforma una persona solicita un monto de dinero y previo estudio de viabilidad y de fijar el interés se realiza la publicación. Si el prestatario recibe el monto que solicitó, al culminar el período debe reintegrar el monto solicitado más los intereses pactados. Normalmente las plataformas hacen un estudio de la viabilidad del usuario y asigna ciertos niveles de riesgo y también indica el interés que se tendrá que pagar, otras veces es el propio prestamista que fija el interés al que prestará el dinero.

De **inversión, equity crowdfunding**. En este tipo de plataformas los inversores reciben participaciones en una empresa. Ocurre en las empresas nuevas, ya creadas que buscan obtener aportes para seguir creciendo, generalmente Startups, y a los inversores les beneficia el apostar por un proyecto y obtener un interés a cambio. Es una manera de apoderar a los ciudadanos.

Financiamiento Colectivo de **donaciones**. Son plataformas que se utilizan para destinar fondos sin ningún tipo de remuneración a cambio. Son las típicas donaciones que se realizan por una causa, pero en este caso es a través de internet. Especialmente las

ONGs son las que van a lanzar este tipo de publicaciones. En este caso en particular el donante solo va a recibir el gusto por haber participado en una buena causa.

De **recompensa**, reward crowdfunding. Se utilizan para proveer fondos que se premian con una recompensa, sea monetaria o no. Por ejemplo, en el caso de lanzamiento de un video juego, depende el capital que se aporte cual será la recompensa. Cuando termine la publicación se entrega la recompensa, con un aporte de USD 50 se recompensará con el video juego, con un aporte de USD 100 se entrega el video juego y otro juego de caja. En la práctica existen muchos tipos diferentes de Fintech y es muy difícil englobarlas dentro de un subgrupo debido a los cambios que sufren ofreciendo diversos servicios o transformándose, lo que dificulta catalogar dentro de un grupo a este tipo de empresas.

#### **4. Aspectos importantes en la historia del Crowdfunding<sup>4</sup>**

Ya desde el año 1996 en EUA surge una plataforma, formada por Mark Perlmutter, para permitir que el público invierta directamente, lo que se convierte en un precursor del Crowdfunding.

En el año 2001, ArtistShare es la primera plataforma exitosa para que las personas financien previamente álbumes de bandas de música.

En el año 2006, el crowdfunding es un término acuñado por Michael Sullivan en su blog fundavlog.

En el 2007, Muhammad Yunus, recibe el Premio Nobel porque su plataforma brinda USD 6,8 mil millones en microcréditos a personas muy pobres para que puedan iniciar sus negocios y escapar de la pobreza.

En el 2008 Danae Ringelmann, Slava Rubin y Eric Schell forman IndieGoGo, una plataforma premiada de Crowdfunding para películas.

---

<sup>4</sup> (Crowdfunding World Summit, 2020).

En el 2009, se inicia Kickstarter, la que se dispara a USD 300 millones recaudados para 18.109 proyectos.

En el 2009 se premia a la plataforma Crowdfunding, centrada en proyectos creativos, la que se convierte en una de las tres más populares junto con Kickstarter e IndieGoGo.

En el 2011, la recaudación de fondos totales por Crowdfunding alcanza los USD 1,4 billones.

En EE. UU. la financiación colectiva fue reglamentada en el año 2011, la industria experimentó un crecimiento muy rápido en los últimos años.

En diciembre del 2013 tuvo lugar la primera Cumbre Mundial de Crowdfunding, proporcionando educación financiera al respecto.

## **5. Crowdfunding en el mundo**

Las plataformas más conocidas a nivel mundial son Indiegogo y Kickstarter, ambas son plataformas de financiamiento participativo para proyectos creativos (de recompensa). Como ya se comentó, surgieron en el año 2008 y 2009 respectivamente, fueron dos empresas fundamentales en los inicios y aún lo sigue siendo. En general, todo el fenómeno de Financiamiento Colectivo va en aumento, sigue creciendo a gran escala.

Pero, en Europa no se ha quedado atrás, de acuerdo con un estudio realizado por el Universo Crowdfunding junto con la Universidad Complutense de Madrid, el Crowdfunding recaudó en España 200.827.059 euros en el 2019, con un incremento del 25,76% respecto al 2018. Las plataformas con más éxitos son las de préstamos, Crowdlending alcanzando los 82.480.570 euros recaudados.

En España, donde el Crowdfunding está bastante desarrollado, las plataformas actuales de Crowdlending no están sujetas a las normas del Banco de España, cada plataforma establece como medir el nivel de riesgo.

## 6. Crowdfunding en la región

En la región, nace en junio 2017 la Alianza Fintech Iberoamérica, con la misión de fomentar el desarrollo del ecosistema Fintech a nivel internacional en Latinoamérica, impulsa el emprendimiento, la competitividad y la inclusión financiera a través de una regulación común, intercambio de experiencias y mejores prácticas. Está integrado por 12 asociaciones FinTech que representan a 20 países iberoamericanos, entre los que se destacan: España, Argentina, Brasil, Centro América y Caribe, Chile, Colombia, México, Panamá, Perú, Portugal y Uruguay. (Alianza Fintech IberoAmérica, 2020)

La forma de regulación debe tener presente el desafío del crecimiento exponencial<sup>5</sup>, adecuándose a los modelos de negocios, procurando un equilibrio que fomente el desarrollo de la industria con sus modelos actuales y los que se creen a futuro. Debe tener en cuenta estándares de prestación de servicios de tal forma que el inversionista se encuentre protegido.

De acuerdo con estudios realizados en el Instituto Iberoamericano de Mercado de Valores, la normativa se puede diferenciar en dos modelos, cuyas principales características son<sup>6</sup>:

1. Establece una regulación especial para crowdfunding y servicios conexos.  
Existe una figura legal que es fiscalizada por el supervisor del mercado de valores.  
Presenta como gran ventaja su mayor claridad regulatoria.  
Su principal desventaja es el surgimiento de asimetrías regulatorias cuando las leyes son variadas.  
Ejemplo: México, Colombia y España.
2. Incorpora el crowdfunding y servicios conexos a la legislación existente modernizándola, se traduce en un servicio adicional a los ya regulados.  
El beneficio de este modelo es dar un marco integral, homogéneo a servicios similares.

---

<sup>5</sup> (Lavalleja, 2020)

<sup>6</sup> (Instituto Iberoamericano de Mercado de Valores, 2020).



Su desventaja es la modificación de regulaciones vigentes lo que conlleva una mayor complejidad en la comprensión de la regulación.

Ejemplo: Australia y Estados Unidos.

### **Normativa en Argentina:**

En Argentina la ley 27.349 “Apoyo al Capital Emprendedor”, de marzo de 2017, es la propulsora de emprendimientos por la modalidad de financiamiento para apoyo a la pequeña y mediana empresa, junto con el Decreto 711/2017.

En el Art. 4º. De la Ley se crea el Registro de Instituciones de Capital Emprendedor, donde deberán inscribirse aquellas instituciones de capital emprendedor, los administradores de dichas entidades, los inversores en capital emprendedor, entre otros intervinientes de emprendimientos.<sup>7</sup>

El Crowdfunding en Argentina es similar al estadounidense, según la Bolsa de Comercio de Rosario<sup>8</sup>.

Dentro de las claves de la reglamentación en Argentina están:

- Los inventores de los proyectos deben elegir una fecha límite y un monto mínimo como objetivo de financiación.
- Si no se recaudan los montos solicitados, este importe es devuelto a los inversores.
- De cada proyecto, se hace publicidad en la plataforma que fue incluida.
- En el momento en que se llega al monto de financiación esperado, es que ingresa en la Plataforma de Financiamiento Colectivo.<sup>9</sup>
- En el Financiamiento Colectivo no existe intermediación financiera, no captan depósitos del público, las PFC actúan con el único fin de promocionar en iguales condiciones todos los proyectos para que el inversor pueda decidir sobre los nuevos proyectos.

---

<sup>7</sup> (Jurídica, 2020).

<sup>8</sup> (Bolsa de Comercio de Rosario, 2020)

<sup>9</sup> (Jurídica, 2020).

- Para inscribirse como prestatario del servicio, se establece que las PFC se conformen como sociedades anónimas, separándose completamente de la posesión.

En este año 2020, Argentina está viviendo además de su gran problema sanitario por el coronavirus, una gran recesión económica, pérdida del poder adquisitivo y un dólar que continúa una subida imposible de contener con los escasos ahorros en reservas actuales. A consecuencia de ello el Financiamiento Colectivo ha tenido un muy buen desarrollo, fruto de la cosecha de años anteriores.

#### **Normativa en Brasil:**

Brasil con la pandemia fue testigo de una explosión del Financiamiento Colectivo en este nefasto año a nivel mundial. Las familias vieron restringidos sus ingresos, la ayuda del gobierno no fue sistemática y no compensó la disminución en el salario real y líquido fundamentalmente.

Ante algún caso particular surgió la idea de aplicar el Financiamiento Colectivo para obtener ingresos extraordinarios que los ayudaran a subvencionar un proyecto, lo cual fue un éxito, transformándose en un año de gran solidaridad entre la población y además de implementación de un sistema de financiamiento.

#### **Normativa en Chile:**

Por la ley 20.950 del año 2016, “se tiene por objeto autorizar la emisión y operación de medios de pago con provisión de fondos o cualquier otro sistema similar por parte de empresas no bancarias, en la medida que dichos sistemas importen que el emisor u operador contraiga habitualmente obligaciones de dinero para con el público en general o ciertos sectores o grupos específicos de él”.<sup>10</sup>

La pandemia del presente año ha acelerado el proceso de incorporación de esta forma de financiamiento.

---

<sup>10</sup> (Biblioteca del Congreso Nacional de Chile - BCN, 2020).

Según la Revista Iberoamericana de Valores en su publicación de Julio del 2020, “han surgido diversas Fintech que prestan servicios en el mercado de valores, siendo relevante en Chile el desarrollo de la industria de plataformas de Financiamiento Colectivo, acompañada de actores asociados a sistemas alternativos de transacción, robo advisors y custodios e intermediarios de instrumentos financieros”.<sup>11</sup>

#### **Normativa en Colombia<sup>12</sup>:**

En Colombia, el Decreto 1357 del Ministerio de Hacienda y Crédito Público del 2018 reguló específicamente el crowdfunding para la financiación de proyectos productivos de inversión, a través de la emisión de valores de deuda o de capital social. El ámbito de aplicación de este decreto es dentro del territorio nacional o estén domiciliadas en el país. Los receptores deberán tener la calidad de residentes colombianos. Colombia viene con un crecimiento muy lento.

#### **Normativa en Perú<sup>13</sup>:**

La reglamentación en Perú comienza a fines de 2018 con el Decreto Supremo 345-2018-EF, el cual aprueba la Política Nacional de Competitividad y Productividad.

En Julio del 2019 se emite el Decreto Supremo 237-2019-EF que aprueba el Plan Nacional de Competitividad y Productividad (PNCP). El Objetivo Prioritario es el financiamiento para la promoción de inversiones y acumulación de capitales empresariales

Con el decreto de urgencia No. 013-2020, se promueve el financiamiento de MIPYMES, emprendimientos y startups. Se presentan con este decreto soluciones estructurales.

Dentro de este decreto un título corresponde al Financiamiento Participativo Financiero; hasta este momento no existía en Perú una regulación específica para Fintech, ahora se regula el Financiamiento Colectivo.

---

<sup>11</sup> (Roncagliolo, 2020).

<sup>12</sup> (Ministerio de Hacienda y Crédito Público - Colombia, 2020).

<sup>13</sup> (Perú, 2020).

“Se regula por primera vez una plataforma virtual para el financiamiento participativo financiero, la creación de empresas administradoras de plataformas y su reglamentación. Se establece como se realiza la recepción y como se financian proyectos a través de la plataforma”. “Se establece como supervisor a la Superintendencia de Mercado de Valores”.<sup>14</sup>

Desde la aprobación de la reglamentación del “PNCP ha registrado el cumplimiento de 68 hitos de medidas de política, lo cual representó un avance de 17,4% en el horizonte de implementación de los hitos programados hacia 2030. Si bien se ha observado un limitado avance en el cumplimiento de los hitos en los últimos meses por el Estado de Emergencia Nacional ante la propagación de la COVID-19, y un retraso en la aprobación de proyectos normativos, se espera que hacia julio 2021 se alcance un nivel de cumplimiento de al menos el 38,7% de los hitos programados hacia 2030”.<sup>15</sup>

#### **Normativa en Uruguay:**

La normativa en Uruguay está dada por la ley 19.820, publicada el 27 de setiembre de 2019. A la fecha no se cuenta con el decreto reglamentario correspondiente al Título III: “Sistema de Financiamiento Colectivo”<sup>16</sup>.

En el artículo 49 de la ley se desprende que quien quiera hacer oferta pública debe estar inscripto en el Registro de Valores a excepción del “Banco Central del Uruguay, los Gobiernos departamentales y los valores por ellos emitidos”. “Los emisores y las emisiones realizadas a través de la plataforma de Financiamiento Colectivo se inscribirán en una sección específica del Registro”<sup>17</sup> interviniendo la Superintendencia de Servicios Financieros dependiente del Banco Central del Uruguay, quien dictará la futura regulación. A la fecha solo existen algunas bases y lineamientos para la futura regulación, pero no la Regulación propiamente dicha.

---

<sup>14</sup> (Perú, 2020).

<sup>15</sup> (Perú, 2020).

<sup>16</sup> (Ley 19.820 - Fomento del emprendedurismo, 2019).

<sup>17</sup> (art. 49, ley 19.820 - Fomento del emprendedurismo, 2019).

El BCU será quien establezca los límites máximos de emisión, la definición de inversor pequeño y los límites máximos de participación.

Se denomina “plataformas de Financiamiento Colectivo” a los mercados donde se realiza la negociación. Las instituciones que administren plataformas necesitarán de la previa autorización de la Superintendencia de Servicios Financieros.

En las Bases y lineamientos dados por el BCU se establece que las operaciones de sistemas de préstamos entre personas, en tanto el administrador se limite a acercar a las partes en negocios de préstamos de dinero sin asumir obligación o riesgo alguno, implica que es una actividad sujeta a reglamentación y control del BCU a través de la superintendencia de Servicios Financieros, según lo dispuesto por el numeral II) del Art. 37 de su Carga Orgánica”, la ley 16.696 de 1995 en la redacción; dada por el art. 9 de la ley No. 18.401 del 2008.

## **7. Panorama actual del Crowdfunding en Uruguay**

En Uruguay, hay un retraso en el desarrollo y fortalecimiento del Financiamiento Participativo por el entorno jurídico que no favorece al emprendimiento y el entorno cultural que no brinda prestigio social ni al emprendimiento ni a los emprendedores.<sup>18</sup>

En Uruguay, el desarrollo del Financiamiento Colectivo es escaso. La mayoría de este tipo de empresas surgen como Startup y luego se van desarrollando o mueren. Son plataformas donde es muy fácil publicar un pedido de financiamiento y luego solo resta difundirlo a la comunidad que se quiera.

En Uruguay, más del 90 % de empresas son Pymes, para la mayoría de estas empresas el acceso al crédito no es tan sencillo o tiene un costo elevado.

Según un estudio del panorama de las empresas Fintech de la Oficina de la Cepal en Montevideo, el Financiamiento Colectivo representaría un 5% del total de las empresas de este sector.

---

<sup>18</sup> (Ramos, 2019).

1) Inversionate:

Comienza en 2016. En sus inicios, recaudó el dinero inicial en IndieGoGo, promocionando su idea.

Inversionate es una plataforma tecnológica que implementa el modelo de préstamos entre personas (Peer to Peer Lending) y facilita el encuentro entre quienes acuden al mercado financiero, tanto sea para solicitar financiamiento, como para rentabilizar sus ahorros.

Por la inversión en esta idea se ofrecían una serie de recompensas:

Como por ejemplo se podía acceder al primer préstamo sin costo o diferentes tipos de menciones en el sitio web.

2) Prezzta:

Comienza su actividad en el 2015 con préstamos de persona a persona. En el 2016 fue desarrollada por IC Ventures y acelerada por Google y NXTP Labs<sup>19</sup>. Es una plataforma que opera en Latinoamérica, permite a cualquier banco, entidad financiera o empresa en general, otorgar préstamos online de forma automática e instantánea. Los servicios que ofrece son: préstamos a personas, a empresas, hipotecarios, de vehículos, descuento de documentos y líneas de crédito.

3) Colectate<sup>20</sup>: Es una plataforma que ofrece Financiamiento Colectivo de donación y/o recompensa. Se puede abrir una colecta (de casamiento, cumpleaños de 15, solidaria, nacimiento) o también se puede participar. También, se puede presentar un proyecto para recibir aportes. Para el participante el uso de la plataforma es gratuito. Para el organizador abrir una colecta es totalmente GRATUITO. En todos los casos la tarifa se aplica sobre el dinero recaudado. El IVA (22%) se aplica sobre el valor de la comisión.

---

<sup>19</sup> (Prezzta, 2020).

<sup>20</sup> (Colectate, 2020).

## 8. Conclusiones

El desarrollo en el Uruguay, especialmente en la creación de este tipo de plataformas es muy escaso aún, inclusive no hay datos específicos de los montos de las transacciones ni registro de las plataformas activas.

Como primeros resultados podemos resaltar el poder contar con un detalle de las diferentes características de esta modalidad en Uruguay y en algunos de los países de América Latina, como las comisiones fijas, porcentajes o todos aquellos datos a los cuales se pudo acceder. En algunos países donde los costos de los medios de pago y las comisiones cobradas por las plataformas son menores se nota una mayor actividad.

En nuestro país se debe completar la reglamentación y se debe educar en finanzas alternativas para que exista una mayor confianza en el desarrollo de este tipo de empresas.

El gran desarrollo que ha tenido el Crowdfunding mundialmente se debe a tres causas principales: “movilizaciones de oferta y demanda propiciadas por el escenario de crisis económica, al avance de las telecomunicaciones y la tecnología en la era digital...”. (Cuesta et al, 2014, pág 1).

Se proponen desafíos para la reglamentación futura, donde lo vertiginoso de las innovaciones tecnológicas, presenta un gran reto tanto para el supervisor como para los prestadores de servicios, que deberán tener en cuenta los marcos regulatorios futuros.

Se debe considerar en la reglamentación la atención que se les brinda a los clientes al utilizar estos medios de financiamiento versus inversión, un lugar presencial, qué hacer ante un reclamo que no se pudo resolver a nivel remoto. Por lo tanto, deberá existir una buena comunicación a distancia.

Cada país deberá dar educación financiera, manejo de nuevas tecnologías, programas de educación donde se incluyan las modalidades, sus eventuales beneficios y riesgos para los clientes que accedan a estos mercados. Será solida la modalidad, en la medida

que haya confianza en el mercado, y esta se logra no descuidando el cumplimiento de las obligaciones para los deudores.

Es de vital importancia en el contexto internacional, la coordinación entre los reguladores, una regulación laxa o la carencia de esta, atraerá a quienes tengan regulaciones muy estrictas; en la contracara una regulación muy estricta inhibirá la innovación y el desarrollo no solo del país sino en especial de estas nuevas prácticas de negocios y en especial de financiamiento.

En resumen, la regulación debe proteger los intereses de los inversionistas, proveer un ecosistema que tenga certeza jurídica y que sea lo suficientemente flexible para que se desarrolle la innovación; para el buen desarrollo de estos modelos de negocios debe existir un dialogo constante con todos los partícipes y contar con trabajos de investigación permanente.

## **9. Limitaciones de la investigación**

El Financiamiento Colectivo es bastante reciente en nuestra región, aunque algunos países han desarrollado más rápidamente esta tecnología de las finanzas. En Uruguay algunos factores que se analizan en la investigación afectan negativamente su rápido desarrollo.

La investigación concretamente en Uruguay tendrá la limitante de su idiosincrasia donde es difícil acceder a determinada información, y más aún en nuevas modalidades de negocios, lo que puede llegar a incrementar la limitante por no tener un marco regulatorio totalmente definido a la fecha de la esta investigación.

La repercusión de esta investigación es poner de manifiesto esta nueva modalidad para que tanto las empresas que intervienen, ofertantes y demandantes de créditos tengan acceso actualizado y detallado de la información.

Con los resultados obtenidos se puede impulsar el desarrollo de una reglamentación más específica de esta nueva modalidad de financiamiento.



Los datos extraídos son a principios del mes de setiembre del 2020, los que en algunas plataformas pudieron sufrir cambios, por ser la tecnología en las finanzas un rubro que está en continua transformación tanto en importes y tasas como de las empresas en sí que se van desarrollando e incrementando o por el contrario desaparecen rápidamente.

## Bibliografía

- Alianza Fintech IberoAmérica*. (2 de Setiembre de 2020). Obtenido de <http://fintechiberoamerica.com/>
- Andrikopoulos, A. (16 de Mayo de 2020). Delineating social finance. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2020.101519>. Elsevier.
- Biblioteca del Congreso Nacional de Chile - BCN*. (24 de Setiembre de 2020). Obtenido de [www.bcn.cl](http://www.bcn.cl)
- Bolsa de Comercio de Rosario*. (28 de Setiembre de 2020). Obtenido de [www.bcr.com.ar](http://www.bcr.com.ar)
- Carmen Cuesta, S. F. (28 de Octubre de 2014). Crowdfunding en 360°: alternativa de financiación en la era digital. BBVA Research.
- Colectate*. (5 de Setiembre de 2020). Obtenido de [www.colectate.com.uy](http://www.colectate.com.uy): <https://www.colectate.com.uy/>
- Crowdfunding World Summit*. (17 de Setiembre de 2020). Obtenido de <http://www.crowdfundingworldsummit.com/>
- Finnovating*. (Julio de 2020). Obtenido de [www.finnovating.com](http://www.finnovating.com)
- Instituto Iberoamericano de Mercado de Valores*. (24 de Setiembre de 2020). Obtenido de [www.iimv.org](http://www.iimv.org)
- Ivo Jenik, T. L. (2017). Crowdfunding and Financial Inclusion. *CGAP - Working Paper*.
- Jurídica, S. -S. (25 de Setiembre de 2020). *SAIJ*. Obtenido de [www.saij.gob.ar](http://www.saij.gob.ar)
- Lavalleja, M. (2020). *Panorama de las fintech - Principales desafíos y oportunidades para el Uruguay*. Montevideo: Oficina de la Cepal en Montevideo.
- Ley 19.820 - Fomento del emprendedurismo. (27 de Setiembre de 2019). Montevideo, Uruguay.
- Luisa Alemany, I. B. (2014). "Crowdfunding": nueva forma de financiación para los emprendedores. *Harvard Deusto Business Review*, 6-18.
- Ministerio de Hacienda y Crédito Público - Colombia*. (10 de Octubre de 2020). Obtenido de [sedelectronica.minhacienda.gov.co](http://sedelectronica.minhacienda.gov.co)
- Perú, G. d. (Setiembre de 2020). *Gobierno del Perú*. Obtenido de [www.gob.pe](http://www.gob.pe)
- Prezzta*. (2 de Setiembre de 2020). Obtenido de <https://www2.prezzta.com//>
- Ramos, J. (Noviembre de 2019). Financiación Participativa (Crowdfunding) en Uruguay. Uruguay: Papeles de Trabajo - Emprenur - Udelar.
- Rentería, C. (Abril de 2016). Las plataformas de crowdfunding en América Latina. Lima, Perú: IDRC DRDI.
- Roncagliolo, C. M. (2020). REGULACIÓN PARA FINTECH - Experiencia desde el regulador del Mercado de Valores. *Revista Iberoamericana*, 22-30.
- School, C. C. (2018). *The 3rd Americas Alternative Finance Industry Report*. Cambridge.

## Anexos

A modo de resumen de la reglamentación en los diferentes países analizados, se expone el siguiente cuadro:

**Tabla 1: Cuadro comparativo de la regulación del Ecosistema Fintech – Junio 2020.**

País	Regulación Específica de Crowdfunding	Registro Específico	Sector privado representante
Argentina	CF EQUITY LEY 27.349 RES. 717/2017	NO	Cámara Argentina de Fintech
Brasil	CF EQUITY: ICVM 588/18 /CF LENDING: Resolução Bacen 4.656/18	NO	No hay una única asociación, sino algunas importantes: Abfintechsy Abcripto.
Chile	Proyecto Regulación Fintech	Proyecto	Asociación Fintech Chile
Colombia	CF EQUITY/LENDING DECRETO 1357 DE 2018. Proyecto Ley Fintech. Proyecto Ley Fintech.	NO	Colombia Fintech
Perú	Título IV del Decreto de Urgencia 013 – 2020: Normas que regulan y supervisan la actividad del financiamiento participativo financiero. Decreto de Urgencia Núm. 013 - 2020, Decreto de Urgencia que promueve el financiamiento de la MIPYME, emprendimientos y startups.	NO	Asociación Fintech Perú
Uruguay	Ley 19.280 del 27.09.2019. Fomento al emprendimiento. Título III Sistema de Financiamiento Colectivo. Falta regulación del BCU.	NO	Cámara Uruguaya de Fintech

**Fuente: Elaboración propia en base a datos de las respectivas páginas web.**

## El Financiamiento Colectivo en algunos países de América Latina:

**Tabla 2: Financiamiento Colectivo en Argentina**

Plataforma	Tipo de FC	Características
Alistate	Donación	Abono fijo, sin comisiones (va a depender del país).
Crowdium	Inmobiliario	Monto mínimo: USD 632
Ideame	Creativo - Donación	<p>Dos tipos de recaudación:</p> <p>1) Todo o Nada: el emprendedor debe alcanzar el 100% de su objetivo económico antes de que finalice la recaudación del contrato. Caso contrario, no cobrará nada y los colaboradores recibirán el reintegro por el total de sus aportes. Bajo esta modalidad, las comisiones correspondientes a la plataforma y medios de pago únicamente aplican si el creador alcanza o supera el objetivo.</p> <p>2) Todo Suma: el emprendedor debe plantear el objetivo económico necesario para concretar el proyecto. Si no alcanza el 100%, cobrará lo recaudado de todas maneras. Las comisiones de la plataforma y medios de pago se calculan sobre el total recaudado, independiente del porcentaje alcanzado.</p> <p>Máximo permitido del período de recaudación es de 65 días. Publicar el proyecto es gratuito.</p> <p>La comisión de Ideame consta de un monto fijo y de uno variable dependiendo del país de origen del proyecto, y se descontará directamente de la recaudación. El monto fijo está en el entorno de los usd25 y el monto variable entre el 10% y el 12,2%.</p> <p>La comisión de los medios de pago varía entre un 5,34% y un 10% por Mercado Pago y entre un 3,5% y un 4,64% por PayPal.</p>

Nobleza Obliga	Donación	Período máximo de recaudación de 90 días - La creación de una Causa no tiene costo - Se descuenta un 6% (IVA incluido) de las donaciones efectivamente realizadas. Si no se reciben donaciones no se cobra nada. Hay que sumarle el costo del medio de Pago que es de un 6% (si es una ONG registrada se reduce al 3%). Las ONG tienen un costo total del 9% y del 12% en el resto de las personas. Más de 12 millones de \$A recaudados - más de 450 causas apoyadas.
Sesocio.com	equity y donación	Comisión variable de un 0% a 2% sobre el monto y además se aplica una comisión mínima en algunos casos de USD 1 a USD 5. 297 proyectos financiados - más de 5 millones de operaciones realizadas - \$ 8110 millones operados.
Afluenta	Préstamos	Costo por solicitar un prestamos: Las comisiones por uso de la plataforma van a depender del plazo y del perfil asignado. Van desde un 3% a un 12%. Luego, la tasa a aplicar si es un crédito personal va de un 43% a un 94% anual (tasas nominales anuales). Costo por invertir el dinero: La inversión en créditos para personas tienen un retorno anual de aproximadamente un 71,4%. El monto permitido para solicitar un préstamo va desde \$20.000 hasta \$ 1.000.000 en 12, 18, 24, 36 o 48 cuotas.
PaySur	P2P	El costo para el inversor es de USD 3 y un 1,5% sobre el valor cobrado de cada cuota. El monto permitido para solicitar un préstamo va desde USD 6 hasta USD 100. El monto mínimo para invertir en la plataforma es de USD 38 a USD 1.265.

**Fuente: Elaboración propia en base a datos de las respectivas páginas web.**

**En Brasil:**

**Tabla 3: Financiamiento Colectivo en Brasil**

<b>Plataforma</b>	<b>Tipo de FC</b>	<b>Características</b>
Bloxs	Inversión	Las inversiones generan una tasa de rentabilidad de alrededor de un 15% sobre el monto invertido.
Catarse	Recompensa	El costo por publicar una campaña es de aproximadamente un 9% y un 4% por los medios de pago. Se puede optar por flexible o todo o nada.
Kickante	Recompensa	El costo de usar la plataforma es de un 10% del valor recaudado. Se puede optar por flexible o todo o nada. Tiene más de 90.000 campañas lanzadas, captando más de 100 millones de reales en colaboraciones.
Benfeitoria	Recompensa y Donación	Publicar es gratis. El creador del proyecto decide cuánto quiere pagar por los servicios de la plataforma (hacen una sugerencia de destinar un 9%). El medio de pago cobrará una tasa de un 4,5% aproximadamente. Tiene más de 6400 proyectos y se han recaudado 79 millones de reales.

**Fuente: Elaboración propia en base a datos de las respectivas páginas web.**

En Chile:

**Tabla 4: Financiamiento Colectivo en Chile**

Plataforma	Tipo de FC	Características
Bolsa Emergente	P2B	Hay mínimos y máximos en la inversión que se fija en cada proyecto.
Broota	Equity	Si el dinero recaudado en una campaña no llega a la meta en el período de los 60 días, se dará la opción al inversionista de mover su inversión a otro start-up o de pedir la devolución total de su inversión incluyendo la comisión de inversión. Han invertido 1614 usuarios - 39 campañas exitosas.
Cumplo	P2B	El plazo de la inversión es de 30 a 120 días. Existen diferentes tipos de créditos: Crédito factura, crédito capital de trabajo, crédito bono de riesgo y conforming. 22.637 créditos financiados, 11% de retorno promedio anual dependiendo del monto de la inversión y del plazo.
Founderlist	Inversión	Mínimo de inversión: USD 500. La tasa de estructuración y administración es de un 12%. En caso de que la inversión tenga retorno, se cobra un 5% sobre ese monto. Más de 1507 inversionistas registrados de diversos países, 16 compañías financiadas de diversos países, más de 6564 Startups registradas de diversos países.
RedCapital	P2B y Factoring	Al inversionista se le cobra por la estructuración un 0,3% del monto de la inversión por cada mes de duración del crédito. La plataforma cobra una comisión de un 0,06% por mes + IVA sobre saldo. Hasta 13,5% tasa de retorno. Existen mínimos para las solicitudes de créditos dependiendo si es un crédito o factoring.

**Fuente: Elaboración propia en base a datos de las respectivas páginas web.**

**En Colombia:**

De acuerdo con la Asociación de empresas Fintech de Colombia, el segmento de crowdfunding ha crecido un 83% desde el 2019 y en total representa el 9% de 124 startups FinTech en el país.

**Tabla 5: Financiamiento Colectivo en Colombia**

<b>Plataforma</b>	<b>Tipo de FC</b>	<b>Características</b>
Aflore	P2P	Para los préstamos la comisión es de 8,5% a 20%. El plazo es de 6 a 18 meses. La tasa de interés es del 1,99% y del 26,66% anual.
Invest Latam	P2P	Los préstamos que se ofrecen son hasta USD 26.634, hasta 24 meses con alrededor de un 15% anual. El costo de comisión para las empresas es de 5% a 11% mensual + IVA. Para los inversionistas el proceso es gratis, el mínimo de inversión es de USD 133 y la tasa de retorno está en el entorno del 20%.
Vaki	Donación	Las campañas tienen un costo del 6% sobre el aporte aprobado y cerca de un 4% sobre el aporte aprobado.

**Fuente: Elaboración propia en base a datos de las respectivas páginas web.**



En Perú:

**Tabla 6: Financiamiento Colectivo en Perú**

<b>Plataforma</b>	<b>Tipo de FC</b>	<b>Características</b>
<b>Prestamype</b>	P2P	Para pedir un préstamo el monto mínimo es de aproximadamente USD 5.567. La comisión es de 8% en promedio sobre el monto total del préstamo. Además, las tasas anuales son Tasas Costo Efectivo Anual (TCEA). Para invertir en un préstamo directo se pueden obtener tasas que van desde el 14% al 20% anual según la evaluación de riesgos. El monto mínimo para invertir es de USD 6.124.
<b>Difondy</b>	P2P	Las tasas se establecerán en los préstamos propuestos.
<b>Tappoyo</b>	P2P	Monto de los préstamos es de USD 28 a USD 140. El plazo es de 7 a 30 días. Los intereses se calculan de acuerdo con el número de días que se elijan.

**Fuente: Elaboración propia en base a datos de las respectivas páginas web.**

A modo de resumen del Financiamiento Colectivo en Uruguay, se expone en el siguiente cuadro:

**Tabla 7: Financiamiento Colectivo en Uruguay**

	Tipo de actividad	Comisión que cobra la plataforma	Monto solicitar préstamo	Cuotas	Interés
<b>Inversionate</b>	Gestión financiera empresarial	5% + iva	\$ 5.000 a \$ 200.000	6 a 24	25%-95% TEA
<b>Prezta</b>	Gestión financiera empresarial	5% + iva	Personalizado	Personalizado	Personalizado
<b>Colectate</b>	Donación o Recompensa	Dep. débito o transferencia: 7% +iva			
		Dep. PayPal: 12% + \$10 por c/depósito.			
		Dep. MercadoPago: 12% + iva			

**Fuente: Elaboración propia en base a datos de las respectivas páginas web a noviembre 2020.**