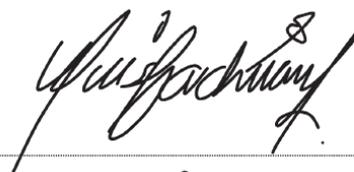


Factores críticos de éxito para el uso de Crowdfunding como mecanismo de financiamiento de proyectos

Tesis presentada para cumplir con uno de los requisitos para la obtención del grado académico de Magister en Finanzas por:

Ronald Luis Cachuan Fabian (1005930)



Victor Manuel Mora Devoto (1805122)



Guillermo Igor Nanquen Ocaña (1610583)



Luis Felipe Roque Reyes (1806368)



Arturo Vladimir Tapia Najar (1301286)



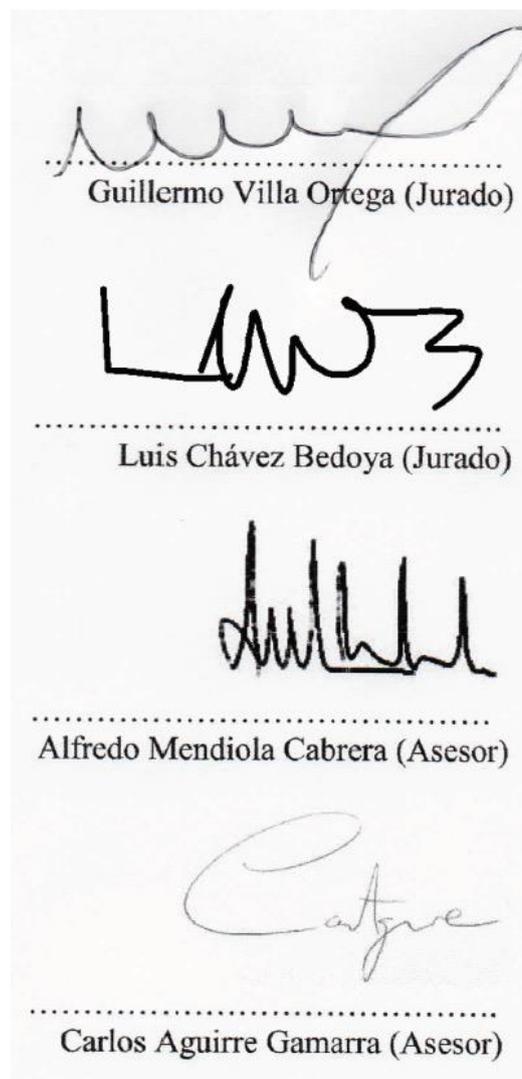
Programa de la Maestría en Finanzas 2018 -1

Lima, 08 de enero de 2021

Esta Tesis

**Factores críticos de éxito para el uso de Crowdfunding como mecanismo de
financiamiento de proyectos**

Ha sido aprobada.



Universidad Esan

2021

DEDICATORIA

A Dios, por darme salud y fuerzas en este camino de mi vida. A mi esposa, por motivarme día a día, por su soporte y amor incondicional. A mi madre, por sus consejos y motivación a seguir adelante en cada etapa de mi vida. A mi padre, que desde el cielo me ilumina a seguir adelante, por su consejo de unión familiar y que fue de gran ejemplo en mi vida. A mis hermanos, por su apoyo permanente y sus grandes consejos de lucha; y a mis compañeros y amigos de tesis por su compromiso al trabajo en equipo, y al esfuerzo dedicado en la culminación de la maestría.

Ronald Luis Cachuan Fabian

A mi madre quien ilumina mi camino desde el cielo y a mi padre quien sigue siendo un ejemplo en mi vida. A mi esposa Miluska por su soporte y paciencia y a mi hijo Mauricio por ser una de mis mayores motivaciones. A mis hermanas quienes siempre me alientan a conseguir mis objetivos. A mis compañeros, amigos de grupo de tesis, profesores de maestría y asesores, quienes han potenciado mis conocimientos y habilidades. Y sobre todo a Dios, quien me sigue brindando salud y la oportunidad de ser una mejor persona.

Victor Manuel Mora Devoto

A mis padres por ser mi mayor inspiración para seguir adelante, gracias por creer y confiar en mí. A mis hermanos, abuelos y familiares que siempre me apoyaron con sus consejos y sus buenos deseos.

Mi agradecimiento a mis amigos y a todos aquellos que participaron en esta etapa de la maestría, siempre me dieron su apoyo permanente e incondicional, Y sobre todo agradecido con Dios por haberme guiado por el buen camino.

Guillermo Igor Nanquen Ocaña

A mi esposa por ser el eje principal en el desarrollo de mi profesión. A mis padres por su ejemplo de fortaleza, idoneidad, humildad, perseverancia y valores. A mis compañeros y amigos de tesis, con quienes compartimos este crecimiento profesional con esfuerzo y unión; a los docentes y asesores por todo el apoyo brindado para culminar con éxito la maestría y a Dios por ayudarme a ser mejor persona.

Luis Felipe Roque Reyes

A Dios, que con su sabiduría ha sabido ponerme en el camino adecuado para conseguir cada objetivo trazado. A mi madre, que desde siempre ha sido un ejemplo de lucha y perseverancia motivándome a seguir adelante en cada etapa de mi vida. A mis compañeros y amigos, por todo el tiempo y esfuerzo dedicado para la culminación de la presente tesis.

Arturo Vladimir Tapia Nájjar

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO.....	1
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....	2
1.1. Objetivos.....	2
1.1.1. Objetivo General.....	2
1.1.2. Objetivos Específicos.....	3
1.2. Alcances.....	3
1.3. Justificación.....	3
1.4. Contribución.....	5
1.5. Limitaciones.....	6
CAPÍTULO II: MARCO METODOLÓGICO.....	7
2.1. Estructura general.....	7
2.2. Fuentes de información.....	8
2.2.1. Fuentes primarias.....	8
2.2.2. Fuentes secundarias.....	9
2.3. Herramientas.....	9
2.3.1. Determinación de los factores críticos de éxito y su metodología.....	9
2.4. Desarrollo de la investigación.....	10
CAPÍTULO III: MARCO CONCEPTUAL.....	11
3.1. Definición de Crowdfunding.....	11
3.2. Características.....	12
3.3. Estructura de crowdfunding.....	14
3.4. Tipos de crowdfunding.....	15
3.4.1. Crowdlending - Préstamo.....	16
3.4.2. Crowdequity - Acciones.....	17
3.4.3. Crowdfunding Donaciones.....	18
3.4.4. Crowdfunding recompensa.....	19
3.5. Tipos de crowdfunding en el Perú.....	20
3.6. Ventajas y Desventajas.....	20
3.7. Riesgos y mitigación de los mismos.....	21
3.8. Conclusiones.....	26
CAPITULO IV: MARCO CONTEXTUAL.....	27
4.1. Crowdfunding en el mundo.....	27
4.1.1. Plataformas de crowdfunding en el mundo.....	29
4.2. Crowdfunding en América Latina.....	31
4.3. Crowdfunding en Perú.....	33
4.4. Contexto de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en el Perú.....	34

4.4.1	Evolución del Financiamiento de las MIPYMES en el Perú	35
4.4.2	Costo de Financiamiento	37
4.4.3	Tasas pasivas y activas ofrecidas por las plataformas versus las otorgadas por el sistema financiero	38
4.5	Plataformas de crowdfunding en el Perú	44
4.6	Conclusiones	46
CAPÍTULO V. MARCO REGULATORIO		48
5.1	Descripción y comparación de los aspectos más relevantes en la regulación y programas de estado del crowdfunding en China, EEUU y Reino Unido	48
5.2	Descripción y comparación de los aspectos más relevantes en la regulación y programas de estado del crowdfunding en Brasil, México y Colombia	50
5.3	Descripción de los aspectos más relevantes en la regulación y programas de estado del crowdfunding en Perú	54
5.4	Lineamientos en la regulación de Perú considerados acertados para el desarrollo de las plataformas	55
5.5	Agentes de supervisión en la regulación peruana	55
5.6	Parámetros y/o puntos de mejora para tomar en cuenta en la regulación	56
5.7	Sandbox Regulatorio	57
CAPITULO VI: BENCHMARKING CON PRINCIPALES PLATAFORMAS		61
6.1.	Plataformas de Estados Unidos y Reino Unido	61
6.1.1.	Lending Club (Estados Unidos)	61
6.1.2.	Zopa (Reino Unido)	64
6.2.	Plataforma de Brasil y México	66
6.2.1.	Nexoos (Brasil)	66
6.2.2.	Yo Te Presto (México)	67
6.3.	Plataforma de Perú	69
6.3.1.	Afluenta (Perú)	69
6.4.	Fortalezas identificadas de la plataforma Afluenta	74
6.5.	Propuestas de mejora para las plataformas locales	75
6.6.	Conclusiones	80
CAPITULO VII: ENTREVISTAS A EXPERTOS		81
7.1.	Análisis de entrevistas	81
7.2.	Factores críticos de éxito según entrevistas	85
7.3.	Conclusiones	87
CAPITULO VIII: PROPUESTA DE FACTORES CRÍTICOS DE ÉXITO		88
8.1.	Propuesta de la investigación	88
8.1.1.	Regulador	88
8.1.2.	Plataformas	89
8.1.3.	Inversionista	90

CAPITULO IX: CONCLUSIONES	92
CAPÍTULO X: BIBLIOGRAFÍA.....	97

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1 Top 30 Mundial – Países Latinoamericanos considerados en el Top.....	4
Tabla 2.1 Estructura General.....	7
Tabla 2.2 Fuentes Primarias Expertos.....	8
Tabla 2.3 Fuentes Secundarias.....	9
Tabla 3.1 Riesgos identificados en los procesos.....	24
Tabla 3.2 Riesgos identificados en el crowdfunding.....	25
Tabla 4.1 Países con mayor recaudación global.....	28
Tabla 4.2 Total volumen de financiación por región por tipo de crowdfunding.....	29
Tabla 4.3 Principales países latinos que utilizan crowdfunding.....	31
Tabla 4.4 Modalidades de préstamo a través del crowdfunding.....	33
Tabla 4.5 Empresas Registradas en SUNAT.....	34
Tabla 4.6 Acceso al Financiamiento según SUNAT.....	35
Tabla 4.7 Composición de los créditos.....	36
Tabla 4.8 Créditos del sistema financiero, agosto 2020.....	37
Tabla 4.9 Tasa efectiva del sistema financiero en moneda nacional - septiembre 2020 (%).....	37
Tabla 4.10 Tasas de rentabilidad ofertadas por el sistema tradicional para el producto depósito a plazo 38	
Tabla 4.11 Tasas de rentabilidad ofertadas por el sistema tradicional para el producto cuenta de ahorros 38	
Tabla 4.12 Tasas de rentabilidad ofertadas por el sistema tradicional para el producto renta variable .	39
Tabla 4.13 Tasas de rentabilidad ofertadas por el sistema tradicional para el producto renta fija.....	39
Tabla 4.14 Tasas de rentabilidad ofertadas por el sistema no tradicional.....	39
Tabla 4.15 Tasas de rentabilidad promedio ofertadas por el sistema tradicional y no tradicional.....	40
Tabla 4.16. Tasas de colocación ofertadas por el sistema tradicional y el no tradicional (plataformas de crowdlending).....	42
Tabla 4.17 Tasas de costo efectiva ofertadas por el sistema financiero tradicional, plataformas de crowdlending y otras Fintech en el Perú al cierre del 2020 para préstamos de S/ 10,000.00 a un plazo de 9 meses. 43	
Tabla 5.1 Aspectos relevantes en la regulación y programas de China, EEUU y Reino Unido.....	49
Tabla 5.2 Aspectos relevantes en la regulación y programas de Brasil, México y Colombia.....	51
Tabla 5.3 Aspectos relevantes en la regulación y programas de estado Perú.....	54
Tabla 5.4. Países que aplican Sandbox Regulatorio.....	60
Tabla 6.1. Cuadro de comisión de protección y gestión de cuenta.....	69
Tabla 6.2. Benchmarking de las principales plataformas.....	76
Tabla 6.3. Factores críticos de éxito de las plataformas.....	79
Tabla 7.1. Datos profesionales de los entrevistados (expertos o especialistas en el rubro).....	82
Tabla 7.2. Datos de los entrevistados (inversionistas con experiencia en el rubro).....	84
Tabla 7.3. Guía de entrevistas.....	84
Tabla 7.4 Factores críticos de éxito según expertos.....	85

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 4.1 Volumen de colocaciones en el mundo.....	28
Gráfico 4.2 Cuota de mercado por tipo de crowdfunding	29
Gráfico 4.3 Proporción por país del uso de crowdfunding.....	32
Gráfico 4.4 Proporción de financiamiento por tipo de préstamo	32
Gráfico 4.5 Evolución de las MIPYMES formales 2013 -2017.....	34
Gráfico 5.1. Sandbox Regulatorio.....	60
Gráfico 6.1. Diversificación de inversión.....	63
Gráfico 6.2. Programa de titulación de créditos	63
Gráfico 6.3. Certificados Club	64
Gráfico 6.4 Perfiles y tasas de interés de Yotepresto	67

ÍNDICE DE DIAGRAMA

Diagrama 3.1 Flujo de crowdfunding.....	15
Diagrama 3.2. Modelo de crowdfunding por nivel de complejidad.....	16
Diagrama 3.3. Esquema de Tipo crowdlending	17
Diagrama 3.4 Esquema de desarrollo crowdequity	18
Diagrama 3.5. Esquema del tipo de crowdfunding - donaciones	19
Diagrama 3.6. Esquema del tipo de crowdfunding - recompensa	20

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen 6.2. Ofertas de inversión Yo Te Presto.....	68
Imagen 6.3. Tasas de préstamo	70
Imagen 6.4 Ejemplo de subasta de créditos y destino de créditos.....	71
Imagen 6.5 Perfiles y tasas de rendimiento	72
Imagen 6.6. Tarifas por publicación de créditos	72
Imagen 6.7 Tarifas de comisión de mantenimiento de cuentas	73

RONALD LUIS CACHUAN FABIAN

Magíster en Finanzas por ESAN. Contador Público Colegiado de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega. con experiencia laboral más de 10 años en las áreas de Contabilidad, Finanzas y Administración. Con alta capacidad de negociación bajo presión, habilidad de manejo interpersonal con interlocutores diversos y en todos los niveles, orientado a logros y esfuerzo sostenidos, liderazgo y trabajo en equipo. Enfocado a los objetivos estratégicos de la compañía.

FORMACIÓN

2018 - 2020 **Escuela de Administración de Negocios para Graduados - ESAN**
Magíster en Finanzas

2015 - 2016 **Universidad de Lima**
Especialización avanzada en Tributación

2013 - 2013 **CENTRUM - Pontificia Universidad Católica del Perú**
Tributación Empresarial

2011 - 2011 **Pontificia Universidad Católica del Perú**
Diplomado en Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)

2003 - 2008 **Universidad Inca Garcilaso de la Vega**
Contador Público.

EXPERIENCIA LABORAL

2017 - Act. **Motorlink S.A.C.** - Empresa de Telecomunicaciones, servicios tecnología en seguridad vial, evaluación estilos de conducción y localización GPS.
Sub Gerente de Contabilidad y Finanzas

- Elaboración de presupuesto anual y de las proyecciones trimestrales.
- Reporte de los Estados Financieros a la casa Matriz.
- Responsable Flujo de Caja y Estado de Resultados proyectado.
- Implementación de procesos, normas y estandarización de prácticas administrativas.
- Encargado de negociaciones con financieras y propuestas económicas.
- Responsable de las auditorías financieras y tributarias.
- Reestructuración de los procesos contables, financieros y administrativos.

2015 - 2016 **M&M Global Service S.A.C.** (Grupo Mantto S.A.C.) - Construcción de proyectos hospitalarios con el Estado.
Contador General

- Responsable de la contabilidad de los Consorcios y empresa del grupo.
- Elaboración de Estados Financieros mensuales, preparación de informes según requerimiento de gerencia.
- Responsable de organizar, supervisar y dirigir el proceso contable de la empresa.
- Responsable del análisis ingresos, gastos y costos de las transacciones económicas.
- Planificar y supervisar la gestión del área y el cumplimiento de objetivos planteados.
- Responsable por las auditorías contables internas y externas de la compañía.
- Supervisión de los proyectos, visitas a las obras.

- 2010 - 2015 **JJC Contratistas Generales S.A.** - Empresa de Ingeniería y Construcción de proyectos de Oil & Gas, Minería, Energía, Carreteras y otras obras civiles.
Supervisor de Contabilidad
- Responsable de la supervisión de los registros, análisis y control de las transacciones económico financieras de la empresa.
 - Elaboración de Estados Financieros y anexos mensuales.
 - Elaboración del análisis, registro, control de las Importaciones y no domiciliados.
 - Elaboración de los Estados Financieros consolidados.
 - Análisis de Estados Financieros por proyecto Responsable del análisis gastos y costos.
 - Atención a auditoría externa.
 - Responsable en implementar mejoras en los procesos del sistema ERP SAP.
- 2008 - 2010 **Corporación de Ingeniería Civil S.A.C** - Empresa de Construcción dedicado a realizar obras civiles, Minería y carreteras.
Asistente de Contabilidad
- Responsable de la Contabilidad de una empresa Relacionada (Consortio), análisis contable y financiero, preparación de los Estados Financieros y coordinación con los Socios del Consortio.
 - Responsable en control, planeamiento, coordinación, gestión, inducción de temas contables y tributarios básicos a administradores de obra.
 - Liquidación de Impuestos y elaboración anexos a los Estados Financieros.
- 2007 - 2007 **Corporación Red Piura S.A.C.** – Comercializadora de equipos celulares y recargas virtuales.
Asistente de Contabilidad y Finanzas
- Elaboración de Estados Financieros y cierre del proceso contable anual.
 - Análisis de Cuentas, Conciliaciones Bancarias.
 - Responsable del registro de los comprobantes de pago, canje de facturas por letras, compras y ventas.
- 2006 - 2007 **Araujo y Asociados E.I.R.L.** - Empresa de Asesoría Contable (Empresa Grupo Comercial Bari S.A. – Ron Pomalca)
Asistente de Contabilidad
- Elaboración de Estados Financieros y cierre del proceso contable anual.
 - Análisis de Cuentas, Conciliaciones Bancarias.
 - Responsable del registro de los comprobantes de pago, canje de facturas por letras, compras y ventas.

Economista de la Universidad de Piura, con Maestría en Finanzas de la Escuela de Postgrado ESAN. Con experiencia en el sector bancario, energético, automotriz y químico; y en áreas comerciales, de riesgos y créditos y cobranzas. Profesional con iniciativa, alto compromiso, orientado a resultados, con capacidad para manejar equipos y liderazgo.

FORMACIÓN

2018 - 2020 **Escuela de Administración de Negocios para Graduados - ESAN**
Magíster en Finanzas

2012 - 2012 **Universidad de Piura**
Diplomado en Finanzas

2010 - 2010 **Universidad de Piura**
Diplomado en NIIF

2000 - 2004 **Universidad de Piura**
Licenciado en Economía

EXPERIENCIA LABORAL

- 2020 - Act. **Farmex S.A.** - Comercialización de insumos agrícolas y productos de salud pública.
Jefe de créditos y cobranzas
- Responsable de controlar y gestionar la cartera de créditos.
 - Administración y supervisión crediticia de la cartera de clientes (distribuidores y agroindustrias).
 - Controlar los días de cuentas por cobrar, el nivel de morosidad, nivel de provisión.
 - Supervisar y controlar el presupuesto de cobranzas.
 - Gestionar y concretar garantías que coberturen la cartera de créditos.
 - Supervisión del área de facturación y servicio al cliente.
- 2011 - 2012 **Farmex S.A.** - Comercialización de insumos agrícolas y productos de salud pública.
Analista Senior de créditos y cobranzas
- Gestionar la cartera de créditos a cargo y controlar la cobranza de la misma.
 - Evaluación crediticia de la cartera de clientes (distribuidores y agroindustrias).
 - Gestión de cobranza de la cartera asignada.
 - Gestión de garantías y elaboración de informes.
- 2010 - 2011 **Honda Selva del Perú S.A.** - Fabricación, importación y comercialización vehículos.
Analista de créditos y cobranzas
- Gestionar la cartera de créditos a cargo y controlar la cobranza de la misma.
 - Evaluación crediticia de la cartera de clientes (distribuidores).
 - Gestión de cobranza de la cartera asignada.
 - Gestión de cartas fianzas.
- 2008 - 2010 **Repsol YPF Comercial.** - Comercialización de GLP.
Supervisor Comercial Envasado
- Gestión comercial de canal directo del producto 45 kg en Lima y canal distribuidores.
 - Elaboración, seguimiento y cumplimiento de presupuesto de ventas y márgenes.
 - Supervisión del equipo de ventas asignados: promotores y vendedores.
 - Control del nivel de morosidad del canal a cargo y gestión de cartas fianzas.
- 2007 - 2008 **Farmex S.A.** - Comercialización de insumos agrícolas y productos de salud pública.

- Gestionar la cartera de créditos a cargo y controlar la cobranza de la misma.
- Evaluación crediticia de la cartera de clientes (distribuidores y agroindustrias).
- Gestión de cobranza de la cartera asignada.

2005 - 2007

CMAC. Piura SAC. – Caja Municipal de Ahorro y Créditos de Piura.
Sectorista de créditos

- Gestionar la cartera de créditos a cargo y controlar la cobranza de la misma.
- Promoción / Captación de clientes.
- Evaluación de créditos.
- Control y gestión de cobranzas y gestión de garantías.

GUILLERMO IGOR NANQUEN OCAÑA

Magíster en Finanzas por ESAN. Ingeniero Industrial egresado de la Universidad de Lima, con 5 años de experiencia profesional en las áreas de Finanzas, Tesorería y Administración en los sectores de construcción, inmobiliarias y servicios. Me caracterizo por ser organizado, responsable, proactivo, facilidad al cambio y con excelentes relaciones interpersonales enfocado a los objetivos estratégicos de la compañía.

FORMACIÓN

2018 - 2020 **Escuela de Administración de Negocios para Graduados - ESAN**
Magíster en Finanzas

2016 - 2017 **Escuela de Administración de Negocios para Graduados - ESAN**
Diplomado en Finanzas Corporativas

2008 - 2014 **Universidad de Lima**
Ingeniería Industrial (Grado Bachiller)

EXPERIENCIA LABORAL

- 2020 - Act. **Grupo JJC Contratistas Generales S.A.**
Coordinador de Finanzas
- Control y seguimiento del presupuesto anual e inversión.
 - Supervisión y análisis de modelos financieros por proyecto y oficina principal.
 - Supervisión del área de finanzas y tesorería del Grupo JJC Contratistas Generales SA, Consorcios (Construcción), JJC Edificaciones SAC y JJC Inmobiliaria.
 - Participar y presentar información financiera en comités mensuales con el directorio, fondos de inversión, socios e inversionistas.
 - Control de las obligaciones contractuales: Financiamientos y Fideicomisos.
- 2019 - 2020 **Grupo JJC Contratistas Generales S.A.**
Analista Senior de Finanzas
- Supervisión y control de garantías bancarias y aseguradoras.
 - Análisis de los estados financieros y costos.
 - Responsable del flujo de caja real y proyectado.
 - Responsable de pagos, cobranzas y ciclo financiero de los consorcios del Grupo JJC.
 - Encargado de las negociaciones con entidades financieras y de propuestas económicas.
 - Responsable del presupuesto de los consorcios del Grupo JJC.
- 2017 - 2019 **Grupo JJC Contratistas Generales S.A.**
Analista de Finanzas
- Supervisión y control de garantías bancarias y aseguradoras (Cartas fianzas, Carta de créditos y Stand By) de las empresas del grupo desde la emisión, renovación y devolución de fianzas.
 - Elaboración de reportes para la Gerencia Corporativa de Administración y Finanzas.
 - Elaboración de flujo de caja semanal y mensual de cada consorcio.
 - Análisis de los estados financieros y costos.
 - Elaborar el cronograma de pago.
 - Efectuar pagos a través de cheques y los sistemas electrónicos de cada banco para lo correspondiente a pago de proveedores, impuestos, tributos, AFP, detracciones, entrega de cuentas a rendir, haberes, jornales, factoring, entre otros.
 - Control y proyección del flujo de caja, para el análisis de desviaciones y necesidades de financiamiento.

- Realización de la conciliación bancaria.
- Manejo de SAP modulo FI.

LUIS FELIPE ROQUE REYES

Magíster en Finanzas por ESAN. Ingeniero Industrial egresado de la Universidad de SAN Martín de Porres, con 10 años de experiencia profesional en el Sistema Financiero, desempeñando el cargo de Auditor de Procesos con enfoque en Riesgos y Finanzas. Conocimiento de políticas de gobierno corporativo, administración de riesgos, cumplimiento y control con base en la regulación financiera, con capacidad de liderar y trabajar en equipo, con habilidades personales y profesionales que complementan mi desempeño hacia un buen trabajo en el ámbito en el que me encuentre; realizando mi labor con independencia, integridad y objetividad.

FORMACIÓN

2018 - 2020 **Escuela de Administración de Negocios para Graduados - ESAN**
Magíster en Finanzas

2012 - 2012 **Universidad del Pacífico**
Diplomado en Gestión Integral de Riesgos

2005 - 2010 **Universidad de San Martín de Porres**
Ingeniería Industrial (Grado Bachiller)

EXPERIENCIA LABORAL

2018 - Act. **Banco GNB** - Servicios financieros

Especialista Principal de Auditoría de Riesgos y Finanzas

- Responsable de efectuar las actividades de aseguramiento, asignadas por la Gerencia de Auditoría; en sus distintas etapas, desde la planeación, ejecución y comunicación (reuniones de cierre con las Gerencias auditadas), con enfoque en Riesgo de Crédito (Banca No Minorista y Banca Personal), Mercado (Tipo de Cambio, Banking Book y Trading Book) y Liquidez.
- Responsable del seguimiento de observaciones formuladas por auditoría interna, auditores externos y Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), en todos los procesos del Banco, gestionando los resultados con las Gerencias correspondientes, Auditores Externos y SBS, respecto al avance del cumplimiento de las acciones correctivas.

2017 - 2017 **Banco Agropecuario** - Servicios financieros

Profesional en Auditoría Interna

- Responsable del seguimiento de observaciones formuladas por auditoría interna, auditores externos y Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), en todos los procesos del Banco, gestionando los resultados con el Departamento de Cumplimiento Normativo e informando a la Gerencia de Auditoría y SBS el avance al cumplimiento de las acciones correctivas.
- Responsable de efectuar las actividades de aseguramiento, asignadas por la Gerencia de Auditoría; en sus distintas etapas, desde la planeación, ejecución y comunicación (reuniones de cierre con las Gerencias auditadas) para el cumplimiento del plan anual de trabajo.

2014 - 2017 **Banco Falabella** - Grupo Falabella - Servicios financieros

Auditor Senior

- Responsable de efectuar las actividades de aseguramiento, asignadas por la Gerencia de Auditoría; en sus distintas etapas, desde la planeación, ejecución y comunicación (reuniones de cierre con los auditados) para el cumplimiento del plan anual de trabajo.
- Remitir el informe final a la Sub Gerencia de Auditoría para su supervisión dentro de las fechas programadas, para su posterior difusión a las partes interesadas.

- Coordinador del seguimiento de observaciones formuladas por auditoría interna, auditores externos y Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), de la División de Riesgos.
- Las auditorías que tenía a mi cargo corresponden al enfoque de riesgo de crédito, mercado y Liquidez.

2012 - 2014

Banco Falabella - Grupo Falabella - Servicios financieros

Auditor Junior

- Responsable de realizar las evaluaciones de aseguramiento en coordinación directa con la jefatura de Auditoría Interna y remitir los informes preliminares y finales para su supervisión, dentro de las fechas programadas.
- Remitir al Jefe inmediato el seguimiento realizado por la implementación de las observaciones y recomendaciones formuladas por la SBS, Auditores Externos y Auditores Internos.
- Realizar visitas a los Centros Financieros (CCFF) a nivel nacional, para efectuar las correspondientes evaluaciones programadas.

2010 - 2012

Banco Falabella - Grupo Falabella - Servicios financieros

Asistente de Auditoría

- Análisis de información relacionada a las Auditorías en CCFF.
- Elaboración de informes con observaciones o desviaciones de control evidenciados en las evaluaciones, efectuando recomendaciones que mitiguen condiciones insatisfactorias.

ARTURO VLADIMIR TAPIA NÁJAR

Magíster en Finanzas de ESAN. Licenciado Economía por la Universidad de San Martín de Porres, con 10 años de experiencia laboral en el sector bancario, con alto conocimiento en productos financieros y servicios. Capacidad para coordinación y trabajo en equipo y dedicación para conseguir los objetivos planteados.

FORMACIÓN

2018 - 2020 **Escuela de Administración de Negocios para Graduados - ESAN**

Magíster en Finanzas

2013 - 2014 **Escuela de Administración de Negocios para Graduados - ESAN**

Especialización en Finanzas Corporativas

2005 - 2012 **Universidad de San Martín de Porres**

Licenciado en economía

EXPERIENCIA LABORAL

2014 - Act. **Banco Santander** - Grupo Santander - Servicios financieros

Analista de operaciones. Responsable de la operativa y desarrollo de productos de cartera.

- Desembolso de productos de cartera.
- Cuadre Operativo Contable de productos de cartera.
- Responsable del proceso de canje electrónico de cheques
- Responsable del manejo de efectivo de las sucursales o agencias.
- Responsable del proceso de transferencias vía Cámara de Compensación Electrónica.
- Participación en el diseño y elaboración de nuevos productos y servicios del banco.
- Responsable del proceso de cobranza relacionado a protestos.
- Apoderado en la emisión de cheques, cartas fianza, entre otros.

2013 - 2014 **BBVA** – Grupo BBVA – Servicios financieros

Analista de operaciones Leasing. Responsable de desembolsos y pagos.

- Activación de créditos leasing.
- Pago a proveedores por activación de contratos leasing
- Cuadre del registro de ventas.
- Responsable del manejo de efectivo de las sucursales o agencias.
- Cuadre de detracciones y retenciones.

2012 - 2013 **Banco Ripley** – Grupo Ripley – Servicios financieros

Asistente de depósitos y colocaciones. Responsable de desembolsos y pagos.

- Responsable de la operativa respecto a productos pasivos.
- Elaboración de reportes para el área comercial respecto a productos como créditos de consumo, depósitos a plazo y CTS.

RESUMEN EJECUTIVO

Según las estadísticas mostradas por El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI,2020), más del 99% de empresas registradas en la SUNAT son micros, pequeñas y medianas empresas, que cumplen un desarrollo importante a nivel social y económico en el Perú.

Teniendo en consideración que estas empresas presentan mayores restricciones para el acceso al financiamiento, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS, 2020), indica que las tasas de interés para las Mipymes pueden llegar hasta el 136%; a diferencia de las corporativas y gran empresa cuyas tasas de interés pueden llegar como máximo a 6%.

Dentro de este contexto, el presente estudio promueve el acceso al financiamiento participativo mediante el uso del crowdfunding, mecanismo que facilita el acceso al financiamiento a empresas que han sido rechazadas por la banca tradicional, ya que ésta última presenta una mayor burocracia en sus procesos, rigurosidad en la evaluación crediticia y exigencia de colaterales para otorgar un crédito a las Mipymes.

De esta manera, la presente investigación tiene como objetivo principal identificar los factores críticos de éxito de una plataforma de crowdfunding, como mecanismo alternativo para financiar proyectos de inversión, apoyado de los objetivos específicos y con la utilización de la metodología de Richard A. Caralli.

Respecto al Benchmarking descrito en la metodología de Caralli, se realizó un comparativo entre las regulaciones y plataformas más representativas del mercado de crowdfunding, para este proceso se recurrió a las fuentes secundarias y se revisó las distintas literaturas para determinar los factores críticos de éxito. Así mismo se realizó entrevistas (fuentes primarias) a expertos y especialistas en la industria del crowdfunding en el Perú con el fin de identificar los factores críticos éxito.

Dado lo expuesto, se concluyó con una propuesta de factores crítico de éxito desde la perspectiva del regulador, plataformas e inversionistas, dentro de ellas se sugiere que el Estado tenga una mayor celeridad en la reglamentación del crowdfunding como mecanismo de financiamiento para las Mipymes. Además, se propone que tenga un rol promotor que facilite un crecimiento sostenido del crowdfunding, el cual permita mejorar la inclusión financiera en el Perú.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

Según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS, 2019), los niveles de intermediación mostraron un incremento, como consecuencia del crecimiento relativo del volumen de los créditos y depósitos respecto al PBI. Es así, que en los últimos 5 años la relación créditos / PBI pasó de 37.1% a 42.1% y la relación depósitos / PBI aumentó de 37.9% a 40.6%. A pesar de que representan un avance importante en torno al acceso a servicios financieros, el nivel de inclusión financiera aún sigue siendo reducido. Esto se debe no sólo a la insuficiente red de atención que se puede medir con los puntos de venta sino también a otras variables como temor a la banca, colaterales (garantías), falta de flexibilidad, entre otras. Esto incentiva la formación de mecanismos alternativos no tradicionales como los créditos informales, distintas ONG y el “crowdfunding”. Con esta última alternativa se intenta aprovechar dichas oportunidades que no son atendidas por el sistema financiero tradicional, involucrando a la sociedad, a través del financiamiento colectivo.

Una alianza entre el desarrollo tecnológico, el internet y el avance de las telecomunicaciones, facilita que cualquier persona, desde cualquier parte del mundo, pueda conocer un proyecto y generar una aportación económica buscando una contraprestación o motivación, la que pueda ser extrínseca (ganancia, producto) o buscando una motivación más trascendental - obtener la satisfacción de haber participado o colaborado con un proyecto o iniciativa.

En el presente trabajo se examinará el mecanismo del crowdfunding, como alternativa no tradicional de financiamiento. Este mecanismo representa una excelente oportunidad, sobre todo para el micro, pequeño y mediano empresario, en la medida que representa un financiamiento más ágil, flexible, accesible y generalmente menos costoso que el sistema financiero tradicional; no obstante, es necesario contar con una adecuada regulación que brinde los mecanismos necesarios para reducir o mitigar los riesgos del mismo. El objetivo del presente estudio es identificar los factores críticos de éxito del crowdfunding, como mecanismo alternativo para financiar proyectos.

1.1. Objetivos

1.1.1. Objetivo General

Identificar los factores críticos de éxito de una plataforma de crowdfunding, como mecanismo alternativo para financiar proyectos de inversión.

1.1.2. Objetivos Específicos

- Establecer la metodología que se utilizará para determinar los factores críticos de éxito.
- Identificar la situación actual del crowdfunding en el Perú y el mundo, como una fuente alternativa para el financiamiento de proyectos.
- Identificar los factores críticos de éxito para el desarrollo de crowdfunding según referencias bibliográficas.
- Analizar el impacto regulatorio, en el desarrollo favorable del crowdfunding, en los factores críticos de éxito, a fin de presentar mejoras al mismo.
- Evaluar y extraer los factores críticos de éxito a través de entrevistas con expertos.
- Proponer factores críticos de éxito para el desarrollo del crowdfunding en el Perú.

1.2. Alcances

La investigación identificará y realizará un análisis de los factores críticos del crowdfunding, comprenderá lo acontecido en la última década y contemplará el estudio desarrollado al crowdfunding con retorno.

Los crowdfunding con retorno a desarrollarse, serán los financiamientos mediante acciones (*crowdequity*) y mediante deuda (*crowdlending*). La investigación no profundizará en el estudio de crowdfunding de donación y recompensa.

El alcance geográfico abarcará, principalmente, la ciudad de Lima Metropolitana, en donde se desarrollarán las principales entrevistas a expertos y relevamientos de información con las principales plataformas de crowdfunding establecidas en Lima Metropolitana. Dicho relevamiento de información brindará una idea mejor estructurada de los factores críticos de éxito que tuvieron dichas plataformas en el desarrollo de este mecanismo como medio alternativo de fondeo de proyectos.

1.3. Justificación

Según el Cambridge Center for Alternative Finance (CCAF, 2020), el desarrollo del crowdfunding a nivel global (171 países), registra volúmenes de financiamiento de alrededor de USD 304.53MM, en donde China y EEUU son los principales actores en el crecimiento de este mecanismo colectivo de financiamiento, con una participación conjunta del 90.77%¹. El estudio señala, además, a los 30 principales países que desarrollan el crowdfunding en el mundo

¹ China concentraba el 70.7% (volumen: USD 215.4mil millones) de participación, mientras que EEUU como segunda economía en la concentración de fondos colectivos, tuvo una participación global del 20.07% (volumen: USD 61.1mil millones).

en base a su participación de mercado, correspondiente al año 2018; en donde los países de Latinoamérica obtuvieron crecimientos considerables. En la Tabla 1.1 se presentan los países latinoamericanos que forman parte de las 30 economías más importantes respecto del volumen de negociación de empresas de crowdfunding.

Tabla 1.1 Top 30 Mundial – Países Latinoamericanos considerados en el Top

País	Ubicación a Nivel Global	Participación Global	Volumen USD	Crecimiento respecto al año 2017
Brasil	13	0.22%	USD 672MM	149.30%
Chile	21	0.09%	USD 289MM	91.95%
México	24	0.08%	USD 233MM	54.47%
Colombia	26	0.06%	USD 193MM	280.15%
Perú	29	0.05%	USD 159MM	600.00%

Fuente: The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report 2020

Elaboración: Autores de tesis

Los resultados descritos evidencian la incipiente inclusión de este tipo de financiamiento colectivo en la región, en donde todos los países a excepción de EEUU concentran en conjunto el 4% de la participación mundial. Es aquí donde el crowdfunding toma fuerza como una potencial alternativa de financiamiento, que al año 2018 se encontraban avalados por crecimientos relevantes, sea el caso de Brasil, Colombia y Perú que registraron crecimientos de 149%, 280% y 600% respectivamente.

También es válido precisar, que de acuerdo a los últimos datos disponibles del mercado mundial (GAF, 2020), el crowdfunding basado en deuda (también llamado crowdlending), es el modelo que predomina a nivel de volúmenes recaudados, con una representación del 99.6% de los fondos mundiales de recaudación. Actualmente en la región de Latinoamérica existen 14 plataformas disponibles para este tipo de préstamos, inferiores a los registrados en Europa: 146 plataformas, Asia: 43 plataformas y Norteamérica: 35 plataformas (P2PMarketData, 2020).

En consecuencia, de acuerdo a la SUNAT (2017), más del 99% de empresas registradas en la SUNAT son micros, pequeñas y medianas empresas, siendo un sector importante que masifica la empleabilidad en el Perú y en la que el sistema tradicional financiero establece mayores restricciones de acceso al financiamiento. De acuerdo a la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS, 2020), las tasas de interés para las microempresas pueden llegar a 112%, para las pequeñas a 97% y las medianas a 136%; a diferencia de las corporativas y gran empresa cuyas tasas de interés pueden llegar como máximo a 6%.

La necesidad de fondeo de este sector hace del crowdlending una alternativa importante en su estructura de financiamiento, ofreciendo tasas de acuerdo al perfil de riesgo identificado por

la plataforma y que, de acuerdo a la información publicada por dos de las plataformas más importantes establecidas en el Perú, las tasas pueden llegar a un máximo de 44% en Afluenta y 45% en Prestamype; muy por debajo de las ofertadas en el sistema tradicional. Asimismo, los prestatarios se benefician de la posibilidad de tomar decisiones rápidas de financiación, un proceso de solicitud simplificado y un fácil acceso al estado de su préstamo.

Por otro lado, este mecanismo también es importante para el inversionista o prestamista, debido a que de acuerdo a la SBS (2020), las tasas de rentabilidad de los depósitos a plazo fijo en el sistema financiero tradicional ascienden como máximo al 5%², a diferencia de las ofertadas por las dos plataformas antes mencionadas, que presentan tasas de rentabilidad del 32% en Afluenta y del 18% en Prestamype. Si bien, las tasas llevan relación con el riesgo asumido, las plataformas establecen programas de diversificación que mitigan la exposición de los prestamistas y/o inversionistas.

1.4. Contribución

La presente investigación busca desarrollar propuestas que incentiven la utilización de las plataformas de crowdfunding como mecanismo alternativo de financiamiento para los prestatarios y como una alternativa de inversión más atractiva, directa y diversificable; contribuyendo en la determinación de los siguientes puntos:

- Elaborar y facilitar un estudio cualitativo que brinde soporte y orientación en la gestión y aplicación del crowdfunding con base en los factores críticos de éxito evidenciados en determinadas plataformas del mundo.
- Proponer a través de la investigación, mejoras que permitan potencializar los lineamientos establecidos en la regulación, a fin de promover el desarrollo de este tipo de financiamiento.
- Mitigar la exposición de los inversionistas y/o prestamistas al riesgo de impago, proponiendo alternativas que permitan asegurar el patrimonio invertido.
- Impulsar la inclusión financiera mediante el acceso al financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas, considerando que este segmento representa el 99.5% de las empresas en el Perú y que brindan empleo al 75% de la población económicamente activa³.
- Brindar mayor notoriedad a las plataformas de crowdfunding como una alternativa de inversión dentro del ecosistema financiero.

² Caja Rural De Ahorro Y Crédito Raíz S.A.A, año 2020.

³ Ministerio de la Producción, Estudios Económicos, Estadística MIPYME, “Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME)”, año 2017.

1.5. Limitaciones

- Existen pocas plataformas de crowdfunding en el Perú, limitando el estudio a un reducido grupo de plataformas en donde se revisaron las características principales de cada una de ellas.
- Siendo un mercado incipiente para el crowdfunding, la existencia de especialistas en el tema es limitada. Por lo tanto, la información recogida se desarrolla en entrevistas a un pequeño grupo de especialistas/ejecutivos de estas plataformas e inversionistas o prestatarios.
- El Perú no presenta un reglamento que establezca lineamientos para el desarrollo de las plataformas. Sin embargo, ha emitido un decreto de urgencia que expone precisiones generales para el crowdequity y crowdlending.
- La situación generada por la emergencia nacional - covid19, ha limitado el acceso a las fuentes primarias como las entrevistas, en donde algunas participaciones importantes fueron suspendidas.

CAPÍTULO II: MARCO METODOLÓGICO

El presente capítulo tiene como finalidad explicar la estructura de la investigación a desarrollar, puntualizando el objetivo de cada capítulo y las herramientas que se aplicaron en la elaboración de cada uno de ellos.

Del mismo modo, se define la metodología de investigación a emplear, describiendo el diseño del estudio e indicando los referentes teóricos sobre los cuales se basa el análisis que nos permite identificar los factores críticos de éxito (FCE) y el planteamiento de propuestas.

2.1. Estructura general

La presente investigación consta de 8 capítulos en las que se inicia detallando el objetivo de la tesis, definiendo el tipo de investigación a realizar y las herramientas que facilitarán el estudio, luego se analizará la situación actual del crowdfunding como mecanismo de financiación de proyectos; en donde se realizará una comparativa con plataformas de determinados países. Posterior a ello, se analizará la regulación e información recopilada por medio de entrevistas con el fin de determinar los factores críticos de éxito en el uso del crowdfunding como mecanismo de financiamiento de proyectos. En la Tabla 2.1 Se detalla la estructura general de los capítulos de la investigación.

Tabla 2.1 Estructura General

Capítulo	Título	Propósito
I	Introducción	Describir los objetivos, alcances, y justificación para la identificación de los factores críticos de éxito del crowdfunding.
II	Marco metodológico	Describir la metodología y herramientas a usar en la investigación.
III	Marco conceptual	Exponer el concepto, características, tipos y estructura del crowdfunding.
IV	Marco contextual	Detallar la situación actual del crowdfunding como mecanismo de financiación. Adicionalmente, recabar información relevante de los países con mayores volúmenes de recaudación de crowdfunding mediante las principales plataformas.
V	Marco regulatorio	Describir las diferentes regulaciones de crowdfunding en países con mayor difusión para un análisis comparativo, que permita identificar los parámetros y limitaciones.
VI	Benchmarking de plataformas	Describir las características de las principales plataformas de los países con mayor colocación del crowdfunding y compararlas con las plataformas locales.

Capítulo	Título	Propósito
VII	Entrevistas a expertos	Dialogar con expertos en el tema de financiamiento colectivo a fin de conocer el funcionamiento de las plataformas, los requisitos y exigencias y además, para extraer puntos de mejora y recomendaciones.
VIII	Propuesta de factores críticos de éxito	Es el resultado del análisis y revisión de las regulaciones, plataformas y entrevistas a los expertos.

Elaboración: Autores de la tesis

2.2. Fuentes de información

2.2.1. Fuentes primarias

Para el desarrollo de la investigación se han considerado las entrevistas a expertos en el manejo del tema de crowdfunding. Sus opiniones y conocimientos serán importantes para tener una mayor amplitud de la operatividad del sistema de financiamiento y sus factores críticos.

Respecto a las entrevistas se logrará obtener información necesaria que permita conocer el desarrollo de sus plataformas, tasas de financiamiento, limitaciones, hacer comparaciones con la financiación tradicional y desarrollo de proyectos. En la Tabla 2.2 detalla la lista de entrevistados para el desarrollo de la investigación.

Tabla 2.2 Fuentes Primarias Expertos

Empresa o Institución	Cargo	Objetivos de recopilación
Inversionistas descritos en la Tabla 7.2.	Cargos descritos en la Tabla 7.2.	Conocer el proceso crowdfunding desde la perspectiva del inversionista, la operatividad, los costos de financiamiento y el desenvolvimiento del producto en la actualidad.
Empresas descritas en la Tabla 7.1.	Cargos descritos en la Tabla 7.1.	<ul style="list-style-type: none"> Comprender el alcance de la regulación y su utilización para el financiamiento de las MYPES. Entender los costos y tasas de financiación, sistemas de inversión, segregación de cuentas, los servicios de la plataforma, entre otras. Conocer desde la perspectiva de una empresa, el financiamiento colectivo y los temas que diferencian de los bancos.

Elaboración: Autores de la tesis

2.2.2. Fuentes secundarias

Respecto a la fuente secundaria se seleccionó información actualizada, reportes estadísticos, plataformas de crowdfunding, páginas web, noticias, documentación diversa, tesis y artículos de investigación nacional e internacional. En la Tabla 2.3 se muestra el desarrollo de la investigación.

Tabla 2.3 Fuentes Secundarias

Fuentes Secundarias	Objetivos de recopilación
Tesis, noticias, revistas, artículo y reportes de expertos.	Diferenciar el crowdfunding de otros tipos de financiación de diferentes regiones, profundizar en aspectos operativos y conocer el funcionamiento.
Investigación de empresa modelo, artículos expertos, páginas web y plataformas.	Conocer el proceso operativo, plataformas y para obtener información diversa y relevante.
Entrevistas de revistas, periódicos especializados, reportes de entidades financiera y entre otros.	Conocer el perfil del inversionista, su motivación y aversión al riesgo, además de la evolución del crowdfunding.
Portales y plataformas especializadas en crowdfunding, páginas web.	Investigar la regulación aplicada a las principales economías del mercado Europeo, Asiático y Americano.

Elaboración: Autores de la tesis

2.3. Herramientas

2.3.1. Determinación de los factores críticos de éxito y su metodología.

Ante la necesidad de examinar los temas que no estuvieran vinculados al éxito de la empresa, se empleó por primera vez en 1961, por Ronald Daniel; la gestión por factores críticos de éxito. En 1979, F. Rockart retoma esta práctica para aplicarla en los requerimientos de sistemas de información, desagregando la información sensible y clave que permiten el éxito de la empresa.

En la presente tesis, se utilizará la metodología de Richard Caralli, que con su grupo de investigadores (Steven, Wilke y Wilson), determinaron que los factores críticos de éxito deben estar orientados a cumplir con la misión de la empresa. La clave se encuentra en aprovechar los años de experiencia que tienen los altos ejecutivos y gerentes de cada compañía mediante una dirección de estrategias, las cuales permiten ejecutar correctamente los recursos para que cada actividad de la empresa pueda tener éxito.

Se desarrollará los cinco pasos propuestos por Caralli (2004) para identificar los FCE:

1. Alcance de los factores críticos de éxito: seleccionar los niveles de los FCE, el ámbito donde se desarrolla e identifica a los participantes que se incluirán en la investigación.
2. Recopilar datos: obtener los FCE mediante la búsqueda de documentos y entrevistas. Es preferible planear preguntas para las entrevistas a fin de evitar el sesgo en la búsqueda de información y éstas puedan generar mayor confusión. Luego se debe disgregar la información recolectada.
3. Analizar datos: segmentar las actividades y agrupar los datos para resumir los temas, con ello se debe desarrollar temas de soporte.
4. Obtener los factores críticos de éxito: los FCE se obtienen después de realizar el análisis de los datos, se agrupan por cada entrevista y finalmente se combina para obtener dichos factores.
5. Análisis de los factores críticos de éxito: establecer y determinar criterios de comparación mediante una matriz, clasificar los datos en común que son claves para los FCE y analizar estas relaciones.

2.4. Desarrollo de la investigación

El interés que surge en los autores de la presente tesis, es la investigación del financiamiento alternativo mediante la modalidad del crowdfunding, así como la importancia de la regulación en su impulso en el país. La metodología de FCE, se desarrollará de la siguiente manera:

1. Alcance de los FCE: a través de la regularización del crowdfunding en el país y la bibliografía, se decidió que el alcance a desarrollar serán los financiamientos mediante acciones (crowdequity) y deuda (crowdlending), considerando determinados países dentro del alcance.
2. Recopilación de datos: se recopilarán datos de fuentes secundarias, tales como revistas, noticias periodísticas, tesis, estudios especializados y páginas web.
3. Análisis de datos: la recolección de datos permitirá entender la situación del crowdfunding en continentes como Asia, Europa y América (Brasil, México y Colombia) y Perú.
4. Obtención de los FCE: de los datos recopilados y las opiniones de expertos, se obtendrá mayores antecedentes para identificar los FCE.
5. Análisis de FCE: mediante el análisis de los datos obtenidos, se determinará los FCE definitivos.

CAPÍTULO III: MARCO CONCEPTUAL

El propósito del presente capítulo es conceptualizar el término crowdfunding, detallando sus procesos y características; enfatizando que para que exista este mecanismo de financiamiento alternativo es indispensable la existencia de una actividad de financiamiento colaborativa y colectiva.

Adicionalmente, se detallan los tipos de crowdfunding existentes, explicando el funcionamiento, beneficios obtenidos y riesgos inherentes al proceso. Finalmente, se detallan las ventajas y desventajas del mismo, resaltando la flexibilidad y agilidad de este mecanismo de financiamiento.

3.1 Definición de Crowdfunding

Howe y Robinson (2006)⁴, fueron los primeros en referenciar el concepto de crowdfunding, unificando los conceptos “multitud” y “financiamiento”.

Schwienbacher y Larralde (2010)⁵, también referencian al crowdfunding como una alternativa de financiación a empresas y proyectos, por parte de un grupo de individuos en lugar de bancos o inversores de negocio.

Rivera (2012)⁶, desde su punto de vista, expone que el crowdfunding o financiamiento colectivo consiste en llevar a cabo proyectos por medio de aportaciones o contribuciones económicas de un conjunto de personas.

Benito y Maldonado (2015)⁷, indican que el crowdfunding significa obtener recursos por medio de pequeños inversionistas públicos o privados, que permite reunir y consolidar un capital necesario para un proyecto, reduciendo el riesgo al máximo; puesto que son pequeñas las cantidades que se invierten.

En consecuencia, de estas definiciones expuestas, se puede concluir que un requisito indispensable en el crowdfunding es el financiamiento colectivo y colaborativo; en la que los promotores de proyectos reciben financiamiento de pequeños inversionistas particulares.

⁴ Howe, J. (2006). “The Rise of Crowdsourcing”. Revista Wired

⁵ Schwienbacher, A. y Larralde, B. (2010). «Crowdfunding of small entrepreneurial ventures». En Cumming, D (Ed.), *The Oxford Handbook of Entrepreneurial Finance*. Oxford University Press, p. 4.

⁶ Rivera, E. (2012). Op. Cit, pp. 37 ss

⁷ Benito H y Maldonado. “La financiación colectiva y su papel en el mundo de la empresa”. P.69

3.2. Características

Con el fin de describir las características del crowdfunding, es necesario centrarse en las bondades de las plataformas de crowdfunding. Bueno (2018)⁸, señala que las principales características del crowdfunding son:

- a) Publicidad: las plataformas de crowdfunding se encargan de recibir los proyectos, del proceso de elección, del proceso de publicación y también de desarrollar canales de comunicación; además del proceso de contratación entre los prestamistas (promotores) e inversionistas.
- b) Variedad o tipos de proyectos: las plataformas de crowdfunding representan un espacio de encuentro entre los inversionistas y los prestamistas; por lo tanto, mantienen un espacio parecido al de las redes sociales en donde se promocionan ideas para atraer financiamiento que puedan hacerlas realidad. Por el lado del inversionista, tiene acceso a una amplia cartera de proyectos donde puede invertir buscando rentabilidad.
- c) Intermediación: las plataformas de crowdfunding ofrecen varios servicios de intermediación, como la gestión de pagos y cobros, gestión de contratos, entre otros y por dichos servicios perciben un pago por medio de las comisiones que se aplican tanto a los inversionistas como a los promotores.
- d) Reducción de los costes: se genera eficiencia y ahorro de costos pues las plataformas permiten asociar, rápidamente y a través de internet, las necesidades o requerimiento de capital de las empresas con la capacidad de financiamiento de los inversionistas.
- e) Clasificación de negocios y proyectos: las plataformas de crowdfunding clasifican los proyectos en función al destino, rubro y tipo de riesgo. No obstante, las plataformas no asumen la responsabilidad de dicha evaluación.
- f) Diversificación del riesgo: un factor clave en el crowdfunding es el riesgo, que, de alguna manera, se distribuye entre todos los inversionistas que han aportado al negocio o proyecto.
- g) Responsabilidad muy limitada: las plataformas de crowdfunding no asumen el riesgo de impago o insolvencia de un promotor o prestamista, es el inversionista quien asume dicho riesgo.

De acuerdo a lo indicado por el Banco Mundial (2013), las principales características del crowdfunding se observan en lo siguiente:

⁸ Bueno, E. (2018), "El Crowdfunding como método de financiación empresarial"

- a) Fusión de la web social con la financiación de empresas: crowdfunding es en gran medida un sustituto a otras instituciones poco activas dentro de los mercados de capitales de un país, más que un complemento a dichos actores. Los modelos tradicionales de financiación necesitan de muchas reuniones previas en donde las empresas aspirantes a capital brinden formación y convencan a las entidades prestatarias que su negocio será rentable y que sus flujos futuros son viables y cumplirán con la retribución de lo prestado. Esta forma de buscar financiamiento requiere de tiempo de ambas partes, generando mayor ineficiencia en la asignación de recursos; por el contrario, las plataformas de crowdfunding al centralizar el acceso a los datos sobre las oportunidades de inversión disponibles, facilitan el flujo de información de las empresas en etapa inicial a los inversores potenciales con una velocidad nunca antes vista si se compara con los mecanismos tradicionales de financiación.
- b) Es un mecanismo eficiente para los inversores: Les brinda acceso a múltiples opciones de inversión en línea y al mismo tiempo, lo que les permite con mayor celeridad elegir la empresa, negocio o emprendimiento que se adapte a su estrategia de cartera, riesgo y algún otro criterio que determine su inversión. Existe una tendencia sobre todo en países en desarrollo a monitorear a través de dichas plataformas sea de donación o inversión sobre todo si trata de emprendimientos innovadores.
- c) Crowdfunding altera el ciclo de financiación: En el mundo en desarrollo los Business angels y venture capital han sido tradicionalmente los proveedores de fondos de las empresas o emprendimientos en etapa inicial. En los países en desarrollo son las familias y amigos quienes participan activamente en la etapa inicial del negocio ya sea a través de fondos, consumo, publicidad o cualquier otro tipo de mecanismo que ayude al negocio a obtener una posición sostenible en el mercado. Las herramientas tecnológicas, en forma de redes sociales, plataformas, entre otros; están dejando atrás estas formas tradicionales de conseguir combustible a los emprendimientos en etapa inicial. Publicar una oferta de inversión en una plataforma contacta a los emprendedores con un sinnúmero de inversores potenciales. La validación de otros inversores, que se puede observar en línea con la recaudación obtenida hasta el momento, disminuya el riesgo percibido de la inversión, incentivando a más inversores a unirse al proyecto, generándose un círculo virtuoso de confianza. Debemos considerar que el crowdfunding no desplaza el papel de Business angels y venture capital en una etapa más avanzada del proyecto donde se necesite de un volumen importante de financiación para elevar el proyecto a mayor escala en los mercados.
- d) Amplía el rango geográfico de la inversión: Las redes sociales no necesariamente están vinculadas a la geografía, sin embargo, existe evidencia de cierto sesgo local para algunos proyectos de inversión. La geografía juega un papel menos importante en la financiación de

proyectos prometedores, si el proyecto genera alta expectativa en el inversor, respaldado por la confianza que le generan otras participaciones y la plataforma en sí, el flujo de financiamiento debe darse sin importar la distancia entre emprendedor e inversor.

- e) Validación del producto: Una de las principales ventajas de las plataformas y campañas de crowdfunding es la exposición y publicidad que genera para el negocio, aumentando considerablemente la eficiencia del mercado en relación al nivel y calidad de productos y conceptos de negocio. Las campañas de crowdfunding exitosas incrementan la visibilidad y credibilidad del negocio. Las empresas que logran obtener fondos tienen el soporte de una base de inversores comprometidos que posiblemente serán futuros clientes y agentes de comercialización. Los inversores detrás son muchas veces gente capacitada y relacionada al sector en donde invierten con disponibilidad a asesorar el proyecto en beneficio de ambas partes.
- f) La medición de la demanda: La pre venta de un producto proporciona a las empresas la oportunidad de analizar la demanda de lo que ofrecen. Si las empresas logran alcanzar sus objetivos de financiación tendrán el acceso al capital necesario para el lanzamiento inicial de su producto. Desde el punto de vista de los inversores la validación a través de aportes iniciales de financiación reduce el riesgo de inversión mediante la muestra de la cantidad demandada del producto.
- g) Mercados y asociaciones: Los emprendedores reciben asesoría temprana sobre la viabilidad de los mercados a los que apuntan y sobre las cantidades que se mueven a nivel oferta y demanda. Una amplia retroalimentación de los fundraisers e inversionistas pueden conducir a una revisión del modelo de negocio previsto. Las empresas tienen la posibilidad de recibir información necesaria para cambiar su enfoque en un nuevo mercado o para generar asociaciones estratégicas con nuevos proveedores o vendedores. El intercambio de información relacionado a ideas de productos, modelos e ideas de negocio incrementa notablemente la eficiencia de mercado.

3.3. Estructura de crowdfunding

El crowdfunding se establece en una estructura de desarrollo en base a diversos sistemas de financiamiento. Se tiene a un emprendedor con un proyecto propio o idea de negocio que busca financiamiento, los financiamientos se exploran a través de plataformas virtuales, donde aparecen inversionistas con capital para invertir, sea en forma grupal o individual mediante un proyecto, luego el inversionista opta por invertir en la actividad de negocio que le parezca conveniente.

Los componentes de la estructura se basan en: un emprendedor, una plataforma virtual o digital, y el crowd (conjunto de inversionistas) que apuestan por el proyecto. En el Diagrama 3.1 se detalla la estructura del crowdfunding:

Diagrama 3.1 Flujo de crowdfunding



Elaboración: Autores de la tesis

3.4. Tipos de crowdfunding

El modelo de crowdfunding se desarrolla de acuerdo a la diversificación de los niveles de capital requerido por el emprendedor en base a un financiamiento, los niveles de complejidad se dan de acuerdo a los niveles de aportaciones por cada tipo de crowdfunding, de los cuales podemos observar que el crowdfunding de donaciones es el menos complejo en comparación al crowdequity (acciones)⁹. En el Diagrama 3.2 se presentan los tipos de crowdfunding según su complejidad.

⁹ Danmayr, F. (2014). Archetypes of Crowdfunding Platforms: A Multidimensional Comparison. Springer-Verlag

Diagrama 3.2. Modelo de crowdfunding por nivel de complejidad



Fuente: (Danmayr, 2014)

Elaboración: Autores de la tesis

3.4.1. Crowdlending - Préstamo

El crowdfunding de préstamos se enfoca a empresas o personas; en este caso a través de la financiación colectiva, donde el inversor se convierte en un prestamista, aportando dinero al proyecto del promotor, que más tarde recuperará obteniendo una rentabilidad, siendo el interés fijo determinado por el prestamista.

En ese sentido, el promotor debe preocuparse por devolver el dinero recibido más el interés fijado en el acuerdo.

Muchas empresas pequeñas buscan este tipo de financiamiento, al tener inconvenientes de financiación con entidades financieras, este canal es una alternativa de crecimiento para las empresas o personas.

Es preciso mencionar, que un punto crítico y que se convierte en obligación de las plataformas de crowdfunding de préstamo, es realizar un análisis de los riesgos de los promotores, para con ello, el inversionista pueda analizar y seleccionar el tipo de crédito en el cual va a invertir.

La motivación, en este tipo de crowdfunding, es de tipo extrínseca. En el Diagrama 3.3 se muestra el flujo del crowdlending:

Diagrama 3.3. Esquema de tipo crowdlending



Elaboración: Autores de la tesis

3.4.2. Crowdequity - Acciones

Está enfocado en inversionistas de capital de riesgo. Varios inversionistas aportan dinero con el objetivo de llevar a cabo un proyecto, y a cambio reciben una participación de la empresa para poder recibir un porcentaje de los potenciales beneficios futuros de ésta.

La motivación, en este tipo de crowdfunding, es de tipo extrínseca. En el Diagrama 3.4 se muestra el flujo del crowdequity:

Diagrama 3.4 Esquema de desarrollo crowdequity

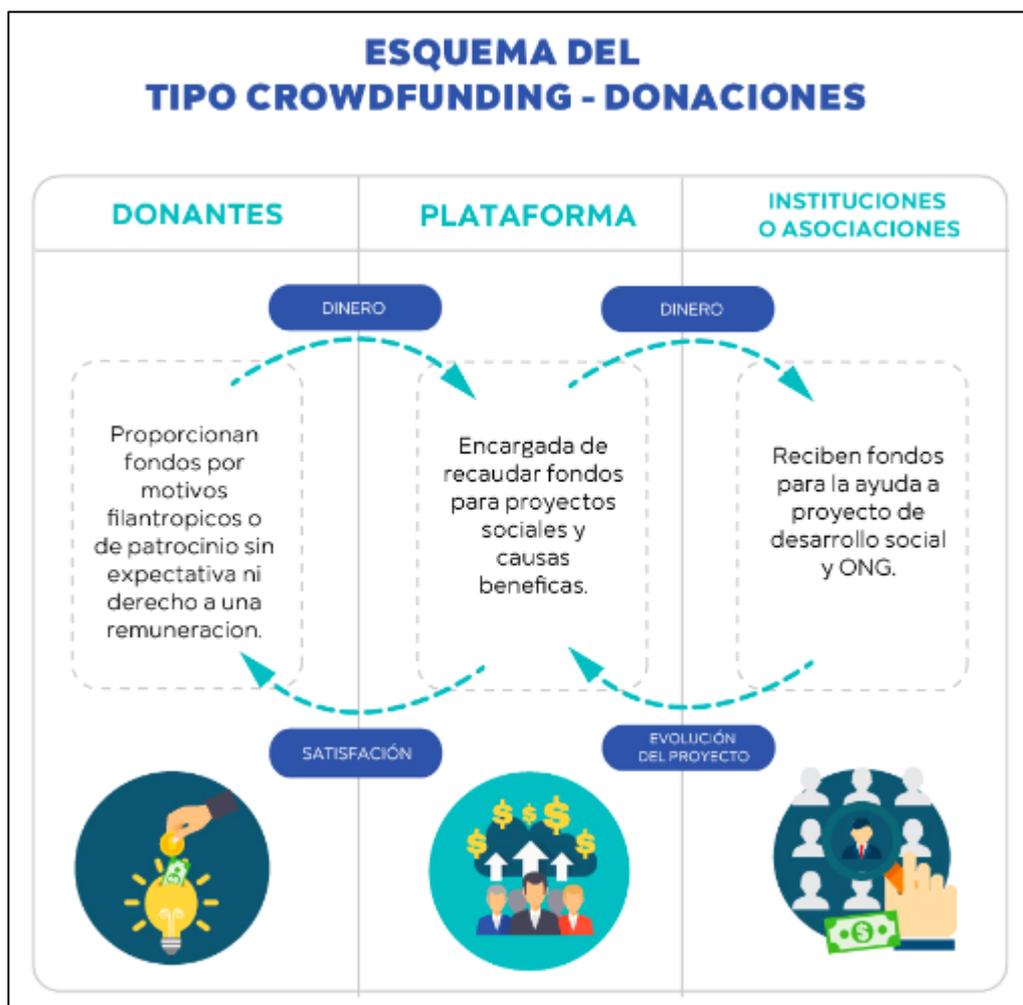


Elaboración: Autores de la tesis

3.4.3. Crowdfunding Donaciones

Es un tipo de crowdfunding no lucrativo, por medio del cual los inversores donan su dinero. La motivación va más allá de la extrínseca, es trascendental, esto significa que buscan un rendimiento social o la satisfacción de haber participado en una campaña; dejando de lado la contraprestación o ganancia económica. Los promotores, normalmente, son asociaciones o distintas ONG. En el Diagrama 3.5 se muestra el flujo del crowdfunding donaciones:

Diagrama 3.5. Esquema del tipo de crowdfunding - donaciones



Elaboraci3n: Autores de la tesis

3.4.4. Crowdfunding recompensa

El inversionista aporta dinero a un proyecto y a cambio reciben recompensas en funci3n de la cantidad aportada al proyecto, dichas recompensas est3n directamente relacionadas al mismo; por ejemplo, en el caso de un proyecto cultural como una pel3cula, los inversionistas recibir3an una copia digital de la misma o invitaciones a su estreno.

La motivaci3n, en este tipo de crowdfunding, es de tipo transcendental. En el Diagrama 3.6 se muestra el flujo del crowdfunding recompensa:

Diagrama 3.6. Esquema del tipo de crowdfunding - recompensa



Elaboración: Autores de la tesis

3.5. Tipos de crowdfunding en el Perú

Según el Decreto de Urgencia N° 013-20, Artículo 19 - “Modalidades de financiamiento participativo financiero”, los tipos de crowdfunding regulados en el Perú son el crowdequity y crowdlending; quedando fuera de la regulación el crowdfunding donación y crowdfunding recompensa.

3.6. Ventajas y Desventajas

Tal como se describe en puntos anteriores, el crowdfunding, como mecanismo alternativo de financiamiento de proyectos, es un medio importante que permite el acceso a nichos donde el sistema financiero tradicional tiene mayor dificultad para entrar, debido principalmente a sus ventajas competitivas.

Según Rivera (2020)¹⁰, sus principales ventajas son:

¹⁰ Rivera, R. (20 de febrero de 2020). El Crowdfunding: ¿Una oportunidad para todos?. *Gestión*. p.6.

- No se requiere de un historial crediticio que dificulte el proceso de otorgamiento de un financiamiento.
- No se requiere o se exige colaterales como medio que garantía de cumplimiento en las obligaciones de pago¹¹.
- Las tasas de interés ofertadas, son en su mayoría menores a las que podemos evidenciar en el sistema financiero.
- El proceso de solicitud, análisis, aprobación y desembolso es más fluido.
- El sistema donde se trazan los acuerdos entre el prestamista y el prestatario permite evidenciar el proceso y avance de la inversión.

Sin embargo, estas ventajas significan también mayores riesgos, por lo que también se presentan desventajas, como las que se muestran a continuación:

- A mayor riesgo, mayor rentabilidad, es así que la probabilidad de incumplimiento por parte del receptor de recursos, debido a que no hay una revisión exhaustiva del deudor como se da en la banca tradicional, es inherente a esta forma de financiamiento.
- Debido a la falta de controles en la captación y otorgamiento, se podría adquirir dinero ilícito (lavado de activos), que finalmente pueda afectar la operación.
- No existe un seguro de depósito que permita al prestamista salvaguardar el dinero colocado. Se genera incertidumbre.
- Escasa regulación en Latinoamérica. Recién en el 2020, se emitió un decreto que regula las plataformas de crowdfunding en Perú.

3.7. Riesgos y mitigación de los mismos

Después de haber detallado las ventajas y desventajas del crowdfunding, se expondrán los principales riesgos de este mecanismo alternativo y cómo se mitigarán los mismos para reducir las pérdidas.

Según un estudio elaborado por el BBVA¹² en el año 2015, las plataformas de financiamiento participativo presentan, básicamente, los riesgos detallados:

- Riesgo de solvencia: este riesgo se genera por la mayor asimetría de información entre los inversionistas que buscan retornos distintos, a los del sistema tradicional y los prestatarios, que son los que solicitan el financiamiento para sus proyectos.

¹¹ Existen países como Brasil que exigen avales y ciertas plataformas en Reino Unido que ofrecen seguros de crédito a criterio de elección del inversionista.

¹² BBVA. (2015). “Los seis riesgos financieros del crowdfunding”. 15 de marzo 2018, del BBVA, Sitio web: <https://www.bbva.com/es/seis-riesgos-financieros-crowdfunding/>

- **Riesgo de liquidez:** de acuerdo a las características de los negocios o proyectos financiados, el riesgo de devolución de capital es mayor. Este riesgo se acrecienta en los tipos crowdlending y crowdequity.
- **Riesgo de crédito:** significa la posibilidad de que alguna de las partes involucradas en este mecanismo alternativo, no cumpla con sus obligaciones generándose una pérdida de capital.
- **Riesgo operativo:** significa la posibilidad de generarse pérdidas por fallas en los procedimientos o procesos. En ese sentido, existe una alta probabilidad de pérdida de dinero de un fallo operativo porque los procesos de crowdfunding están estrechamente ligados a la tecnología.
- **Riesgo de mercado:** significa la probabilidad de generarse pérdidas por variables que afecten el rendimiento de mercado. Por ejemplo, la escasez de prestatarios calificados dentro de la plataforma por efectos de coyuntura Covid-19.
- **Riesgo reputacional:** se refiere a los cambios en la percepción que tienen los stakeholders sobre las plataformas, pudiendo generar pérdida de capital y/o cuota de mercado.

Mitigación de riesgos

A continuación, se detallan los principales aspectos a tomar en cuenta para mitigar los riesgos y están enfocados básicamente en el tipo de crowdfunding con retorno (crowdlending y crowdequity):

- **Proceso de diversificación:** el mismo que es una de las características del crowdfunding expuesta en el apartado 3.2; esto significa que, si el inversionista invierte pequeñas cantidades en varios proyectos, el impacto de pérdida de una inversión o crédito no sería tan significativa.
- **Implementación de una sólida metodología de créditos:** si bien las plataformas de crowdfunding no asumen el riesgo de insolvencia o impago de parte de los prestatarios, deben implementar un sólido procedimiento de créditos que les permita identificar, perfilar y calificar a los mismos.
- **Implementación de una sólida política de cobranzas:** alineado a la metodología de créditos, las plataformas deben implementar una sólida política y procedimiento de cobranzas para abordar las etapas de cobranza vencida, prejudicial y judicial. Además, contar con alianzas con centrales de riesgos para reportar a los clientes morosos.

Por otro lado, el hecho de contar con altos índices de morosidad, genera una pérdida de confianza de parte de los inversionistas e implica también un riesgo reputacional; por tanto, la cobranza se convierte es un proceso clave dentro del crowdfunding.

- Colaterales: otra alternativa para mitigar básicamente el riesgo de solvencia, de crédito y liquidez son los colaterales como el seguro de desgravamen, seguros de crédito o la solicitud de firma de aval a los prestatarios.
- Para atenuar o mitigar el riesgo operativo, las plataformas deben contar con una sólida infraestructura o soporte técnico; obtener certificaciones de seguridad con un agente reconocido para ofrecer, de alguna manera, seguridad y transparencia.

Tal como se ha mencionado en el desarrollo de la tesis, el riesgo es asumido por el inversionista, debido a la transaccionalidad directa con el prestatario, no obstante, las plataformas también pueden presentar riesgos cuyo impacto podría interrumpir el correcto desarrollo de este mecanismo.

En la Tabla 3.2, se ha resumido los riesgos identificados en el crowdfunding, así como el riesgo inherente asociado a la naturaleza del proceso, los mecanismos de control que mitigan dicha exposición y el riesgo residual, producto de los controles establecidos.

Cabe precisar, que las escalas de medición (bajo, medio y alto), incorporados en la Tabla 3.2, fueron establecidas de acuerdo a las apreciaciones y experiencias de los especialistas e inversionistas entrevistados, obteniendo con dichas manifestaciones una escala probabilística de ocurrencia; registradas en la Tabla 3.1. Del mismo modo, se deja establecido que las plataformas, al no presentar data histórica pública, a diferencia del Sistema Financiero Tradicional que reporta mensualmente a la SBS todos los indicadores de gestión por tipo de riesgo; el resultado obtenido no reúne un sustento cuantitativo.

Las probabilidades de ocurrencia fueron asignados en base a la siguiente escala de medición:

- [0.0% – 0.2% > - “Bajo”
- [0.3% – 0.5% > - “Medio”
- [0.6% – 1%] - “Alto”

Los riesgos de crédito, operacional y reputacional son calificados con mayor probabilidad de ocurrencia debido al nivel de exposición que tienen dichos riesgos en el sistema (crowdfunding). Caso contrario sucede con los riesgos de solvencia, liquidez y mercado, que presentan una menor probabilidad de ocurrencia debido a la baja incidencia de afectación al inversionista, pero sí en relación media con el sistema (crowdfunding). Finalmente, no hemos identificado riesgos inherentes bajos debido a que la naturaleza del mecanismo es riesgoso.

En la Tabla 3.1, se detallan los riesgos identificados en los procesos, las probabilidades de ocurrencia asignadas, el riesgo inherente y la descripción de cada una de ellas:

Tabla 3.1 Riesgos identificados en los procesos

Riesgos identificados en los Procesos	Probabilidad de ocurrencia	Riesgo inherente	Descripción
Solvencia	[0.3% – 0.5% >	Medio	Presenta probabilidad media por su afectación a la plataforma y no al prestamista.
Liquidez	[0.3% – 0.5% >	Medio	Presenta probabilidad media por su afectación a la plataforma y no al prestamista.
Crédito	[0.6% – 1%]	Alto	Presenta probabilidad alta por su inherencia al proceso principal del mecanismo “El Crédito”.
Operativo	[0.6% – 1%]	Alto	Presenta probabilidad alta por su impacto en las plataformas, debido a su importancia en la habilitación de los ambientes para la inversión y el seguimiento en línea de los prestamistas.
Mercado	[0.3% – 0.5% >	Medio	Presenta probabilidad media por su afectación a la plataforma y en menor medida al prestamista.
Reputacional	[0.6% – 1%]	Alto	Presenta probabilidad alta debido al impacto que pueda provocar el manejo incorrecto de las plataformas, de los prestatarios o hasta de la misma regulación.

Elaboración: Autores de la tesis

Tabla 3.2 Riesgos identificados en el crowdfunding

Riesgo	Descripción	Riesgo Inherente ¹³	Mitigación	Riesgo Residual ¹⁴
Solvencia	Se genera por la mayor asimetría de información entre los inversionistas y prestatarios, afectando la rentabilidad y capacidad de pago.	Medio	1. Implementación de metodología de crédito y política de cobranzas.	Bajo
Liquidez	Probabilidad que las plataformas y prestatarios no cumplan con sus obligaciones de corto plazo.	Medio	1. Implementación de metodología de crédito y política de cobranzas.	Bajo
Crédito	Posibilidad de que alguna de las partes no cumpla con sus obligaciones de pago.	Alto	1. Implementación de metodología de crédito. 2. Determinación de perfiles. 3. Contratar a centrales de riesgo reconocidas en el medio.	Medio
Operativo	Posibilidad de generarse pérdidas por fallas en los procedimiento o procesos.	Alto	1. Plan de continuidad de negocio. 2. Contar con una solidad infraestructura y soporte técnico. 3. Certificaciones de seguridad con un agente reconocido.	Medo
Mercado	Probabilidad de generarse pérdidas por variables que afecten el rendimiento de mercado.	Medio	1. Diversificación de productos, sectores y moneda de colocación.	Bajo
Reputacional	Probabilidad de perder cuota de mercado por fallas técnicas/procesos.	Alto	1. Respuesta inmediata y solida antes cualquier emergencia. 2. Tener una comunicación consistente y transparente hacia el público. 3. Diversidad de canales de atención. 4. Contar con procedimientos y transmitirlo al personal a cargo de la plataforma.	Medio

Elaboración: Autores de la tesis

¹³ Riesgo Inherente = Es el riesgo propio del proceso antes de incorporar las actividades de control que mitiguen dicha exposición.

¹⁴ Riesgo Residual = Es el resultado luego de aplicar los mecanismos de control (mitigantes).

3.8. Conclusiones

- La existencia del crowdfunding supone financiación colaborativa y colectiva.
- Es un mecanismo alternativo que se enfoca a pequeñas empresas y personas naturales con proyectos o ideas de negocio.
- La expansión del crowdfunding se debe a las alianzas con el internet y avance de las telecomunicaciones.
- Las principales ventajas del crowdfunding son la flexibilidad, agilidad del proceso de evaluación crediticia y los menores costos; no obstante, supone mayor riesgo para un inversionista dado la carencia de controles estrictos debido a la falta de una regulación adecuada.
- Los riesgos del crowdfunding pueden ser mitigados, básicamente, a través de la diversificación, implementación de sólidas políticas de créditos y cobranzas por parte de las plataformas y los colaterales.

CAPITULO IV: MARCO CONTEXTUAL

El presente capítulo se enfoca en la situación actual del crowdfunding como mecanismo alternativo de financiamiento. Inicialmente se evidencia la evolución de los volúmenes de colocación por cada región en el mundo, en los últimos años. Asimismo, se detalla la importancia que tiene China en el crowdfunding, siendo la economía con mayor participación en el mundo, a pesar de presentar una tendencia negativa en el último año analizado; debido a la mayor regulación por parte del gobierno.

Por otro lado, se muestra información relevante del ranking mundial de países con mayor volumen de colocación a través del crowdfunding, el mismo ranking para Latinoamérica y el Caribe. Adicionalmente, se presentan los tipos de crowdfunding y las modalidades que destacan en dicha región.

Finalmente, se presentan las principales plataformas con operaciones en el Perú, en las que predominan las plataformas de factoring, en donde la pequeña y mediana empresa acceden con mayor frecuencia debido al dinamismo de este mecanismo.

4.1 Crowdfunding en el mundo

Según estudio de la CCAF, 2020 el financiamiento alternativo proporcionó en el año 2018, un volumen de USD 305MM de agentes superavitarios o inversionistas a agentes deficitarios de capital o prestamistas.

De acuerdo a este mismo estudio, China es la economía con mayor participación en el mundo con volúmenes de hasta USD 215MM, seguida por EEUU con USD 61MM y Reino Unido con USD 10MM. Estos 3 países concentran el 94% del mercado mundial.

A continuación, se presenta la Tabla 4.1 de los países con mayor financiación colectiva en línea.

Tabla 4.1 Países con mayor recaudación global

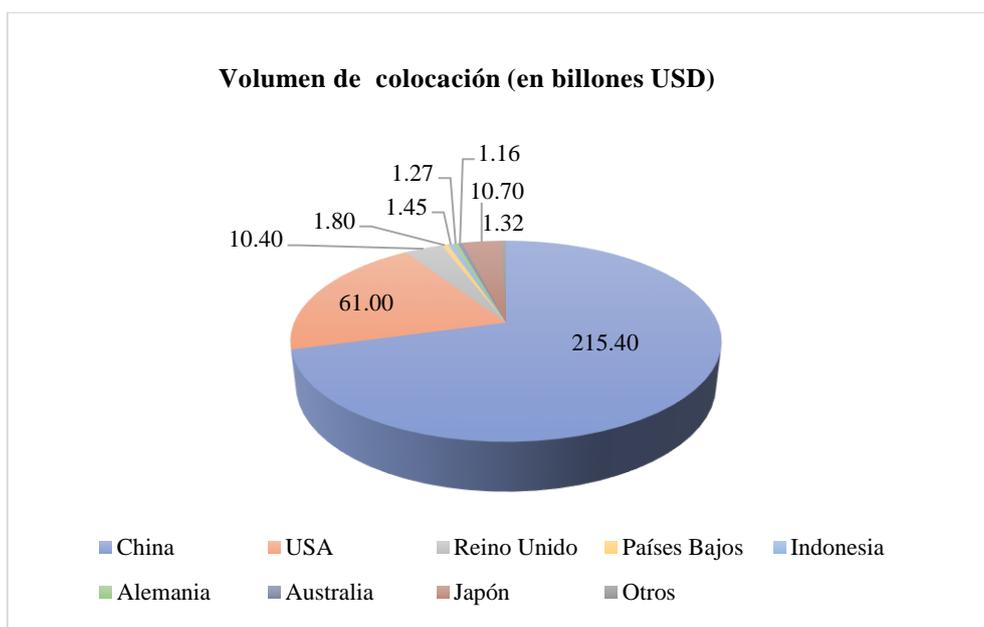
País	Vol. de colocación (USD MM)
China	215.40
USA	61.00
Reino Unido	10.40
Países Bajos	1.80
Indonesia	1.45
Alemania	1.27
Australia	1.16
Japón	1.07
Otros	1.32
Total	304.50

Fuente: Datos de CCAF 2020

Elaboración: Autores de la tesis

En el Gráfico 4.1 se observa con notoriedad el liderazgo de China en esta modalidad alternativa de financiamiento:

Gráfico 4.1 Volumen de colocaciones en el mundo



Fuente: Datos de CCAF 2020

Elaboración: Autores de la tesis

Por tipo de crowdfunding, en la Tabla 4.2 se observa que el de tipo deuda, claramente muestra liderazgo en el volumen de financiación en todas las regiones del mundo.

Tabla 4.2 Total volumen de financiación por región por tipo de crowdfunding

Región	Crowdlending (USD MM)	Crowdequity (USD MM)	Crowdfunding sin retorno (USD MM)
China	215.37	0.02218	0.0058
USA	57.67	0.00255	0.6965
UK	9.31	0.87019	0.0766
Europa	6.60	0.88332	0.23775
APAC	5.34	0.50484	0.27728
LAC	1.70	0.04561	0.03905
Medio Oriente	0.75	0.03563	0.01078
Canadá	0.71	0.04352	0.15894
África	0.18	0.01185	0.01353

Fuente: Datos de CCAF 2020

Elaboración: Autores de la tesis

Como cuota de mercado se observa la importancia del crowdlending como alternativa de financiamiento en el siguiente Gráfico 4.2.

Gráfico 4.2 Cuota de mercado por tipo de crowdfunding



Fuente: Datos de CCAF 2020

Elaboración: Autores de la tesis

4.1.1. Plataformas de crowdfunding en el mundo

A continuación, se presentan las principales plataformas que operan hoy en día en el mundo, se indican sus principales características y en que rubro de crowdfunding operan. Se detalla:

✓ **Lufax (China)**

Fundada en el 2011, esta plataforma ofrece servicio de crowdlending enfocado en las pequeñas y medianas empresas. La plataforma es financiada por el Banco de China y por Ping An Insurance.¹⁵

✓ **Kickstarter (Estados Unidos)**

Financia proyectos creativos de todo tipo, orientados al sector: cine, videojuegos, tecnología, etc. Es una plataforma del tipo “todo o nada”; es decir, no realiza ningún cargo a los aportantes en caso el proyecto no llegue a recaudar el 100% de lo solicitado por la campaña. Kickstarter cobra a sus usuarios una comisión del 5% de lo recaudado más una comisión adicional de entre 3% a 5% por procesamiento de pago. En caso no se llegue a recaudar lo solicitado en la campaña no hay cobro de comisión.¹⁶

✓ **Crowdcube (Reino Unido)**

Plataforma que opera en el rubro del crowdequity, los inversores reciben acciones por invertir, canalizando sus excedentes a través de la plataforma hacia los emprendedores. Es una plataforma del tipo “todo o nada”, es decir, los emprendedores sólo reciben los fondos si llegan a obtener lo solicitado en la campaña. Se puede invertir desde 10 libras esterlinas, los inversionistas pagan comisiones del 1.5% de lo invertido con un tope de 250 libras esterlinas; y los emprendedores están afectos a una comisión del 7% del total recaudado.¹⁷

✓ **Housers (España)**

Es una plataforma de inversión participativa que ha democratizado la inversión inmobiliaria reservada históricamente a grandes capitales. A través de su departamento inmobiliario Housers recibe y busca inmuebles que serán ofertados como proyectos de inversión. La rentabilidad para el inversionista, quien puede participar con inversiones desde 50 euros, proviene de dos fuentes: una mensual, producto del alquiler del inmueble que en promedio se encuentra en 3.35% neto y otro por la revalorización del inmueble cuyo objetivo final es la venta con una rentabilidad media del 16%. Housers como plataforma obtiene una comisión del 5% del valor del inmueble¹⁸. Cabe precisar, que en la plataforma se realizan inversiones de mediano y largo plazo.

¹⁵ Lufax.com

¹⁶ Kickstarter.com

¹⁷ Crowdcube.com

¹⁸ Housers.com

✓ MitripleA (España)

Canaliza financiamiento desde 50,000 euros, con plazos desde 1 a 60 meses para capital de trabajo de PYMES. También realiza crowdfactoring desde 3,000 euros con vencimientos que van de 150 días para el sector privado hasta 270 días para el sector público. Las tasas que se cobran a los prestatarios según su nivel de riesgo fluctúan entre 1.5% y 12% (incluyendo la comisión de la plataforma). El préstamo es a tasa fija o variable (Euribor) y la rentabilidad del inversionista fluctúa entre 0% y 8%. En caso la Euribor se encuentre con valor negativo se paga 0%.¹⁹

4.2 Crowdfunding en América Latina

El crowdfunding en América Latina desempeñó un papel más activo en la economía latinoamericana el año 2018, por primera vez se superó el billón de dólares canalizados a través de esta modalidad de financiamiento alternativo. En total fueron USD 1.8MM liderados por Brasil con USD 666.8M (37%), seguido de Chile con USD 289.3M (16%), luego México con USD 233.4M (12.9%), Colombia con \$ 192.47M (10.6%), Perú con USD 158.5M (8.7%) y Argentina con USD 129.2M (7%).

En la Tabla 4.3 se presenta el volumen por países que utilizaron el crowdfunding como mecanismo alternativo de financiamiento.

Tabla 4.3 Principales países latinos que utilizan crowdfunding

País	Volumen de crowdfunding (USD M)
Brasil	667
Chile	289
México	233
Colombia	192
Perú	158
Argentina	129
Otros	142
Total	1,810

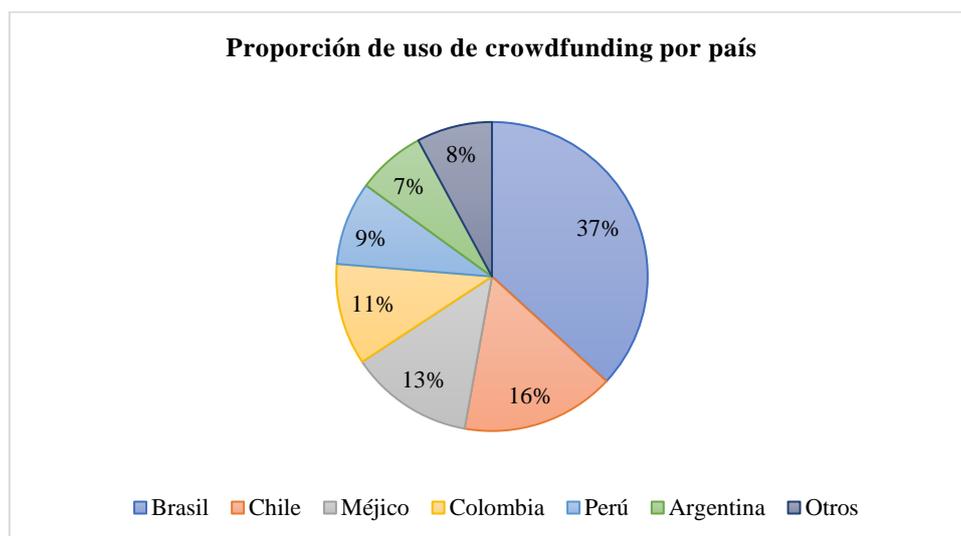
Fuente: Datos de CCAF 2020

Elaboración: Autores de la tesis

En el Gráfico 4.3 se puede observar la importancia de Brasil como la economía con la mayor participación en la región.

¹⁹ Mytriplea.com

Gráfico 4.3 Proporción por país del uso de crowdfunding



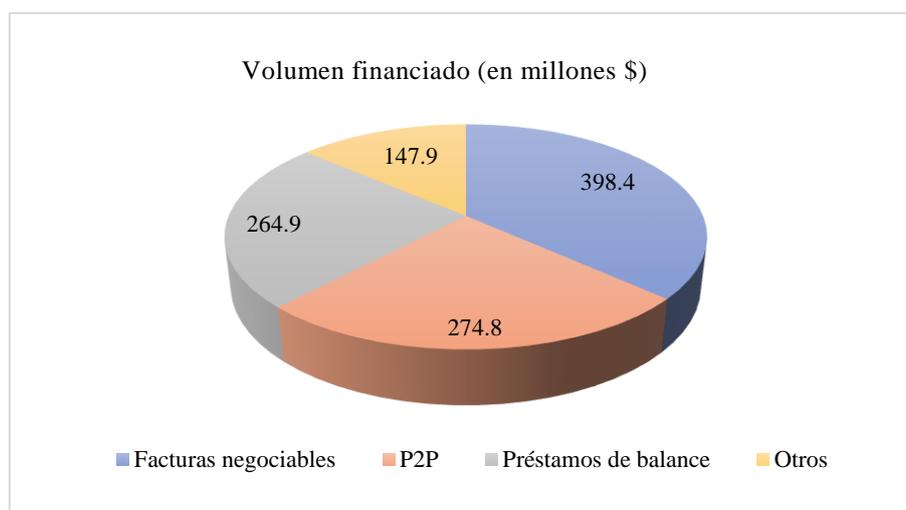
Fuente: Datos de CCAF 2020

Elaboración: Autores de la tesis

El 60% del volumen de los fondos financiados a través de plataformas en línea van dirigido a las empresas, a través de la negociación de facturas que se encargan de gestionar las cuentas por cobrar de las empresas, adelantando su pago con un volumen total de USD 398.4M (22%). Por otro lado, los préstamos P2P ocupan el segundo lugar con USD 274.8M, seguidos de los préstamos de balance (plataforma asume riesgo, actividad similar a la de un banco) con USD 264.9M. Aproximadamente USD 1.1MM financiaron 270 mil empresas en la región.

En el Gráfico 4.4 puede observar la importancia de la negociación de factura como mecanismo de las empresas para obtener liquidez.

Gráfico 4.4 Proporción de financiamiento por tipo de préstamo



Fuente: Datos de CCAF 2020

Elaboración: Autores de la tesis

Tanto la negociación de facturas como los préstamos P2P van dirigidos a financiar empresas de la pequeña y mediana empresa principalmente. Chile sigue siendo el líder con USD 286M, seguido de Perú con USD 154.5M y Colombia con USD 149.3M, desplazando tanto a Brasil y México en el financiamiento de negocios basados en deuda.

A continuación, se muestra la importancia del sector micro, pequeña y mediana empresa para la economía peruana, siendo el crowdfunding una manera alternativa de brindar un motor de crecimiento a dicho sector.

4.3 Crowdfunding en Perú

Según CCAF, 2020 el Perú tuvo un crecimiento importante del 600%, entre el año 2017 y el año 2018, pasando de colocar un volumen relativamente bajo de USD 22.5M a USD 158.5M respectivamente, desplazando a Argentina dentro del ranking de países sudamericanos que financian proyectos a través de crowdfunding.

En la Tabla 4.4 se presenta las modalidades de préstamo generados a través del crowdfunding en el Perú.

Tabla 4.4 Modalidades de préstamo a través del crowdfunding

Datos	Préstamos de consumo	Factura negociable	Préstamos de negocio	Préstamos con garantía	Total
Volumen colocado (USD)	12.6M	30.4M	83.0M	32.5M	158.5M
Participación (%) Lending	8%	20%	52%	20%	100%

Fuente: Datos de CCAF 2020
Elaboración: Autores de la tesis

En el Perú, más del 99% de las empresas registradas en SUNAT son micros, pequeñas y medianas empresas, las cuales generan más del 60% de empleo (INEI, 2020), por consiguiente, es necesario tomar mucha atención a esta fuente de financiamiento, debido a que este sector es el principal beneficiado de los fondos canalizados.

A continuación, se detalla el contexto y evolución de la micro, pequeña y mediana empresa en el Perú; y posteriormente se mencionan las principales plataformas de financiamiento colectivo que operan actualmente en el Perú.

4.4 Contexto de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en el Perú

En relación al número de empresas registradas en SUNAT, en el año 2017 las micro, pequeñas y medianas empresas representaban el 95.5% (1,899,584)²⁰, que contaban con acceso al financiamiento. En la Tabla 4.5. se presenta el estrato empresarial de las empresas formales al 2017.

Tabla 4.5 Empresas Registradas en SUNAT

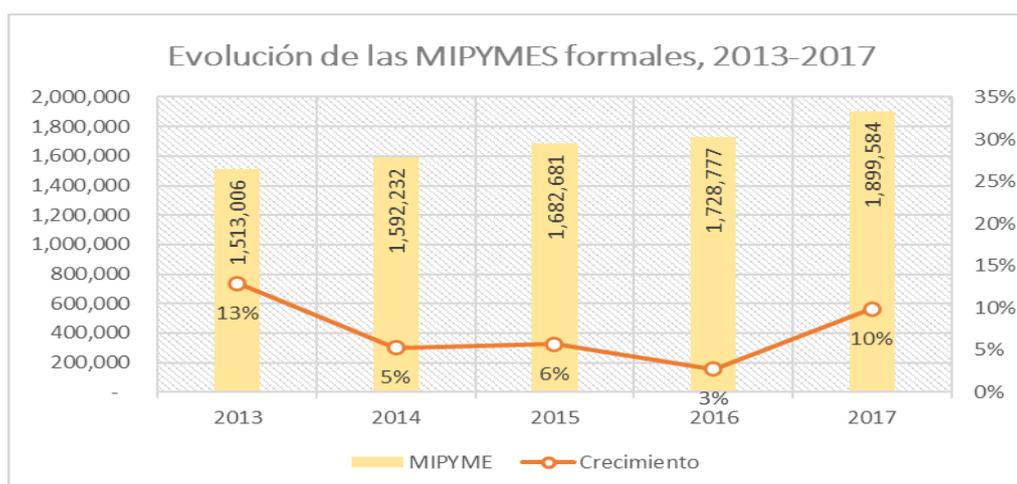
Estrato Empresarial	Número de empresas	% Participación
Microempresa	1,836,848	96.2%
Pequeña Empresa	60,702	3.2%
Mediana Empresa	2,034	0.1%
Total Mipyme	1,899,584	99.5%
Gran Empresa	9,245	0.5%
Total Estrato Empresarial	1,908,829	100.0%

Fuente: SBS RCC 2017 - SUNAT 2017

Elaboración: Ministerio de la Producción - Estudios Económicos

En la Tabla 4.5. se puede evidenciar que la mayor participación empresarial se concentra en las microempresas con una participación del 96.2%, que genera aproximadamente el 60% de la PEA²¹ como fuente generadora de empleo y contribuye con un 42% de participación en el PBI²² y 3% en las exportaciones. Asimismo, en los últimos años se puede evidenciar un crecimiento promedio de la micro, pequeña y mediana empresa del 6% aproximadamente. Se detalla en la Gráfica 4.5.

Gráfico 4.5 Evolución de las MIPYMES formales 2013 -2017



*Estrato empresarial es determinado de acuerdo a la ley N° 30056

Fuente: SUNAT, Registro Único Contribuyente 2013-2017

Elaboración: Ministerio de la Producción – Estudios Económicos

²⁰ Fuente: Ministerio de la Producción - Estadística MIPYME 2017

²¹ PEA = Población económicamente activa

²² PBI = Producto Bruto Interno

Por otro lado, para el Instituto de Estadísticas e Informática (INEI, 2019), la informalidad de las micro, pequeñas y medianas empresas alcanzó el 83.8% (según su condición de registro en la SUNAT). Por tal motivo, la informalidad sigue siendo un factor limitante para el desarrollo de estas empresas porque no generan un historial en el sistema financiero mediante un crédito formal, limitando de cierta medida el acceso a las grandes empresas y mucho menos poder licitar con el estado.

Sin embargo, las micro, pequeñas y medianas empresas formales e informales presentan un acceso limitado al sistema financiero como se puede demostrar en la Tabla 4.6.

Tabla 4.6 Acceso al Financiamiento según SUNAT

Estrato Empresarial	Número de empresas	% Participación
Microempresa	83,839	4.6%
Pequeña Empresa	28,116	46.3%
Mediana Empresa	1,269	62.4%
Total Mipyme	113,224	6.0%
Gran Empresa	5,292	57.2%
Total Estrato Empresarial	118,516	6.2%

Fuente: SBS RCC 2017 – SUNAT 2017

Elaboración: Ministerio de la Producción – Estudios Económicos

Con la finalidad de incrementar la formalización de las micro, medianas y pequeñas empresas, el Ministerio de Economía y Finanzas, ha implementado varios mecanismos²³ como el Fondo Crecer, Fondo para la Inclusión Financiera del Pequeño Productor Agropecuario (FIFPPA), la aprobación del D.U. N° 013-2020 y el DU N° 040-20, entre otros; que amplían las opciones de financiamiento para el capital de trabajo e incrementan su productividad.

4.4.1 Evolución del Financiamiento de las MIPYMES en el Perú

Todas las empresas (independientemente de su estrato empresarial), requiere de un financiamiento para capital de trabajo o para realizar alguna inversión, de esta manera pueden desarrollar amplias estrategias para que su negocio se sostenga en un mercado competitivo.

La mayoría de las empresas presenta limitaciones para acceder al financiamiento en los bancos u otras empresas que ofrezcan este servicio ya sea por la falta de garantías o porque las tasas son muy elevadas. A pesar que los créditos del sistema financiero se incrementaron en 6.2% en el mes de diciembre del 2019 (6.7% a diciembre del 2018), este mecanismo sigue

²³ Ministerio de Economía y Finanzas: Marco Macroeconómico Multianual 2021-2024

siendo incipiente para que las micro, pequeñas y medianas empresas tengan un crecimiento sostenible.

Según las estadísticas de la SBS, los créditos para cada actividad empresarial se incrementaron anualmente en 3.3% (información al cierre de diciembre del 2019²⁴), concentrándose en Lima y Callao, en un 70.9%.

En la Tabla 4.7. se muestra la composición de los créditos, en la que la micro, pequeña y mediana empresa presentan en conjunto el 26.3% de la participación.

Tabla 4.7 Composición de los créditos

Tipo de Crédito	Saldo (PEN M)	Participación %
Corporativo	72,412	21.6%
Gran Empresa	46,578	13.9%
Mediana Empresa	45,543	13.6%
Pequeña Empresa	30,821	9.2%
Microempresa	11,679	3.5%
Consumo	76,882	22.9%
Hipotecario	51,407	15.3%
Total	335,322	100.0%

Fuente: Estadística SBS - diciembre 2019

Elaboración: Autores de la tesis

La banca múltiple ofrece pocas facilidades a las micro y pequeñas empresas por el riesgo que éstas representan, evidenciándose en los procesos burocráticos, las garantías y los diversos lineamientos para su calificación, conllevando a que estas empresas busquen financiarse en mercados alternativos.

Por último, en la Tabla 4.8. se puede evidenciar que la banca múltiple representa el 90.2% de los créditos colocados y con menor participación las demás entidades financieras (Cajas, CRAC y EDPYME).

²⁴ Superintendencia de Banca y Seguro: Evolución del Sistema Financiero - diciembre 2019

Tabla 4.8 Créditos del sistema financiero, agosto 2020

Empresas de Operaciones Múltiples	Monto (PEN M)	Participación %	Nro. Empresas
Banca múltiple	512,142	90.2%	16
Empresas financieras	17,215	3.0%	10
Cajas municipales	32,488	5.7%	12
CRAC ²⁵	2,900	0.5%	7
EDPYME ²⁶	2,930	0.5%	9
Total	567,675	100.0%	54

Fuente: Estadística SBS - agosto 2020

Elaboración: Autores de la tesis

4.4.2 Costo de Financiamiento

En gran medida, el sistema bancario califica el riesgo de las micro, pequeñas y medianas empresas. En la Tabla 4.9, se presentan las tasas mínimas y máximas que ofrece el sistema bancario, según el estrato empresarial.

Tabla 4.9 Tasa efectiva del sistema financiero en moneda nacional - septiembre 2020

(%)

Préstamos a 180 días	Banca	Financiera	Cajas Municipales	Cajas Rurales	Entidades de Desarrollo
Corporativos	1.11 - 5.00	-	-	-	-
Gran Empresa	1.29 - 6.34	-	-	-	-
Mediana Empresa	4.39 - 17.07	24.23 - 136.85	8.21 - 60.10	15.00	-
Pequeña Empresa	9.32 - 28.97	30.02 - 97.05	20.03 - 90.12	19.05 - 32.10	41.49 - 59.93
Microempresa	14.42 - 50.05	40.14 - 98.76	35.28 - 70.88	46.44 - 112.65	53.16 - 68.38

Fuente: Estadística SBS - septiembre 2020

Elaboración: Autores de la tesis

Como se puede evidenciar en la Tabla 4.9, existe una gran variedad en las tasas de intereses, siendo las más altas para la micro, pequeña y mediana empresa, pudiendo llegar hasta un 136.85%; a diferencia de los corporativos y grandes empresas, cuyo acceso al crédito puede costar hasta un 6.34%.

Por lo descrito, podemos concluir que uno de los principales desafíos que presentan las micro, pequeña y mediana empresa es el acceso al financiamiento y es por ello que en la presente tesis se propone una alternativa no tradicional de financiamiento que es el *crowdfunding*.

²⁵ CRAC = Cajas rurales de ahorro y crédito.

²⁶ EDPYME = Entidades de desarrollo de la pequeña y microempresa.

4.4.3 Tasas pasivas y activas ofrecidas por las plataformas versus las otorgadas por el sistema financiero

Tal como se menciona en la justificación, el crowdlending es el tipo de crowdfunding más utilizado en el mundo, con más del 99.6% de recaudación mundial (CCFA, 2020). En consecuencia y considerando dicho modelo; se ejemplifica a nivel comparativo las tasas de interés promedio de los préstamos que brinda el sistema tradicional versus lo que ofrece el sistema no tradicional (crowdlending).

Con el fin de realizar una comparativa respecto a las tasas ofertadas a los prestamistas entre este sistema de financiamiento alternativo y el sistema financiero tradicional; se escogieron cinco plataformas, que presentan información pública en su página web. Asimismo, por el lado del sistema financiero tradicional, se detallan las tasas de depósito a plazo fijo, más atractivas, ofertadas a 360 días (uno de los más rentables en Latinoamérica), publicadas por la SBS (2020). Al respecto, se observa que las plataformas de crowdfunding brindan mayores márgenes de rentabilidad respecto a los ofertados por el sistema financiero peruano.

En las siguientes tablas se presentan las tasas de rentabilidad ofertadas por el sistema tradicional.

Tabla 4.10 Tasas de rentabilidad ofertadas por el sistema tradicional para el producto depósito a plazo

Sistema Tradicional		
Entidad	Producto	TREA
Financiera Efectiva	Depósito a Plazo	5.00%
CRAC Raíz	Depósito a Plazo	5.00%
Financiera Credinka	Depósito a Plazo	4.80%
Financiera Confianza	Depósito a Plazo	4.25%
CRAC Los Andes	Depósito a Plazo	4.10%

Fuente: SBS (2020)

Tabla 4.11 Tasas de rentabilidad ofertadas por el sistema tradicional para el producto cuenta de ahorros

Sistema tradicional		
Entidad	Producto	Tasa de Rendimiento Efectivo Anual (TREA) %
Crac Los Andes	Cuenta de ahorro soles	2.00%
Crac Raíz	Cuenta de ahorro soles	1.50%
Banco GNB	Cuenta de ahorro soles	1.00%
Financiera QAPAQ	Cuenta de ahorro soles	1.00%
Banco De Comercio	Cuenta de ahorro soles	1.00%

Fuente: SBS (2020)

Tabla 4.12 Tasas de rentabilidad ofertadas por el sistema tradicional para el producto renta variable

Sistema tradicional			
Entidad	Tipo	Producto	Tasa de Rendimiento Efectivo Anual (TREA) %
BBVA Fondos	Renta variable	BBVA Agresivo-S Soles	-1.50%
Fondos SURA SAC	Renta variable	SURA Acciones Soles	10.50%
Scotia Fondos SAF	Renta variable	Scotia Acciones Soles	3.30%
Promoinvest SAF	Renta variable	Promoinvest Incasol Soles	-7.70%
Interfondos SAF	Renta variable	IF Acciones Soles	3.40%

Fuente: Comparabien (2020)

Tabla 4.13 Tasas de rentabilidad ofertadas por el sistema tradicional para el producto renta fija

Sistema tradicional			
Entidad	Tipo	Producto	Tasa de Rendimiento Efectivo Anual (TREA) %
BBVA Fondos	Renta fija	BBVA Soles Monetario	2.3%
Fondos SURA SAC	Renta fija	SURA Corto Plazo Soles	2.8%
Scotia Fondos SAF	Renta fija	Scotia Fondo Cash Soles	3.5%
Credicorp Capital SA SAF	Renta fija	Credicorp Capital Conservador Corto Plazo Soles	2.9%
Interfondos SAF	Renta fija	IF Acciones Soles	3.4%

Fuente: Comparabien (2020)

(*) Considerando las mejores tasas de depósito a plazo fijo a 360 días, al cierre de noviembre 2020 - SBS²⁷

(**) Considerando el promedio de tasa anual del año 2020 para los productos de renta variable.²⁸

Fuente: Plataformas Latinoamericanas 2020 / SBS/ Compara bien

Elaboración: Autores de tesis

En la Tabla 4.14 se presentan las tasas de rentabilidad ofertadas por el sistema no tradicional

Tabla 4.14 Tasas de rentabilidad ofertadas por el sistema no tradicional

Sistema No Tradicional		
Plataforma	País	Rentabilidad Promedio
Afluenta	Perú	23%
Facturedo	Chile	19%
Nexoos	Brasil	18%
Yotepresto	México	17%
Mesfix	Colombia	17%

Elaboración: Autores de tesis

²⁷ SBS, Costo y Rendimiento de Productos Financieros.

²⁸ Compara bien fondos mutuos.

Después de extraer el rendimiento promedio anual de cada alternativa detallada (depósitos a plazo, cuentas de ahorro, renta variable y renta fija), y del mecanismo alternativo; se puede concluir que el crowdfunding ofrece rendimientos más atractivos que el sistema tradicional, siendo el rendimiento de la plataforma Afluenta del orden de 23%; ello podría implicar mayor riesgo que se puede mitigar con la diversificación.

En la Tabla 4.15 se presentan las tasas de rentabilidad promedio por el sistema tradicional y no tradicional

Tabla 4.15 Tasas de rentabilidad promedio ofertadas por el sistema tradicional y no tradicional

Producto	TREA
Depósito a Plazo	4.63%
Cuenta de ahorro soles	1.30%
Renta variable	1.60%
Renta fija	2.98%
Mecanismo alternativo (Afluenta)	23.00%

Elaboración: Autores de tesis

La estructura de fondeo del sistema financiero peruano ha crecido relativamente de PEN 330MM en abril 2015 a PEN 350MM en abril 2020 (SBS, 2020). Esto es un factor favorable, dado que al existir nuevos mecanismos de inversión (plataformas de crowdfunding), donde la rentabilidad es más beneficiosa para los prestamistas, favorecería a estos últimos a generar mayor rentabilidad y destinar mayor fondeo a proyectos no abastecidos por el sistema tradicional.

En contraparte, por el lado de los prestatarios, según la organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 2020), un marco general del comportamiento mundial en el financiamiento a las pymes y emprendedores, en donde esquematiza en base a datos públicos la variabilidad considerable entre países para dichos financiamientos. Según menciona dicho informe, el Perú en el año 2018, presentaba las tasas de interés más altas en el mundo para el financiamiento a pymes: 21.55%, siendo la media mundial para ese entonces de 4.08%. La estructura de financiamiento del sistema financiero peruano (SBS, 2020); segmenta las tasas de interés por tipo de crédito, evidenciando que las tasas cobradas a las microempresas ascienden hasta un 68%, las pequeñas empresas hasta un 97% y las medianas empresas hasta un 136%, diferentes al otorgado a los corporativos o grandes empresas 6%. Asimismo, la estructura de créditos otorgados tiene a las medianas empresas con una participación del 13%, las pequeñas empresas del 9% y microempresas del 3%; observando un mercado no abastecido totalmente por el sistema tradicional.

Se replicó el cuadro de tasas de rentabilidad considerando esta vez las tasas de préstamo (crédito) otorgadas por las plataformas, no obstante, las tasas de préstamo varían de acuerdo al volumen del préstamo, perfil de riesgo del solicitante, comisión de la plataforma, seguros, entre otros; colocando en dicho cuadro tasas próximas comparativas con las que ofrece el sistema tradicional. Del mismo modo, para las tasas de costo efectivo anual (TCEA) se consideraron las tasas otorgadas por el sistema financiero. Dichas tasas se obtuvieron del cuadro comparativo publicado por la SBS y se consideraron las siguientes variables: (i) préstamo de capital de trabajo, (ii) a 360 días y (iii) por un monto de PEN 10,000. Se colocaron las menores tasas cobradas en el sistema financiero y sus respectivas entidades. En la Tabla 4.16 se presentan las tasas de colocación ofertadas por el sistema tradicional y el no tradicional:

Tabla 4.16. Tasas de colocación ofertadas por el sistema tradicional y el no tradicional (plataformas de crowdlending)

Sistema No Tradicional			Sistema Tradicional		
Plataforma	País	Tasa de Préstamo (*)	Sistema Financiero Peruano (**)	Operación	TCEA
Yotepresto	México	23.90%	Edpyme Progreso	Capital de Trabajo	34.49%
Facturedo	Chile	24.50%	CMAC Arequipa	Capital de Trabajo	40.31%
Afluenta	Perú	31.50%	CMAC Cusco	Capital de Trabajo	42.71%
Mesfix	Colombia	34.00%	Peruana Soluciones	Capital de Trabajo	48.41%
Nexoos	Brasil	39.11%	Financiera QAPAQ	Capital de Trabajo	50.31%

(*) Tasas promedio de las plataformas.

(**) Considerando las menores tasas de interés para el capital de trabajo, al cierre de noviembre 2020 - SBS

Fuente: Plataformas Latinoamericanas 2020 / SBS

Elaboración: Autores de tesis

Si se amplía el universo de entidades financieras que otorgan créditos al sector Mipyme en el Perú, la diferencia del costo para financiar capital de trabajo y con ello el funcionamiento de la gran mayoría de negocios en el Perú, se hace mucho más evidente.

En la tabla 4.17 se muestra data de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP; y de las principales plataformas de crowdlending en el Perú y otras Fintech.

Tabla 4.17 Tasas de costo efectiva ofertadas por el sistema financiero tradicional, plataformas de crowdlending y otras Fintech en el Perú al cierre del 2020 para préstamos de S/ 10,000.00 a un plazo de 9 meses.

Entidad	TCEA	Cuota
Edpyme Progreso S.A.	34.49%	1,254.57
Cmac Arequipa	40.31%	1,276.94
Cmac Cusco	42.71%	1,284.88
Peruana Soluciones	48.41%	1,307.44
Financiera Qapaq	50.31%	1,311.60
Interbank	56.83%	1,334.00
Financ. Proempresa	61.13%	1,348.32
BBVA	63.36%	1,346.18
Banco De Crédito	64.34%	1,363.10
Cmac del Santa	67.15%	1,375.86
Crac Raiz	68.21%	1,371.34
Cmac Sullana	70.04%	1,377.23
Cmac Trujillo	73.46%	1,388.25
Cmac Ica	75.99%	1,402.57
Cmac Tacna	81.55%	1,415.68
Financiera Confianza	84.12%	1,425.01
Amerika Financiera	89.42%	1,220.97
Cmac Piura	90.70%	1,441.30
Crediscotia	92.13%	1,459.60
Mibanco	93.23%	1,457.05
Crac Prymera	93.82%	1,449.14
Compartamos Financiera	95.38%	1,462.00
Financ. Credinka	101.45%	1,477.17
Cmcp Lima	103.72%	1,477.22
Banco Pichincha	105.33%	1,487.72
Edpyme Credivision	115.74%	1,509.97
Cmac Huancayo	117.45%	1,564.95

Entidad	TCEA	Cuota
Prestamype	15.39%	1,150.00
Agroinvesting	19.30%	1,375.00
Facturedo	17.00%	1,275.00
Afluenta	16.50%	1,237.00
Finsmart	16.80%	1,260.00
Inversiones IO	22.00%	1,650.00
Innova Factoring	19.00%	1,425.00
Latin Fintech	18.50%	1,388.00
Emprestame	20.00%	1,500.00

Se observa que en general la cuota es mayor en sistema financiero tradicional para préstamos con las mismas condiciones a nivel plazo y riesgo del sector; si a esto le añadimos la agilidad de las plataformas, el sector de crowdfunding tanto en rubro préstamo y acciones (poco desarrollado en el Perú) presenta un crecimiento potencial que estaría en la capacidad de dar competencia en el sistema financiero en beneficio del desarrollo y crecimiento de la MiPymes en el Perú, traduciéndose dicha competencia en menores tasas para los prestatarios.

Cabe precisar, que el costo de colocación del sistema financiero tradicional asume costos inherentes al volumen de operaciones y composición de la entidad, además de los requerimientos exigidos por el regulador, como el requerimiento de patrimonio efectivo (pérdida esperada²⁹) y la provisión (perdida no esperada³⁰). Del mismo modo, el costo de fondeo también asume en su composición el encaje bancario, que disminuye la tasa ofertada.

Por lo tanto, concluimos que las tasas de colocación y fondeo ofertados por las plataformas de crowdfunding, son más atractivas que las registradas en el sistema financiero tradicional, debido a que no asumen los costos mencionados.

4.5 Plataformas de crowdfunding en el Perú

A continuación, se presentan las principales plataformas que operan hoy en día en el Perú, describiendo cada una de ellas y considerando que dichas plataformas ofrecen un retorno a los inversionistas, estando todas bajo la modalidad de crowdlending. Cabe precisar, que a la fecha no existe una plataforma de crowdequity en el Perú. Se detalla:

Afluenta

Es la plataforma pionera en el mercado de crowdfunding peruano, en el rubro de préstamos. Los prestatarios según su calificación, pagan un rango de TCEA³¹ que oscila entre el 27.00% y el 86.00%.³²

No realizan intermediación financiera y la rentabilidad del modelo de negocio se basa en un esquema de comisiones, según el perfil de riesgo de los solicitantes de crédito, que va desde el 4.50% para prestatarios menos riesgosos hasta el 11.50% para los de mayor riesgo.

²⁹ Pérdida no esperada = Sucede en el proceso de otorgamiento (se desconoce el comportamiento del cliente)

³⁰ Pérdida esperada = Cuando el crédito se decanta y genera provisiones.

³¹ Tasa de costo efectivo anual

³² Afluenta.pe

El monto mínimo de adhesión a la plataforma es de PEN 3,000 y PEN 500 de re adhesión. El inversionista puede participar en subastas de créditos, con plazos que oscilan entre 12 y 48 meses, con subastas / tickets que van desde los PEN 40.

Finsmart

Plataforma que se dedica exclusivamente al crowdfactoring. Conecta y canaliza fondos de inversores superavitarios de liquidez con pequeñas y medianas empresas prestatarias, que brindan y facturan por servicios brindados a un tercero (pagador de la factura).

La plataforma se encarga de canalizar el financiamiento de una factura que es vendida a varios inversionistas, utiliza el 15% de lo recaudado como garantía, que es liberado al vencimiento o pago de la factura, descontando la comisión que cobra la plataforma, que va desde el 3% al 5% del valor de la factura (dependiendo del riesgo del pagador).

Los inversionistas reciben ofertas de inversión a tasa fija e inamovible en la plataforma, siendo libres de elegir facturas para invertir de acuerdo a su apetito de riesgo. Pueden recibir una rentabilidad de entre 14% y 17%.³³

Facturedo

Al igual que Finsmart es una plataforma de crowdfactoring, pero con un sistema distinto de inversión, los inversionistas entran a una subasta con puja de tasas, adquiriendo una factura como instrumento de inversión. Aquel inversionista que esté dispuesto a aceptar la menor tasa, recibe entre el 8% y 20% como rentabilidad.

La comisión que recibe la plataforma es del 10% sobre la rentabilidad del inversionista y del 5% sobre el valor de la factura del prestatario.³⁴

El monto mínimo de la inversión es de PEN 330 y el monto mínimo de la factura en la que se invertirá es de PEN 3,000 o USD 1,000.

Prestamype

Se especializan en la estructuración de créditos con garantía inmobiliaria para micro y pequeños empresarios. Los préstamos son avalados por bienes inmobiliarios cuyo valor, duplica como mínimo el importe prestado.

³³ Finsmart.pe

³⁴ Facturedo.pe

La plataforma cobra una comisión del 8% en promedio sobre el monto total prestado y ofrece una rentabilidad que oscila entre el 14% y el 20% anual. El ticket mínimo de inversión es de PEN 22,000.

Difondy

Primera plataforma inmobiliaria de crowdfunding, su mecanismo de trabajo es mediante subastas de inversores para prestar dinero a medianas y pequeñas empresas, eligiendo el tipo de interés y la cantidad.

Difondy se encarga de monitorear la inversión de manera actualizada, del seguimiento al cumplimiento de las obligaciones y cubre cualquier incidencia.³⁵

El modelo de negocio se basa en una comisión del 5% del crédito colocado, asumida por la pequeña y mediana empresa, además de una comisión de PEN 50 por evaluación del crédito. No ofrecen ningún tipo de garantía que asegure pago del préstamo.

Airorhouse

Primera plataforma de crowdfunding inmobiliario en el Perú. Existe un equipo especializado en bienes raíces que se encarga de ubicar propiedades antes o en remate judicial, inmuebles en remodelación o en desarrollo de aires y reúnen la inversión de mucha gente ofreciéndoles rentabilidades atractivas que oscilan entre el 30% y el 40%.

La inversión es garantizada por el inmueble y el ticket mínimo es de PEN 5k.

4.6 Conclusiones

- Las principales herramientas que han permitido el crecimiento y desarrollo del financiamiento participativo se concentran en: (i) desarrollo tecnológico a través de plataformas web que canalizan fondos de agentes superavitarios de liquidez a prestatarios, (ii) la capacidad de seguimiento (tracking) que brindan dichas plataformas a sus usuarios generando un ambiente de confianza y transparencia; y (iii) la capacidad de los inversionistas de saber discernir entre proyectos buenos y malos en base a la información brindada por dichas plataformas.
- China representa el 70% del volumen de financiamiento canalizado a través de plataformas de crowdfunding. Esto invita a resolver la siguiente disyuntiva: *¿qué está haciendo China, que ha permitido la generación de ecosistemas de crowdfunding, a nivel de tecnología, políticas de gobierno y regulación?*

³⁵ Difondy.com

- En América Latina, el tipo de crowdfunding predominante es el de préstamos a través de las modalidades de crowdfactoring y préstamos P2P, representando un 60% del total de canalización de fondos a través de plataformas de financiamiento participativo.
- Brasil es el país que presenta la mayor participación en el uso del financiamiento colectivo en la región, impulsando con ello la atención en sus políticas y lineamientos adoptados para la promoción de este tipo de financiamiento, con el fin de replicar lo bueno y mejorar aquello que se considere necesario de acuerdo a nuestra realidad.
- Más del 96% de las empresas en el Perú son micros, pequeñas y medianas empresas, siendo de vital importancia promover mecanismos alternativos de financiamiento como el crowdfunding para mejorar el acceso y costo de las mismas; tomando en cuenta que van a generar mayor dinamismo en nuestra economía; traduciéndose en mayores fuentes de ingreso y de trabajo.

CAPÍTULO V. MARCO REGULATORIO

El presente capítulo tiene como finalidad identificar los aspectos relevantes en la regulación de las principales economías en el mundo y América Latina, referidas a la utilización de plataformas para la obtención de créditos en línea. Asimismo, se evidenciarán los programas de gobierno que incentiven el desarrollo y uso de las plataformas de crowdfunding.

Posteriormente, se realizará un análisis comparativo entre los aspectos de cada regulación y programas de estado, con el fin de establecer los siguientes puntos: (i) lineamientos recurrentes en cada región y su réplica en el Perú (aciertos en la regulación) y; (ii) aspectos de mejora no consideradas en la regulación del Perú (parámetros adicionales a tomar en cuenta en la regulación peruana).

5.1 Descripción y comparación de los aspectos más relevantes en la regulación y programas de estado del crowdfunding en China, EEUU y Reino Unido

Tal como se menciona en el desarrollo de la tesis, los 3 países que presentan la mayor participación de mercado en el mundo del crowdfunding son: China (71%), EEUU (20%) y Reino Unido (4%). Por tal motivo, fueron elegidos para el análisis de los lineamientos establecidos en su regulación y/o programas de gobierno, que sirvieron para incentivar el desarrollo de sus plataformas.

En la Tabla 5.1 se presentan los aspectos relevantes a nivel comparativo, en la regulación y en los programas de incentivo, segmentándolos en: (i) Aseguramiento en la devolución del dinero a los clientes, (ii) Parámetros de inversión y de financiamiento / Niveles de acceso / Plazo de financiación, (iii) Colaterales /Seguro de créditos como protección al inversionista, Requerimiento de Capital, (iv) Rescate de inversión / Mercado secundario, (v) Publicación de información financiero y (vi) Programas de Estado. Se detalla:

Tabla 5.1 Aspectos relevantes en la regulación y programas de China, EEUU y Reino Unido

Descripción		China	EEUU	Reino Unido
Aspectos Relevantes	Aseguramiento en la devolución del dinero a los clientes	Dentro de las obligaciones exigidas, las plataformas de crowdfunding deben presentar los siguientes aspectos: (i) un sistema de gestión de riesgos y control interno; y (ii) el establecimiento de mecanismos efectivos de aislamiento del riesgo y protección de los derechos del cliente.	La Security Exchange Commission (SEC) y la Financial Industry Regulatory (FINRA), diseñaron mecanismos de supervisión que deben ser cumplidos por las plataformas. Estas se dividen en 3 factores: (i) vigilancia y exámenes. (ii) requisitos de información (iii) requisitos de elegibilidad.	Como parte de las exigencias de la Financial Conduct Authority (FCA), las plataformas deben asegurar la continuidad de los préstamos vigentes en el caso que la plataforma cierre operaciones.
	Parámetros de inversión y de financiamiento / Niveles de acceso / Plazo de financiación	Los límites por <i>crowdequity</i> y <i>crowdlending</i> son: <i>Inversionistas:</i> solo pueden invertir inversionistas calificados ³⁶ , y se rige bajo las normas del actual mercado de valores. <i>Receptores:</i> ✓ <i>Personas naturales:</i> Pueden recibir hasta CYN 200k (USD 30k) de una sola plataforma P2P o CYN 1M (USD 150k), de varias plataformas P2P. ✓ <i>Empresas:</i> Pueden recibir hasta CYN 1M (USD 150k), de una sola plataforma P2P o CYN 5M (USD 750k), de varias plataformas P2P.	Los límites por <i>crowdequity</i> y <i>crowdlending</i> son: <i>Inversionistas:</i> Inversores acreditados ³⁷ con ingreso anual menor a USD 100k hasta USD 2MM o el 5% anual de su patrimonio neto. Inversores acreditados con ingreso anual mayor a USD 100k hasta el 10% anual de su patrimonio neto siempre que no exceda los USD 100k. <i>Receptores:</i> La norma no precisa.	Los límites por <i>crowdequity</i> y <i>crowdlending</i> son: <i>Inversionista:</i> El financiamiento para aportantes sin experiencia corresponde € 6M (USD 7.1k) o 10% de su renta. Para aquellos que invierten de manera profesional (inversores expertos ³⁸), podrán hacerlo superando el 10%. <i>Receptores:</i> La norma no precisa.
	Colaterales (Seguro de créditos como protección al inversionista, Requerimiento de Capital, Recompra)	La regulación no precisa lineamientos sobre este punto.	La regulación no exige colaterales a las plataformas.	Exigen la incorporación de pólizas de seguro que permitan salvaguardar la devolución de los pagos, sin perjuicio de que las

³⁶ *Inversionista calificado China:* Invertir al menos 1M de RMB (USD 152K), en un solo proyecto, obtener activos netos de 10M RMB (USD 152M) o 3M RMB (USD 456k) de patrimonio neto, con un ingreso anual promedio de 500k RMB (USD 76k) en los últimos 3 años.

³⁷ *Inversionista acreditado EEUU:* Aquellos que pueden demostrar un ingreso anual de USD 200k o un total de activos descontando las deudas de USD 1M (*esto si no se quiere pasar por un costoso y complejo procedimiento burocrático para solicitar una autorización especial ante la SEC*).

³⁸ *Inversores expertos o acreditados:* Aquellos que están asociados al capital de riesgo o a las finanzas corporativas; o inversionistas certificados con alto patrimonio neto según parámetros de la regulación.

Descripción		China	EEUU	Reino Unido
				plataformas se encuentren en dificultades.
	Rescate de inversión / Mercado secundario	La regulación no precisa lineamientos sobre este punto.	No es posible vender valores en un plazo menor a un año, a excepción del emisor o inversionista acreditado. No en un mercado líquido.	Se puede retirar la inversión antes de la fecha de vencimiento de la oferta. Asimismo, prohíbe que los valores de financiación o créditos se puedan negociar en un mercado principal o secundario.
	Publicación de información financiero	La información financiera es presentada y supervisada por los entes reguladores: China Securities Regulatory Commission (CSRC) y China Banking Regulatory Commission (CBRC)	La información financiera es presentada a requerimiento de la SEC o FINRA.	La información financiera es presentada a requerimiento de la FCA.
	Programas de Estado	Existen programas de lanzamiento públicos y privados en donde se incentivan los siguientes aspectos: (i) promover la aplicación de tecnología financiera, (ii) incrementar la satisfacción en servicios digitales por medio de la implementación del sistema Sandbox	No se evidencian programas o políticas de incentivo por parte del gobierno.	Se han establecido programas de innovación basado en tres pilares: (i) Laboratorios de innovación. (ii) Unidad especializada de asesoramiento. (iii) Aplicación de Sandbox regulatorio.

Fuente: Reglamentos / Políticas / Decretos de los países analizados

Elaboración: Autores de la tesis

En la Tabla 5.1, se puede observar que tanto China, como EEUU y Reino Unido presentan un marco general consolidado, donde se establecen criterios específicos para el desarrollo de las plataformas. No obstante, presenta lineamientos de protección al inversionista como aseguramiento en la recuperación de la inversión o colaterales que mitiguen su exposición. Finalmente, en China y Reino Unido se han establecido programas de estado que permiten incentivar el desarrollo de las plataformas, asegurando la integridad en la información e infraestructura de las nuevas plataformas y/o productos ofertados.

5.2 Descripción y comparación de los aspectos más relevantes en la regulación y programas de estado del crowdfunding en Brasil, México y Colombia

Del mismo modo se identificaron las 3 economías que presentan la mayor participación de mercado en Latinoamérica: Brasil (0.22%), México (0.08%) y Colombia (0.06%). Se analizaron los lineamientos establecidos en su regulación y/o programas de gobierno, que sirvieron para incentivar el desarrollo de sus plataformas.

En la Tabla 5.2 se presentan los aspectos relevantes a nivel comparativo, en la regulación y en los programas de incentivo de dichos países:

Tabla 5.2 Aspectos relevantes en la regulación y programas de Brasil, México y Colombia

Descripción		Brasil	México	Colombia
Aspectos Relevantes	Aseguramiento en la devolución del dinero a los clientes	Dentro de las autorizaciones para el funcionamiento, se debe asegurar que las inversiones sean efectuadas de manera segregada, de modo que no se confunda con el patrimonio de la plataforma, sus socios o administradores. La sociedad de préstamos, a través de las plataformas, deben evaluar y seleccionar a los deudores en base a criterios transparentes y analizando el riesgo crediticio de cada uno.	Dentro de las obligaciones de las plataformas, se exige la constitución de fideicomisos que resulten necesarios para el cumplimiento de su objeto social. Por otro lado, dentro de las actividades de las plataformas de financiamiento colectivo de deuda, está contemplada la posibilidad de realizar gestiones de cobranza extrajudicial y judicial por cuenta del inversionista y también renegociar las condiciones de los créditos	La sociedad de financiación colaborativa tiene dentro de sus funciones la determinación de los mecanismos de recaudo. La recaudación se realizará a través de entidades vigiladas por la Superintendencia (distintas a las que presenta la plataforma), de modo que se pueda asegurar la segregación patrimonial.
	Parámetros de inversión y de financiamiento / Niveles de acceso / Plazo de financiación	Los límites por <i>crowdequity</i> y <i>crowdlending</i> son: <i>Inversionista</i> : La norma no precisa. <i>Receptor</i> : El límite de financiamiento para el solicitante, por operación, en una misma plataforma puede llegar al importe de R\$ 10.000.000 (USD 1,869k) y el límite de financiamiento para el solicitante, en distintas plataformas, es del orden máximo R\$ 5.000.000 (USD 934k). Asimismo, el plazo de financiación no debe exceder los 180 días. El plazo de financiación de un proyecto a	Los límites por <i>crowdequity</i> y <i>crowdlending</i> son: <i>Inversionista</i> : El límite de inversión se calcula en base a una fórmula establecida en los artículos N°49 y N°50 de las disposiciones generales. <i>Receptores</i> : El límite de financiamiento para el solicitante por operación, en una misma plataforma, puede llegar al importe de 6.7M UDIs ⁴⁰ (USD 20.5M) y el límite de financiamiento para el solicitante en distintas plataformas, es del orden máximo de 7.3M UDIs (USD 22.6M). Asimismo, para el lending se adiciona que el límite de	Los límites por <i>crowdequity</i> y <i>crowdlending</i> son: <i>Inversionista</i> : 20% de los ingresos anuales o del patrimonio, el que resulte mayor (para inversores calificados ⁴¹). <i>Receptores</i> : 58,000 Salarios Mínimos Legales Vigentes (\$ 14.1MM). Se reduce a 19,000 SMLV (\$ 4.6MM), si los aportantes son todos inversores no calificados.

⁴⁰ UDIs = Unidades de inversión

⁴¹ *Aportante calificado*: aquel que al momento de realizar una inversión para adquirir valores de financiación colaborativa, cumplan con uno o más de los siguientes requisitos:

- Un patrimonio igual o superior a 10.000 SMLMV.
- Ser titular de un portafolio de inversión, distintos a valores de financiación colaborativa, igual o superior a 5.000 SMLMV.
- Tener la certificación de profesional del mercado como operador expedida por un organismo autorregulador del mercado de valores.
- Tener la calidad de entidad vigilada por la Superintendencia Financiera de Colombia.
- Ser un organismo financiero extranjero o una multilateral.

Descripción		Brasil	México	Colombia
		<p>otro de un mismo inversionista es de 120 días de finalizada la oferta anterior.</p> <p>El deudor no puede recibir financiación del mismo aportante en la misma SEP (sociedad de préstamo entre personas) por un monto que exceda los R\$ 15.000 (USD 2k). Este límite no rige en caso que el aportante sea un inversor calificado³⁹.</p>	<p>financiamiento para préstamos personales entre personas es del orden de 50k UDIs (USD 16.3k).</p>	
	Colaterales (Seguro de créditos como protección al inversionista, Requerimiento de Capital, Recompra)	<p>Las sociedades de crédito directo y de préstamos entre personas, a través de las plataformas, pueden funcionar como agente de seguros sobre las operaciones autorizadas por la Resolución N°4656.</p>	<p>No se indican seguros de protección al inversionista, sólo se especifica el requerimiento de capital mínimo para el funcionamiento:</p> <p>a) 500,000 unidades de inversión UDIS (USD 163k) en caso la plataforma haya sido autorizada para realizar sólo una de las modalidades de crowdfunding contempladas en la ley Fintech.</p> <p>b) 700,000 UDIS (USD 228k) en caso haya sido autorizada para realizar dos o más tipos de crowdfunding, realizar operaciones con moneda extranjera, realizar operaciones con activos virtuales, entre otras.</p>	<p>La regulación no precisa lineamientos sobre este punto.</p>
	Rescate de inversión / Mercado secundario	<p>Las sociedades de crédito directo y de préstamos entre personas, a través de las plataformas, sólo pueden ceder o vender los créditos originados en sus operaciones a instituciones financieras o fondos comunes de inversión cuyas cuotas sean ofrecidas a inversores calificados o a sociedades dedicadas a la titulización que ofrecen los valores fiduciarios, exclusivamente a inversores calificados.</p>	<p>Dentro de las obligaciones de las plataformas está contemplado permitir al inversionista retirar sus recursos destinados a la inversión, sin restricción o cargo alguno.</p> <p>No se indica mercados secundarios.</p>	<p>La regulación no precisa lineamientos sobre este punto.</p>
	Publicación de información financiero	<p>La regulación no precisa lineamientos sobre este punto.</p>	<p>Si considera la publicación de estados financieros y de sus notas, en su página de internet, de manera anual; así</p>	<p>La información financiera es presentada a requerimiento de la SFC.</p>

³⁹ Inversores Calificados: Las personas jurídicas registradas por la CVM como agentes.

Descripción	Brasil	México	Colombia
		<p>como el dictamen del auditor externo independiente. Asimismo, se considera la publicación trimestral de los estados financieros con cifras a marzo, junio y septiembre.</p>	
Programas de Estado	<p>En el año 2019, se implementa el Sandbox con la finalidad de incentivar los criptoactivos. La vigencia de los mismos es de un año por proyecto innovador. Por otro lado, la regulación de Brasil permite la participación de un inversor líder a fin de reducir la asimetría de información entre los emisores y participantes; el mismo realiza un análisis crediticio con el objetivo de ayudar a los inversionistas para que tomen su decisión.</p>	<p>La ley de instituciones de tecnología financiera contempla autorizaciones para los Sandbox, los cuales utilizan herramientas o medios tecnológicos nuevos y distintos a los existentes para prestar servicios financieros. Se detallan las consideraciones:</p> <p>(i) Las operaciones y actividades de dichos Sandbox están contemplados en un régimen temporal y sujetos a un entorno controlado por un periodo no mayor a los 2 años.</p> <p>(ii) El modelo debe generar un beneficio para el cliente respecto a los modelos de negocios que ya existen y ser probado con grupo limitado de clientes; además, debe tomar en cuenta un mecanismo de resarcimiento de daños eventuales y acciones a realizar una vez que termine la autorización temporal.</p>	<p>En el año 2018, la Superintendencia Financiera de Colombia presentó el establecimiento de un sitio web llamado "Innovasfc". Esta página pretende incentivar el desarrollo tecnológico a través del apoyo, guía y acompañamiento, estableciendo iniciativas para fomentar la innovación.</p> <p>a) Un punto de contacto para presentar proyectos Fintech a la Superintendencia denominada "Hub".</p> <p>b) Un mecanismo para apalancar la innovación al interior de la SFC, optimizando procesos internos y reduciendo cargas operativas para el sector, denominado RegTech.</p> <p>c) Se crea un espacio para que las innovaciones financieras prueben productos, tecnologías y modelos de negocio en un marco vigilado, denominado "Arena", requisito para aquellas empresas que quieran una licencia en el sistema financiero.</p>

Fuente: Reglamentos / Políticas / Decretos de los países analizados

Elaboración: Autores de la tesis

En la Tabla 5.2, se puede observar que tanto Brasil, como México y Colombia presentan un marco general muy parecido a los identificados en la Tabla 4.10. Se establecen criterios específicos para el desarrollo de las plataformas. Asimismo, se presentan lineamientos de protección al inversionista en Brasil y México, como medida de aseguramiento en la recuperación de la inversión o colaterales que mitiguen su exposición. Finalmente, en los 3 países, haciendo énfasis en Colombia nido se han establecido programas de estado que permiten incentivar el desarrollo de las plataformas, asegurando la integridad en la información e infraestructura de las nuevas plataformas y/o productos ofertados.

5.3 Descripción de los aspectos más relevantes en la regulación y programas de estado del crowdfunding en Perú

Finalmente, Perú (0.05%) forma parte de los países latinoamericanos con mayor participación en Latinoamérica y responsable del desarrollo de nuestra tesis. Se analizaron los lineamientos establecidos en su regulación y/o programas de gobierno, que sirvieron para incentivar el desarrollo de sus plataformas.

En la Tabla 5.3 se presentan los aspectos relevantes a nivel comparativo, en la regulación y en los programas de incentivo de Perú:

Tabla 5.3 Aspectos relevantes en la regulación y programas de estado Perú

Descripción		Perú
Aspectos Relevantes	Aseguramiento en la devolución del dinero a los clientes	Dentro de las obligaciones de las plataformas, se considera la segregación de cuentas donde se administren los recursos propios de la plataforma de los fondos de los inversionistas y prestatarios. Para la transferencia de fondos asociada a operaciones, se debe utilizar: (i) Cuenta de ahorro o corriente en alguna de las empresas del sistema financiero, (ii) Fideicomisos que deben ser administrados por algún banco o entidades financieras supervisadas. (iii) Cuentas de dinero electrónico y, (iv) Y otros productos que el regulador autorice.
	Parámetros de inversión y de financiamiento / Niveles de acceso / Plazo de financiación	La entidad reguladora tiene la potestad de determinar los montos máximos a recaudar por proyecto de parte del inversionista. Por otro lado, de manera adicional, la cantidad máxima de veces que el prestatario pueda generar obligaciones en las plataformas.
	Colaterales (Seguro de créditos como protección al inversionista, Requerimiento de Capital, Recompra)	La regulación no precisa lineamientos sobre este punto.
	Rescate de inversión / Mercado secundario	La regulación no precisa lineamientos sobre este punto.
	Publicación de información financiero	Si considera la publicación de estados financieros a la SMV como parte de las obligaciones.
	Programas de Estado	La SMV puede permitir, de manera temporal, cualquier actividad u operación por medio de esquemas o proyectos innovadores, a través de periodos de prueba, en la medida que genere valor a la sociedad para una posterior regulación.

Fuente: Decreto de Urgencia N° 013-2020

Elaboración: Autores de la tesis

En la Tabla 5.3, se puede observar que Perú presenta un marco general con ciertos criterios no establecidos aún, como la falta de precisiones para el rescate de inversión, o colaterales que permitan mitigar las exposiciones. Asimismo, los programas de estado aún no

se encuentran desarrollados, el Perú solo presenta el decreto de urgencia N° 013-2020 con determinados lineamientos que no forman parte de un marco general estructurado ceñido en una reglamentación.

Es aquí la labor importante de los reguladores, que al observar las mejores prácticas establecidas en las regulaciones y programas de incentivo de los gobiernos analizados puedan estipular un reglamento que permita el desarrollo concertado, seguro y alternativo en el financiamiento de proyectos.

5.4 Lineamientos en la regulación de Perú considerados acertados para el desarrollo de las plataformas

Luego del análisis comparativo con los distintos países, se pudo obtener un grupo de lineamientos que en concertación resultan importantes en el desarrollo de las plataformas en el Perú. No obstante, en el capítulo 5.5 se detallan las propuestas de mejora que podrían incorporarse en la elaboración de la regulación en el país. Se detallan:

1. Segregación de cuentas: diferenciar las cuentas donde se administren los recursos propios de la plataforma, de aquellas en las que se administren los fondos de los inversionistas y prestatarios.
2. Libertad de tasas: considerar la libertad para fijar tasa de interés, comisiones y gastos.
3. Difusión de información: considerar la publicación de los estados financieros, información importante de los prestatarios y de los negocios o emprendimientos que soliciten el financiamiento.
4. PLAFT: adopción de políticas de prevención de lavado de activos.
5. Información de los participantes: requerimientos y procedimientos para el registro de los prestamistas y prestatarios.
6. Perfil de riesgo de los prestatarios: identificación y clasificación de riesgo de los receptores.
7. Plataformas habilitadas: las plataformas pueden ser constituidas en el extranjero en la medida que estén contemplados en los tratados internacionales; y por otro lado, los inversionistas extranjeros tienen la facilidad de invertir en proyectos.

5.5 Agentes de supervisión en la regulación peruana

Respecto al financiamiento participativo financiero la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) supervisa y autoriza la administración de plataformas bajo una normativa y régimen adaptables a las entidades del sector.

De acuerdo con la normativa, la Superintendencia del Mercado de Valores es el encargado de supervisar y regular a las plataformas bajo los siguientes puntos:

- Intervenir en los administradores de plataformas para el correcto manejo de los procedimientos, servicios y requisitos.
- Establecer condiciones y disposiciones para la regulación.
- Sancionar por quebrantamiento al Decreto de Urgencia y normativas complementarias.
- Solicitar soporte técnico a la SBS en el financiamiento mediante préstamos (crowdlending).

Del mismo modo no se hace responsable de los siguientes puntos:

- La información revelada por los receptores no está bajo la supervisión de la Superintendencia del Mercado de Valores, solo puede solicitar información mínima.
- Resolver reclamos, denuncias de inversionistas y receptores.
- Supervisar las actividades jurídicas que se generen mediante una web o aplicación informática, como proyectos donde una cantidad de personas que invirtieron no persigan un retorno.
- Supervisar las actividades cuyos fondos son propios de un gestor que maneja un medio electrónico.

5.6 Parámetros y/o puntos de mejora para tomar en cuenta en la regulación

Tal como se precisa en el punto 5.4, el análisis comparativo nos permite identificar los lineamientos regulatorios y/o programas de estado, utilizados por los países que presentan un mejor desarrollo del crowdfunding en el mundo, y que no son utilizados en el desarrollo de las plataformas en el Perú. Se ha elaborado un grupo de lineamientos de mejora que podrían ayudar al crecimiento del crowdfunding en el país. No obstante, los puntos a considerar son aplicables en la medida que el regulador exija mayores mecanismos de control de las operaciones, mayor inversión en el desarrollo tecnológico y sobre todo mayor protección al inversionista. Se detallan:

1. Respecto a los colaterales y según los parámetros observados en el análisis, se está proponiendo que las plataformas puedan contemplar un seguro de desgravamen como medida de protección al inversionista.
2. Como segundo punto y dado que gran parte de los países analizados no contempla el mercado secundario, un punto a considerar es que las plataformas puedan considerar la

compra y venta de cartera de créditos a fin de brindarle agilidad, flexibilidad y evitar las barreras de salida.

3. Dentro de los programas de estado, se está considerando replicar el mecanismo planteado en Brasil, denominado “Inversionista líder”, de tal manera que se reduzcan la asimetría de información y se brinde soporte a los inversionistas para la toma de decisiones.
4. Por otro lado, la exigencia de capital y de garantías de parte de la SMV, deberían ir en congruencia y proporcional a los riesgos y el tamaño de la plataforma; es decir, deben ser progresivas o escalonadas.
5. Bajo el decreto de urgencia, el crowdfactoring, por un tema de definición, ha quedado fuera de la regulación crowdfunding, esto deja en un vacío en aquellas plataformas que podrían aprovechar sinergia operativa para hacer factoring y con ello acceder a programas de gobierno como Fondo Crecer.
6. Considerar programas de gobierno que promuevan laboratorios de innovación y una unidad estatal de asesoramiento relacionados a productos financieros innovadores con base tecnológica, tal como ocurre en Reino Unido.
7. La regulación debería permitir la oferta de diversos servicios a las plataformas siempre que no se genere conflicto de interés; es decir, una plataforma de crowdlending podría emitir dinero electrónico o ser una fintech de pago, generando sinergias en el sector en base a la información que se obtendría de dichos servicios, lo que permitiría mejorar el análisis de riesgo de clientes potenciales.
8. Generar un reglamento para el inversionista en base a escalas, según su calificación, limitando a topes menores a los inversionistas no acreditados de los acreditados.

5.7 Sandbox Regulatorio

“El sandbox regulatorio es una de las herramientas que mayor acogida está teniendo por parte de los reguladores financieros para poder hacer frente al reto de compatibilizar el apoyo a la innovación financiera con la protección de los consumidores y de la estabilidad financiera”. (Aguilar Alonso, 2019, p.95-100). En la industria informática el término Sandbox se define como un espacio virtual en donde se pueden probar o experimentar softwares nuevos.

Dicho concepto empieza a tener presencia en el año 2014, en el sector financiero del Reino Unido; y como política gubernamental la Financial Conduct Authority (FCA) en 2015, lanza un ambicioso proyecto para motivar el desarrollo de servicios financieros innovadores

a través de un *Hub* de Innovación. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2018) señala que el programa de innovación se basa en 3 pilares:

1. **Laboratorios de Innovación:** la FCA promueve el desarrollo de servicios y productos novedosos, brindando asesoría en legislación y trámite a empresas que se encuentran iniciando actividades o empresas constituidas que se encuentran operando en el mercado.
2. **Unidad de Asesoramiento Especializado:** dirigido a empresas que intentan utilizar procesos automatizados con la finalidad de reducir costos de asesoría financiera. Comprendió acuerdos con reguladores de otros países como Australia, Corea y Singapur, permitiendo ampliar su periferia de operación, intercambiar información sobre innovaciones, tendencias emergentes y regulaciones.
3. **Sandbox regulatorios:** permite la participación tanto de empresas sin autorización de la FCA como de empresas que ya son supervisadas, ambos tipos de empresas deben cumplir con lo siguiente:
 - a) Proponer una solución una solución novedosa para un sector ya regulado.
 - b) Introducción de productos nuevos y que generen valor a la sociedad.
 - c) Necesitan contrastar su modelo de negocio.
 - d) Debe haber una inversión suficiente de recursos para una posible adecuación a una futura regulación y para mitigación de riesgos.

Esta forma de promover la innovación se ha expandido en todo Europa, Asia y recientemente en América Latina, en donde el Sandbox o Banco de pruebas regulatorios viene tomando presencia con la finalidad de establecer comunicación entre las Fintech y el regulador, de modo que puedan conocer el modelo de negocio y su ecosistema de constante cambio; además de permitir que las plataformas de financiamiento participativo ingresen a un periodo de transición para una supervisión que genere confianza y valor en los usuarios.

En referencia al término Sandbox o Bancos de pruebas regulatorios, Herrera y Vadillo (2018) definen el término siguiente manera:

“Los Bancos de Pruebas Regulatorios ofrecen a las empresas innovadoras la posibilidad de operar durante un tiempo limitado, con un número reducido de clientes, bajo condiciones determinadas por el supervisor, con requisitos menores. Representan una opción muy atractiva y poco costosa para probar productos, servicios y soluciones tecnológicas innovadores en un entorno controlado. Para los supervisores constituyen un valioso espacio de aprendizaje, que permite conocer cómo funcionan los nuevos

sectores y evaluar si es necesario, y cómo, regular aspectos no previstos en las normas o modificar aquellos que puedan reducir el beneficio de la innovación. (p.2)”

Se debe entender que Sandbox es una forma flexible de regulación.

El Perú no ha sido ajeno a ello. En el mes de enero del 2020, a través del Decreto de Urgencia N° 013-2020, se planteó un modelo regulador alineado a lo que establece el Banco de pruebas regulatorio, permitiendo que las plataformas de financiamiento participativo ya existentes previo al decreto, continúen operando; y de la mano de la SMV trabajen y coordinen para generar un ambiente seguro, para que tanto los inversores retail y los receptores tengan una alternativa adicional dentro del ecosistema financiero, generando competencia y beneficio para todos.

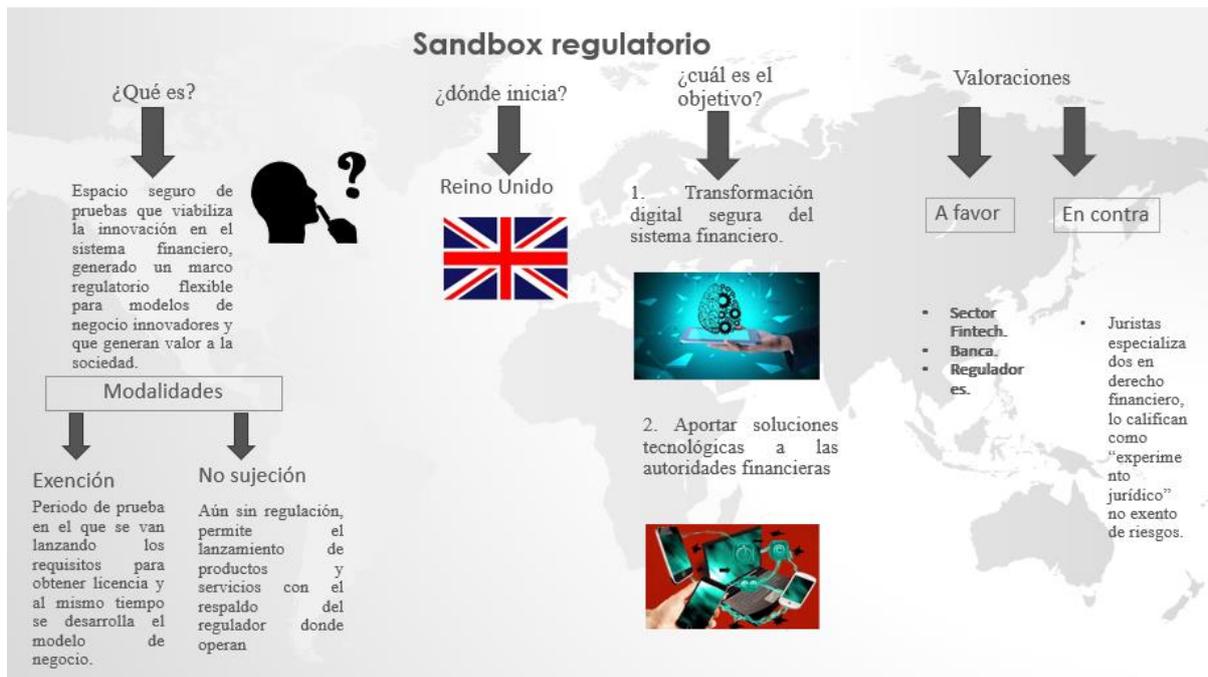
El crecimiento del sistema que incluye la participación de nuevos operadores y actividades, obliga al regulador y a entidades de soporte establecer nuevos mecanismos de control, debido al continuo cambio tecnológico en la industria Fintech.

Los Sandbox o Bancos de pruebas regulatorios proponen un enfoque flexible con soluciones particulares para cada nuevo servicio o producto que se pretende lanzar al mercado, permite hacer ajustes o modificaciones facilitando el entendimiento de este sector disruptivo y con alto dinamismo.

“Se concluye que la obtención de resultados satisfactorios sólo será posible si previamente se define de forma clara: los objetivos que se pretende, los criterios de Admisión de empresas y clientes, los límites y parámetros del periodo de pruebas, los procedimientos de protección de riesgos, las responsabilidades de cada una de las partes. Es fundamental que funcionen de modo transparente, con reportes periódicos de información y que se diseñen mecanismos que permitan vigilar su desarrollo y adoptar rápidamente medidas correctivas” (Herrera y Vadillo, 2018, p.26)

En la Gráfica 5.1. se presenta una breve explicación de la aplicación del Sandbox regulatorio:

Gráfico 5.1. Sandbox Regulatorio



Elaboración: Autores de la tesis.

En la Tabla 5.4. se describe a los países que han ido insertando esta forma flexible de regulación:

Tabla 5.4. Países que aplican Sandbox Regulatorio

2015	2016	2017	2018	2019	2020
✓ Reino Unido	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bahreín ✓ Canadá ✓ Tailandia 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Japón ✓ Kazajistán ✓ Brunei ✓ Hong Kong ✓ Malasia ✓ Singapur ✓ Australia ✓ Holanda ✓ Dinamarca 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mozambique ✓ Jamaica ✓ Colombia ✓ México ✓ Sierra Leona ✓ Jordania ✓ Rusia ✓ Taiwán ✓ Polonia ✓ Lituania 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Corea del Sur ✓ Suiza ✓ Arabia Saudita 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Perú ✓ España

Fuente: El economista.es

Elaboración: Autores de la tesis

CAPITULO VI: BENCHMARKING CON PRINCIPALES PLATAFORMAS

En el presente capítulo se brinda información de las principales plataformas desarrolladas en las siguientes economías: Estados Unidos, Reino Unido, Brasil, México y Perú. También se brinda información de los productos de crédito ofrecidos a personas o empresas necesitadas de liquidez, información de las alternativas de inversión que se ofrece a los agentes económicos con superávit de liquidez, información de las tasas que se cobran a los prestatarios, información de la rentabilidad ofrecida a los inversionistas; e información de las fuentes de ingresos de dichas plataformas como sustento del negocio de financiamiento colectivo en línea.

Se han considerado aspectos relevantes con el fin de elaborar un cuadro comparativo de las características principales de cada plataforma, de modo que se puedan identificar atributos claves por cada una de ellas, que no se encuentren consideradas en las plataformas locales y que podrían ser replicadas o mejoradas. Con dicho análisis se contribuye en la mejora del ecosistema de financiamiento alternativo local, teniendo como principal herramienta al crowdfunding.

Cabe precisar, que todas las plataformas mencionadas y explicadas pertenecen a la alternativa del crowdlending, debido a que como se mencionó en capítulos anteriores, representan más del 90% del volumen financiado; y debido a que en el Perú no se tiene registro de plataformas de crowdequity.

6.1. Plataformas de Estados Unidos y Reino Unido

6.1.1. Lending Club (Estados Unidos)

Lending Club es una plataforma 100% en línea, cuyos ahorros de costos en infraestructura permite conectar a prestatarios ofreciéndoles tasas más bajas y a inversionistas o mecenas con tasas de rendimiento por encima de lo que ofrece el sistema de banca tradicional.

6.1.1.1. Tipos de crédito que se ofrece en la plataforma (Lendingclub, 2020)

1. Préstamos personales: libre disponibilidad para la consolidación de deudas, para el pago de tarjetas de crédito, para financiar mejoras en el hogar o financiar algún gasto imprevisto. Los préstamos pueden ser de hasta USD 40k y en plazos de 3 a 5 años con tasa de interés que van de 10.68% a 35.89% anuales.

2. Préstamos comerciales: dirigidos a pequeñas empresas que pueden obtener préstamos de USD 5k y USD 500k en plazos de 1 a 5 años. Cuenta con un socio estratégico de nombre Opportunity Fund quien se encarga de la evaluación y aprobación de crédito para dichas empresas. Se puede obtener tasas mínimas de hasta 4.99% y mayores en base al riesgo de la empresa.
3. Refinanciación vehicular: consiste en ofrecer una mejor alternativa a personas que continúan pagando crédito vehicular y en mejor condición a las que ofrece el concesionario. En promedio las personas, bajan el valor de su cuota en 80 dólares. El saldo del préstamo debe ser no menor a USD 5k y no mayor a USD 55k; y debe tener por lo menos 24 cuotas por pagar.

6.1.1.2. Tipos de inversiones que se ofrecen en la plataforma (Lendingclub, 2020)

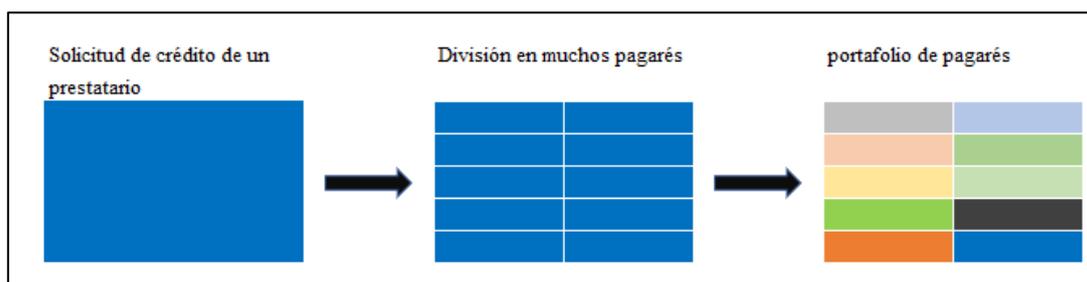
1. Inversiones para personas: se ingresa con un mínimo de USD 1k y se puede diversificar en cuanto oportunidad de crédito se elija teniendo en consideración que el ticket mínimo de inversión es de 25 dólares.

Se debe considerar que la opción de diversificación que ofrece la plataforma mitiga el riesgo, pero no lo elimina, por lo que a continuación se señala la forma en que rentabiliza un inversionista:

- Tasa promedio que ofrece una inversión = 14%
- Tasa de pérdida promedio por impago = - 8%
- Comisión de la plataforma = - 1%
- Rentabilidad promedio = 5%

En el Gráfico 6.1. se observa la diversificación de cartera a la que puede acceder el inversionista con los préstamos de diferentes perfiles que ofrece la plataforma:

Gráfico 6.1. Diversificación de inversión



Fuente: lendingclub.com

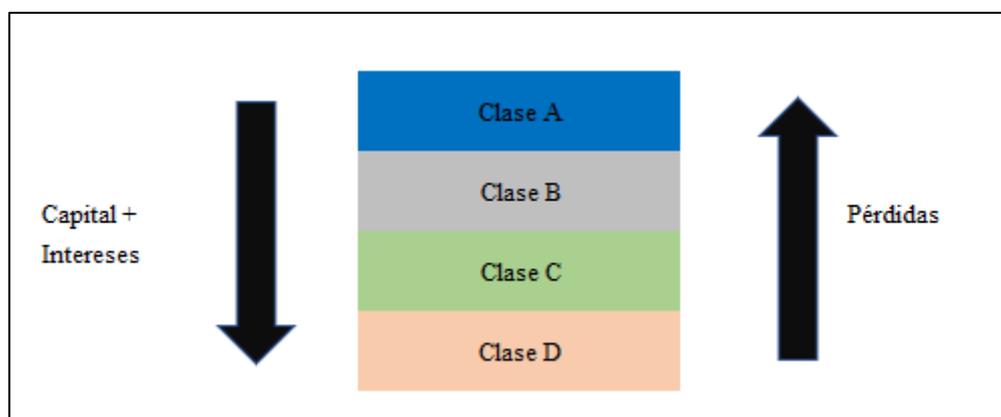
Elaboración: Autores de la tesis

2. Inversiones para instituciones

- Programa de titulización: se empaquetan un grupo de préstamos detallando la calificación de cada uno de ellos. Los del grupo A son los de mejor calificación pagando una menor tasa y los grupos D son de menor calificación por ende pagan una mayor tasa.

En el Gráfico 6.2. se muestra el orden de prelación al momento del cobro de las obligaciones.

Gráfico 6.2. Programa de titulación de créditos



Fuente: lendingclub.com

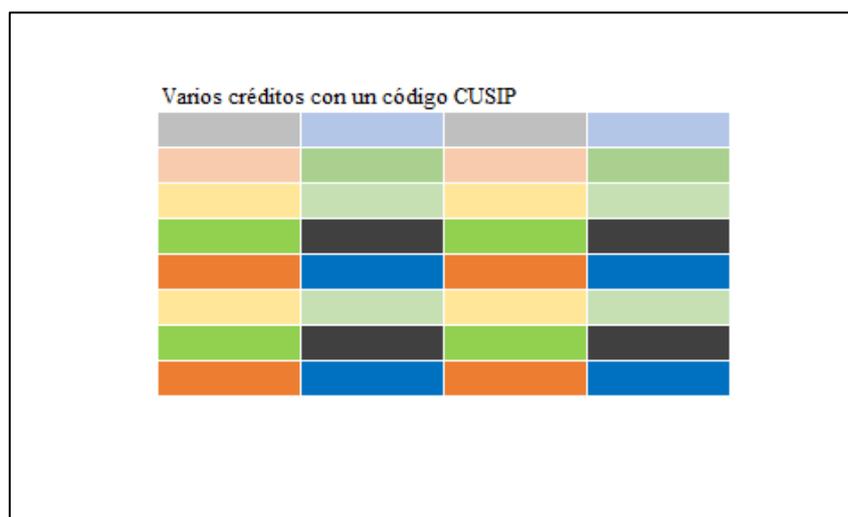
Elaboración: autores de la tesis

3. Certificados Club: permite a los inversores institucionales comprar paquetes de préstamos personales de buena calificación utilizando códigos CUSIP⁴².

En el Gráfico 6.3. se observa la composición de dicho producto donde cada color es un tipo de crédito de acuerdo al perfil del riesgo.

⁴² Committee on Uniform Securities Identification Procedures

Gráfico 6.3. Certificados Club



Fuente: lendingclub.com

Elaboración: Autores de la tesis

4. Bancos: lendingclub trabaja en sociedad con bancos, permitiéndoles acceder a carteras de crédito que estén dentro de su umbral de riesgos y a la vez ofrecer créditos a sus clientes a través de la plataforma.

6.1.1.3. Ingreso de la plataforma

✓ Por parte del Inversionista

- ✓ Consiste en una tarifa de servicio de 1% sobre todos los montos que paga el prestatario a los inversionistas.

✓ Por parte del prestatario

- ✓ Comisión de estructuración de préstamos personales: del 2% al 6% del monto del préstamo
- ✓ Comisión por atraso de pago: 5% de lo impagado o 15 dólares, aplicándose el mayor valor.

6.1.2. Zopa (Reino Unido)

Es la primera plataforma de crowdfunding de préstamos entre pares (P2P) que nace con el objetivo otorgar a las personas acceso a préstamos e inversiones más simples, hasta la fecha han prestado más de 5MM libras esterlinas (USD 6,7M) generando intereses por más de 250M de libras esterlinas (USD 335M).

En junio del 2020, zopa obtiene la licencia para operar como un banco tradicional, generando mayor confianza en los prestamistas y prestatarios debido a que cuentan con la protección de la FSCS⁴³.

6.1.2.1. Tipos de crédito que se ofrece en la plataforma (Zopa, 2020)

1. Préstamo personal: está dirigido para la compra de autos, consolidación de deuda, mejoras en el hogar, bodas y proyectos innovadores; que pueden obtener un préstamo máximo de 25k libras esterlinas (USD 33k), por un plazo de 1 a 5 años con una tasa fija del 17.00% (independientemente del importe y plazo).
2. Tipo de inversiones que ofrece la plataforma: el inversionista puede dividir su inversión en pequeñas partes para distribuir su inversión en muchos préstamos. Además, la plataforma ofrece un rango de rendimientos acorde al apetito de riesgo del inversionista. El inversionista puede realizar una inversión mínima de 1k libras (USD 1.3k) y los plazos van desde los 3 hasta los 5 años. El inversor puede elegir entre 2 opciones según el tipo de riesgo:

6.1.2.2. Tipo de inversionistas

El inversionista puede dividir su inversión en pequeñas partes para distribuir su inversión en muchos préstamos. Además, la plataforma ofrece un rango de rendimientos acorde al apetito de riesgo del inversionista. El inversionista puede realizar una inversión mínima desde 1k libras (USD 1.3k) y plazos van desde los 3 hasta los 5 años. El inversor puede elegir entre 2 opciones según el tipo de riesgo:

- ✓ La zopa core: es la opción con un nivel de riesgo abajo cuya rentabilidad proyectada entre 2% a 4%.
- ✓ La zopa plus: el riesgo de esta opción es de nivel medio con una rentabilidad proyectada entre 2.1% a 5.3%.

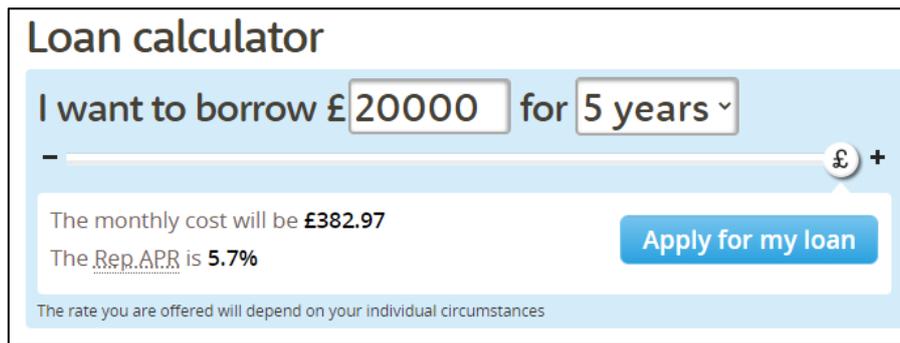
En ambas opciones, la plataforma cobra al inversor el 1% del crédito.

6.1.2.3. Fuente de ingreso de la plataforma

- ✓ La plataforma realiza un cargo del 0.3% a cada préstamo antes de que el capital y los intereses se transfieran a los inversores, como se muestra en el Imagen 6.1.

⁴³ FSCS: Financial Services Compensation Scheme

Imagen 6.1. Cálculo de inversión en la plataforma zopa



Loan calculator

I want to borrow £20000 for 5 years

The monthly cost will be £382.97

The Rep.APR is 5.7%

[Apply for my loan](#)

The rate you are offered will depend on your individual circumstances

Fuente: Zopa.Uk

6.2. Plataforma de Brasil y México

6.2.1. Nexoos (Brasil)

Nexoos es una plataforma brasileña de crowdlending que incluye crowdlending o préstamos colectivos, que conecta las medianas y pequeñas empresas que necesitan financiamiento con potenciales inversores.

La plataforma está abierta para captar las inversiones y/o capitales para las empresas, los días lunes y jueves, la misma que permanece abierta hasta que se logre recaudar el monto total de la financiación o se acuerde un importe menor.

6.2.1.1. Tipos de crédito que se ofrece en la plataforma (Nexoos, 2020)

1. Préstamos comerciales: dirigidos a pequeñas y medianas empresas que pueden obtener préstamos de R \$ 15k (USD 3k) y hasta R \$ 500k (USD 100k) en las plataformas de Nexoos, en plazos de 1 a 2 años. Los prestamistas deben tener ventas anuales superior a R \$ 500k (USD 100k) para que puedan acceder a un financiamiento con tasas de interés que oscilan entre 1.14% y 4.19% mensual. Para este tipo de préstamos comerciales no se solicitan garantías, pero si un avalista.
2. Tipo de inversiones que ofrece la plataforma: el aporte mínimo para su ingreso a la plataforma es de R \$ 6K (USD 1.2k) y con este importe se puede invertir en diferentes ofertas, respetando el límite mínimo y máximo impuesto por la regulación (mínimo R \$ 1k – USD 200 y máximo de R \$ 15k - USD 3k), en una cartera según su clasificación de riesgos (de la “A” a la “E”), y se puede obtener una rentabilidad promedio de 18%. En caso exista un retraso por parte del prestatario, el área de cobranza realiza un proceso judicial para agilizar la recuperación del valor.

6.2.1.2. Fuente de ingreso de la plataforma

- ✓ Nexoos es remunerado a través del 0.5% a 3% dependiendo del plazo y tipo de crédito. Estas comisiones se descuentan cuando se desembolsa el crédito en cada solicitud.

6.2.2. Yo Te Presto (México)

Es una fintech mexicana. Tiene como objetivo conectar a personas que necesitan un préstamo con personas que quieren invertir. Poseen más de 1 millón de usuarios registrados, más de 840M de pesos colocados (USD 42M), un 4% de cartera vencida y más del 96% de los prestatarios pagan a tiempo.

6.2.2.1. Tipos de crédito que ofrece la plataforma:

1. Préstamos personales: se ofrece de 10k (USD 510) a 325k (USD 16.5k) con plazos de entre 6 a 36 meses, pagos fijos, no se solicita garantías ni avales, con tasas que van desde 8.9% hasta 38.90% de acuerdo a la evaluación de riesgo. El destino de los créditos puede ser para gastos familiares, vivienda, compra de automóviles, educación, gastos personales, entre otros.
2. Compra de deuda: ofrece el beneficio de reducir el costo de deuda con un proceso ágil y 100% en línea, las tasas van de 8.39% a 38.90%.

En el Gráfico 6.4. se detallan los perfiles y tasas:

Gráfico 6.4. Perfiles y tasas de interés de Yotepresto



Calif.	Tasa anual	Calif.	Tasa anual	Calif.	Tasa anual
A1	8.90%	B1	15.90%	C1	22.90%
A2	9.90%	B2	16.90%	C2	23.90%
A3	10.90%	B3	17.90%	C3	26.90%
A4	11.90%	B4	18.90%	C4	29.90%
A5	12.90%	B5	19.90%	C5	32.90%
A6	13.90%	B6	20.90%	C6	35.90%
A7	14.90%	B7	21.90%	C7	38.90%

Fuente: yotepresto.com

6.2.2.2. Tipo de inversiones que ofrece la plataforma:

La plataforma ofrece a los inversionistas la posibilidad de invertir parcialmente en préstamos con un ticket mínimo de 200 pesos.

En la Imagen 6.2. se muestra un ejemplo de las ofertas de inversiones con las condiciones de cada una.

Imagen 6.2. Ofertas de inversión Yo Te Presto



Usuario	Destino	Tasa	Plazo	Monto	
LRE-1419721		21.9%	36	\$150,000	Prestar
JAG-1411478		18.9%	36	\$60,000	Prestar
RPA-1412868		21.9%	24	\$30,000	Prestar
AEF-1406553		18.9%	36	\$75,000	Prestar
RCL-1415003		18.9%	36	\$110,000	Prestar

Fuente: yotepresto.com

6.2.2.3. Fuente de ingresos de la plataforma:

De parte del prestatario / deudor:

- ✓ Comisión por apertura: es un porcentaje del préstamo obtenido, el cual depende de la calificación del prestatario (entre 2.9% y 4.9%, y mientras más baja calificación, más alta será la comisión); se cobra una vez obtenido el préstamo y con la firma digital del prestatario. Esta comisión más el IVA será descontado del monto del préstamo que obtiene el prestatario y por tanto, se le depositaría la diferencia a su cuenta.
- ✓ Comisión por protección y gestión de cuenta: el pago mensual del crédito incluye dicha comisión, la cual permite cubrir un seguro de vida para que la deuda del prestatario quede cancelada en el evento de su fallecimiento, así como de los gastos que se generan por la administración de la cuenta. En la Tabla 6.1. se detallan las comisiones:

Tabla 6.1. Cuadro de comisión de protección y gestión de cuenta

Monto del préstamo	\$ 10k a \$25k pesos (USD 500 a USD 1.2k)	\$25k a \$50k pesos (USD 1.3k a USD 2.5k)	\$50k a \$75k pesos (USD 2.5k a USD 3.7)	\$75k pesos (USD 3.7k a más)
Comisión mensual (incluye IVA)	\$149	\$199	\$249	\$299

- ✓ Comisiones por pago inoportuno: en caso el prestatario no cancele a tiempo, se aplican 2 comisiones:
 - Comisión por pago a destiempo: en caso el prestatario tarde 3 días hábiles o más en cancelar su crédito, se le cobrará una comisión de \$ 250 (USD 12.50) + IVA.
 - Comisión por saldo insuficiente al momento del cobro: en caso no se pueda generar el cargo completo por saldo insuficiente de la cuenta del prestatario, se aplica una comisión de \$ 50 (USD 2.50) + IVA.

De parte del inversionista:

- ✓ De parte del inversionista, la plataforma cobra una comisión del 1% sobre los pagos que recibe de cada préstamo en el que se haya invertido.

6.3. Plataforma de Perú

6.3.1. Afluenta (Perú)

Afluenta es una plataforma que canaliza préstamos entre inversionistas que buscan generar retornos favorables y aquellos prestamistas que desean encontrar créditos más accesibles, puesto que varios inversionistas, de cierta forma, compiten en participar por un crédito. El costo (tasa de interés) podría ser menor a las que la plataforma publica inicialmente.

Por otro lado, los inversionistas pueden obtener interesantes retornos ofreciendo mejores tasas a quienes soliciten un crédito.

6.3.1.1. Tipos de crédito que se ofrecen en la plataforma:

1. Créditos personales: libre disponibilidad para el refinanciamiento de tarjetas, mudanzas, celebraciones, proyectos, decoración, cambio de auto, gastos médicos, educación, entre otros. El monto de los préstamos tiene un límite de PEN 35k (USD 9.7k) y plazos desde 12 hasta 48 meses. Las tasas de los préstamos se encuentran entre el 19% y 44% dependiendo del perfil de riesgo.

2. Préstamos comerciales: libre disponibilidad para financiar la compra de inventarios, compra de equipos/máquinas, inversión en publicidad, cancelación de deudas, emprendimiento, inversiones inmuebles comerciales, entre otros. El monto de los préstamos tiene un límite de PEN 35k (USD 97k) y plazos desde 12 hasta 48 meses. Las tasas de los préstamos se encuentran entre el 19% y 44% dependiendo del perfil de riesgo.

En la Imagen 6.3. se detallan las tasas de préstamos dependiendo de los perfiles:

Imagen 6.3. Tasas de préstamo



Tasas de Préstamos

Los créditos se ajustan a los antecedentes de las personas y no a las políticas cambiantes de los bancos.

Créditos personales - Tasas nominales anuales vigentes por perfiles de clientes y plazos

PERFIL DE CUENTAS	12 MESES	18 MESES	24 MESES	36 MESES	48 MESES
AA	19.00%	20.00%	21.00%	22.00%	23.00%
A	25.00%	26.00%	27.00%	28.00%	28.00%
B	30.00%	31.00%	33.00%	34.00%	34.00%
C	36.00%	37.00%	38.00%	39.00%	40.00%
D	41.00%	41.00%	42.00%	43.00%	44.00%
E	44.00%	44.00%	44.00%	44.00%	44.00%
F	44.00%	44.00%	44.00%	44.00%	44.00%

Créditos personales - Costo Financiero-Total Efectivo Anual (CFTEA) vigente por perfiles de clientes y plazos en base a un crédito de S/ 5,000

Fuente: Afluenta.pe

6.3.1.2. Tipos de inversionistas:

Existen tres tipos de inversionistas:

1. Inversores 1.0: son los nuevos agentes superavitarios con una inversión de PEN 3k a 25k (USD 831 a USD 6.9k). Pueden invertir hasta el 4% del monto total del crédito destino o hasta el 4% de la inversión efectuada en Afluenta.
2. Inversor Plus: Son inversionistas con experiencia mayor a un año y con más de 500 préstamos o con un importe mayor a PEN 25k (USD 6.9k) de experiencia en inversión. En este caso, el inversionista puede invertir hasta el 100% del monto total del crédito.

- Inversores institucionales: son aquellos con niveles de inversión superior a los PEN 250k (USD 6.9k) y tienen la posibilidad de invertir hasta el 100% de cada solicitud de crédito.

Se detallan las características o requisitos que aplican para los 3 tipos de inversionistas:

- ✓ Destinos de inversión: los destinos están alineados a los tipos de crédito expuestos en el apartado 6.5.1. y los principales son: educación, gastos médicos, refacción y construcción de vivienda, consolidación de deudas, entre otros. En la Imagen 6.4. se detalla un ejemplo de subasta de créditos donde se indican los destinos de inversión.

Imagen 6.4. Ejemplo de subasta de créditos y destino de créditos

DESCRIPCIÓN	PERFIL	CIERRE	MONTO	PLAZO	TEA SOLICITADA	TEA OFRECIDA	RETORNO	OFERTAS	PROGRESO
Educación	F	10/12	S/ 10,200	24	44.00%	43.12%	22.71%	55	57% S/ 5,839 de S/ 10,200
Gastos médicos	E	15/12	S/ 11,200	12	44.00%	43.15%	16.77%	62	65% S/ 7,303 de S/ 11,200
Refacción y construcción de vivienda	F	17/12	S/ 10,200	24	44.00%	43.55%	21.34%	24	39% S/ 3,934 de S/ 10,200
Otros destinos	C	16/12	S/ 11,100	24	38.00%	37.86%	23.77%	112	97% S/ 10,728 de S/ 11,100
Consolidación de deudas	D	10/12	S/ 14,500	24	42.00%	41.85%	25.69%	131	86% S/ 12,438 de S/ 14,500

Fuente: Afluenta.pe

- ✓ Las tasas de rendimientos ofrecidas por Afluenta van desde 8.12% hasta 31.55%, dependiendo del perfil del deudor o prestatario. En la Imagen 6.5. se detallan los distintos perfiles y las tasas de rendimiento para cada uno de ellos:

Imagen 6.5. Perfiles y tasas de rendimiento

La rentabilidad será la resultante de la combinación entre las tasas que se adecuan al comportamiento crediticio de cada perfil de solicitante y los plazos de créditos en los que decidas participar. Prestar en todos los perfiles y plazos permite una cartera atomizada que ofrece una renta promedio anual de 23.2%*

PERFIL DE CLIENTES	12 MESES	18 MESES	24 MESES	36 MESES	48 MESES
AA	8.12% - 11.99%	11.05% - 14.47%	13.19% - 16.26%	15.57% - 18.14%	17.32% - 19.57%
A	11.80% - 12.68%	14.99% - 15.79%	17.31% - 18.04%	19.93% - 20.54%	20.94% - 21.47%
B	13.97% - 15.41%	17.52% - 18.79%	20.91% - 22.07%	23.85% - 24.83%	25.06% - 25.91%
C	16.26% - 17.96%	20.25% - 21.75%	23.09% - 24.45%	26.41% - 27.55%	28.71% - 29.72%
D	17.44% - 19.36%	21.04% - 22.72%	24.17% - 25.69%	27.88% - 29.16%	30.41% - 31.55%
E	16.77% - 18.80%	20.78% - 22.58%	23.42% - 25.03%	26.70% - 28.05%	28.66% - 29.84%
F	14.12% - 15.86%	18.45% - 19.99%	21.34% - 22.71%	24.96% - 26.11%	27.13% - 28.14%

Fuente: Afluenta.pe

6.3.1.3. Ingresos de la plataforma:

1. Ingresos de parte del prestatario / deudor:

- ✓ Publicación de solicitud de crédito: varía entre 4.5% y 11.5% + IGV del crédito dependiendo del plazo y el perfil. En la tabla 6.4 se detallan las tarifas.

En la Imagen 6.6. se puede evidenciar los créditos.

Imagen 6.6. Tarifas por publicación de créditos

Comisiones por Uso de la Plataforma

PERFIL	PLAZO				
	12 MESES	18 MESES	24 MESES	36 MESES	48 MESES
AA	4.5%	4.5%	5%	5.5%	6%
A	6%	6%	6.5%	7%	7.5%
B	6.5%	6.5%	7%	7.5%	8.5%
C	7.5%	7.5%	8%	8.5%	9%
D	8%	8%	8.5%	9%	9.5%
E	8.5%	8.5%	9%	9.5%	10.5%
F	9.5%	9.5%	10%	10.5%	11.5%

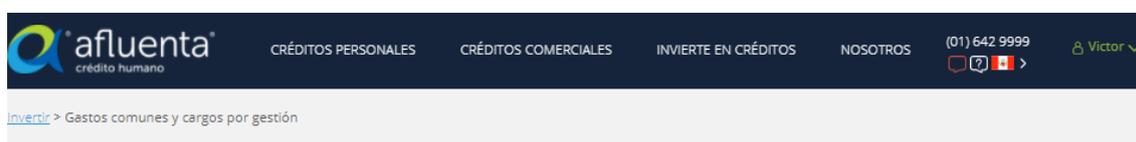
Fuente: Afluenta.pe

- ✓ Seguro de desgravamen: es un seguro sobre el saldo impago de crédito en caso de fallecimiento del deudor; el mismo es del orden de 0.045% sobre el saldo restante del crédito.
- ✓ Gastos administrativos: va desde PEN 6 (USD 1.66) + IGV por cuota.
- ✓ Gastos de traslados de fondos: son los gastos generados por la transferencia del crédito y están entre PEN 0 y PEN 3.5 (USD 0.97) más IGV más el 0.5% + IGV del monto transferido según el banco y zona (departamento) en la cual tenga la cuenta el prestatario.

2. Ingresos de parte del inversionista:

- ✓ Comisión de adhesión a Afluenta: es un cargo por concepto de afiliación del inversionista que le permitirá participar de los créditos, es del orden de PEN 40 (USD 11) + IGV y se cobra por única vez.
- ✓ Comisión por mantenimiento de cuentas: es un cobro mensual por la gestión de la cuenta, lo cual involucra acceso a la plataforma y proceso de subastas de crédito. Los importes varían dependiendo del importe de los fondos ingresados. En la Imagen 6.7. se detallan las tarifas de comisión de mantenimiento:

Imagen 6.7 Tarifas de comisión de mantenimiento de cuentas



Comisión de mantenimiento de cuenta expresada en soles + IGV

MESES COMO FIDUCIANTE	MENOS DE S/5000	MÁS DE S/5.001 HASTA S/20.000	DE S/ 20.001 HASTA S/	MÁS DE S/40.001 HASTA S/80.000	MÁS DE S/80.001 HASTA S/150.000	MÁS DE 150.0001
Menos de 3 meses*	S/ 0	S/ 0	S/ 0	S/ 0	S/ 0	S/ 0
De 3 a 6 meses	S/ 6	S/ 10	S/ 12	S/ 15	S/ 40	S/ 50
De 7 a 11 meses	S/ 6	S/ 10	S/ 12	S/ 20	S/ 45	S/ 55
De 12 a 18 meses	S/ 8	S/ 12	S/ 15	S/ 25	S/ 50	S/ 60
Más de 18 meses	S/ 8	S/ 12	S/ 15	S/ 30	S/ 55	S/ 65

Fuente: Afluenta.pe

- ✓ Comisión por la gestión de cobranzas: consiste en el cobro por el servicio de cobranza de las cuotas a los solicitantes en representación de los inversionistas. El costo está entre 2% + IGV sobre el capital más los intereses.

- ✓ Gasto por el retorno de los fondos respecto a extracción de la inversión: dicho gasto varía según el banco y el departamento en la cual el inversionista tenga la cuenta, es de PEN 3.5 (USD 0.97) + IGV más 0.5% + IGV del importe transferido.
- ✓ Comisión por intercambio de portafolios o carteras: es el costo por el servicio de subasta de portafolios donde los inversionistas retiran de manera anticipada sus fondos. Se genera un costo de 1% más IGV de los fondos.

6.4. Fortalezas identificadas de la plataforma Afluenta

Después del análisis comparativo con las plataformas de EE.UU., Reino Unido, Brasil y México, se ha podido identificar una serie de fortalezas de la plataforma local (Afluenta), las que de alguna manera, le brindan transparencia y seguridad tanto al prestatario como al inversionista a fin de poder solicitar un crédito e invertir respectivamente.

Se detallan las fortalezas identificadas:

1. Afluenta opera a través de un fideicomiso conformado por un banco peruano regulado por la SBS, aspecto que le brinda transparencia y seguridad para sus operaciones.
2. Como parte de los procedimientos de créditos y cobranzas, Afluenta realiza un análisis crediticio riguroso y mantiene alianzas estratégicas con centrales de riesgo como Equifax y Experian. Asimismo, ha desarrollado un score propio para dicha evaluación. Lo descrito es considerado un aspecto relevante en la medida que al realizar un análisis crediticio robusto y sólido se está mitigando, de alguna forma, el riesgo de impago. Y con respecto al proceso de cobranzas, proceso clave del seguimiento de los créditos, Afluenta pone a disposición, mediante la plataforma, la alternativa de que el inversionista pueda revisar el estado del crédito donde ha invertido y el avance de pagos del mismo.
3. Por otro lado, respecto a los colaterales o seguros; Afluenta plantea que todo crédito debe incluir un seguro de desgravamen asumido por el prestatario; el mismo que cubre el evento de fallecimiento.
4. Como parte del proceso de diversificación, Afluenta promueve la inversión en préstamos en pequeñas cantidades, además ha diseñado 7 perfiles de clientes (prestatarios) en base al riesgo.
5. Otro aspecto importante, que también acompaña a la transparencia, es que Afluenta publica, en su página web, todas las tasas o comisiones cobradas tanto al prestatario como al inversionista.

6.5. Propuestas de mejora para las plataformas locales

1. Las plataformas de crowdfunding locales deberían guiarse de las políticas y metodologías de créditos y cobranzas que posee Afluenta, como el desarrollo de un scoring interno para la evaluación crediticia y el diseño de perfiles de crédito.
Además, tomar en cuenta aspectos relevantes como el utilizar un fideicomiso para generar transparencia y seguridad a sus clientes.
2. Respecto a los colaterales y como parte de una propuesta extraída de la plataforma Zopa (Reino Unido), es explorar la posibilidad de que las plataformas cuenten con seguros de créditos como medida de protección al inversionista y que pueda plantearse como una alternativa voluntaria más no obligatoria.
3. Otra sugerencia de colaterales, es explorar y aplicar la exigencia de la plataforma Nexoos (Brasil), la misma que solicita la firma de un aval a los prestatarios y descarta los seguros de desgravamen o seguros de crédito.
4. En cuanto a sinergias planteadas con entidades locales, la plataforma Yotepresto (México) cuenta con un contrato de colaboración con una entidad municipal, la misma que garantiza los créditos con un fondo de garantía; y por lo tanto, se recomiendan este tipo de convenios para promover e incentivar el uso de plataformas de crowdfunding.

En la Tabla 6.2. se detalla el Benchmarking de las principales plataformas identificadas en las principales economías del mundo. En las que se establecieron aspectos relevantes que permiten desarrollar una comparativa acertada.

Del mismo modo, en la Tabla 6.3. se desarrolló un cuadro comparativo de los factores críticos de éxito por cada una de las cinco plataformas analizadas en la Tabla 6.2. Para ello se establecieron parámetros y variables relevantes que permitan facilitar la comparativa. Se detalla el análisis:

Tabla 6.2. Benchmarking de las principales plataformas

Plataformas	Lending Club	Zopa
País	Estados Unidos	Reino Unido
Productos de crédito e inversión	De crédito: Préstamos personales, comerciales, vehiculares De inversión: Programas de titulación, Certificados Club	De crédito: Préstamo Personal y Comercial. De inversión: Zopa Core y Zopa Plus
Límites (importe de inversión/préstamo)	De crédito: Préstamos personales hasta USD 40k, comerciales USD5k a USD 500k , Vehiculares de USD 5k a USD 55k. De inversión: Ticket mínimo de USD 25 con topes establecidos en regulación para inversores no acreditados. Sin límite para inversores acreditados.	De crédito: Préstamos personales hasta USD 33k. De inversión: Ticket mínimo de USD 1.3k.
Tasas (de financiamiento y rentabilidad) y Comisiones	De crédito: 10.7% a 35.9% De inversión: 14% - 8% (impago) - 1% (comisión plataforma) = 5%	De crédito: tasa fija de 17% De inversión: 2% a 5.3%
Fuente de ingresos de la plataforma	Del prestatario: 2% a 6% del valor del crédito. Del inversionista: 1% del valor del crédito.	Del prestatario: Comisión del 0.3% del valor del crédito. Del inversionista: Comisión del 1% del valor del crédito
Mercado Secundario	Empaquetamiento de créditos que se comercializa en la Bolsa de Valores	Puedes vender el crédito antes de su vencimiento a nuevos inversionistas.
Políticas de Crédito y Cobranzas	Ofrecen créditos a personal con historial crediticio sano o con buen comportamiento en el sistema financiero tradicional. Validación de ingresos de los solicitantes mediante visitas y solicitud de información como boletas de pago, entre otros.	1. Maneja un scoring interno. 2. Trabaja con Equifax. 3. Ofrece el servicio de cobranzas
Mecanismos de aseguramiento	Los créditos no cuentan con seguro	La plataforma ofrece la opción de seguros para los prestatarios y prestamistas.
Alianzas estratégicas y Publicidad	Asociación con Opportunity Fund para la evaluación de créditos a empresas y con bancos para colocación de créditos.	Alianzas estratégicas con bancos con Metro Bank.
Diversificación del riesgo	Persona Natural: División de un crédito en varios pagarés, que permite invertir parcialmente en varios créditos Instituciones: Empaquetamiento de créditos con diversa calificación	Persona Natural: División de un crédito en varios pagarés, que permite invertir parcialmente en varios créditos Instituciones: Empaquetamiento de créditos con diversa calificación

Elaboración: Autores de la tesis

Plataformas	Yo Te Presto	Nexoos
País	México	Brasil
Productos de crédito e inversión	De crédito: Préstamos personal y compra de deuda De inversión: financia parcialmente compra de vehículos, viviendas, educación, gasto familiar, entre otros	De crédito: préstamos comerciales. De inversión:
Límites (importe de inversión/préstamo)	De crédito: de USD 510 a USD 16,5k. De inversión: ticket mínimo de inversión de USD 10.	De crédito: comerciales desde R \$ 15k (USD 3k) y hasta R \$ 500k (USD 100k) De inversión: Ticket mínimo de R \$ 6k (USD 1.2k) .
Tasas (de financiamiento y rentabilidad) y Comisiones	De crédito: de 8.90% a 38.90% De inversión: 17% como tasa promedio	De crédito: desde el 15% hasta 63% De inversión: desde el 10% hasta 25%
Fuente de ingresos de la plataforma	Comisión al prestatario: de 2.9% a 4.9% según calificación de riesgo. Comisión del inversionista: 1% por cada pago recibido	Comisión para el prestatario y inversionista: 0.5% a 3% dependiendo del plazo y tipo de crédito.
Mercado Secundario	No cuenta con mercado secundario	No cuenta con mercado secundario
Políticas de Crédito y Cobranzas	Principales variables que toma en cuenta: historial creditico sano, antigüedad en uso de créditos, antigüedad en su actual empleo, nivel de uso de líneas de créditos actuales, cuánto de su ingreso está comprometido en deudas	1. Ofrece el servicio de cobranzas amistosa y judicial.
Mecanismos de aseguramiento	1. Cuenta con un contrato de colaboración con la municipalidad de Zapopan para la reactivación económica que consiste en prestar a pequeños comerciantes y negocios en dicha localidad con un fondo de garantía de USD 150k para créditos vencidos por más de 90 días. 2. Cuenta con un fondo de continuidad que sirve en caso la plataforma quiebre le permita a esta cumplir con sus obligaciones 3. Cuenta con seguro de pago en caso de fallecimiento del prestatario	No solicita garantías, pero si un avalista.
Alianzas estratégicas y Publicidad	1. Asociación con el municipio de Zapopan para reactivar la economía de dicha localidad 2. Pertenece a AFICO (Asociación de Plataformas de Financiamiento Colectivo) en donde aporta un fondo de continuidad de negocio	Alianzas estratégicas con el Banco Central de Brasil
Diversificación del riesgo	Califica a los prestatarios en base a escalas de A1 a A7, de B1 a B7 y de C1 a C7, siendo el crédito que representa un menor riesgo de default y C7 el de mayor riesgo	Inversionista: se ha creado 5 perfiles de clientes.

Elaboración: Autores de la tesis

Plataformas	Afluenta
País	Perú
Productos de crédito e inversión	De crédito: préstamos personales y comerciales De inversión: inversores 1.0, inversor Plus e inversor institucional.
Límites (importe de inversión/préstamo)	De crédito: préstamos personales y comerciales desde PEN 3k (USD 0.8k) hasta PEN 35k (USD 9.7k) De inversión: 1. Inversores 1.0: de PEN 3k (USD 0.8k) hasta PEN 25k (USD 6,9k), 2. Inversor plus e institucional: con niveles de inversión superior a los PEN 25k (USD 6.9k)
Tasas (de financiamiento y rentabilidad) y Comisiones	De crédito: desde el 19% hasta 44% De inversión: desde 8.12% hasta 31.55%
Fuente de ingresos de la plataforma	Del prestatario o deudor (se detallan los principales): 1. Publicación del crédito: entre 4.5% y 11.5% del importe del crédito. 2. Seguro de desgravamen: del orden de 0.045% del saldo de crédito. 3. Gastos administrativos: desde PEN 6 (USD 1.6) + IGV por cuota. Del inversionista: (se detallan los principales): 1. Comisión de adhesión: PEN 40 (USD 11) + IGV y se cobra por única vez. 2. Comisión por mantenimiento de cuenta: cobro mensual por la gestión de la cuenta, lo cual involucra acceso a la plataforma. 3. Comisión por gestión de cobranza de cuotas: es de 2% + IGV sobre el importe de cuotas
Mercado Secundario	Si existen, a través de subasta de portafolios.
Políticas de Crédito y Cobranzas	Se detallan los principales lineamientos: 1. Afluenta realiza un análisis crediticio poniéndose énfasis en el comportamiento de los 2 últimos años para lo cual posee alianzas con Equifax y Experian. 2. De manera paralela, han desarrollado un score propio para la evaluación crediticia. 3. Se puede monitorear la cobranza en la plataforma.
Mecanismos de aseguramiento	Los créditos cuentan con seguro de desgravamen
Alianzas estratégicas y Publicidad	Posee como uno de los accionistas al IFC (Corporación Financiera Internacional), que es miembro del Banco Mundial. Además, Afluenta posee operaciones en México, Argentina
Diversificación del riesgo	La plataforma Afluenta promueve la diversificación incentivando invertir en préstamos en pequeñas cantidades, como máximo el 5% del total del monto solicitado. Además, a través de su evaluación crediticia, ha creado 7 perfiles de clientes (prestatarios) desde AA hasta F , en los cuales el inversionista puede colocar sus fondos.

Elaboración: Autores de la tesis

Tabla 6.3. Factores críticos de éxito de las plataformas

Parámetros	Variables	Descripción
Políticas de Crédito y Cobranzas	Metodología de evaluación crediticia	-Validación de identidad de prestamistas y prestatarios. -Procedimiento de evaluación de créditos y reevaluaciones. -Scoring desarrollado de manera interna. -Alianzas y soporte de centrales de riesgo para la evaluación crediticia.
	Gestión de riesgos	Plan de contingencia para mitigar el riesgo operacional y ciberataques.
	Política de cobranza	-Procedimiento de cobranzas. -Gestión y acciones por etapa de cobranza (cobranza prejudicial y judicial). -Reporte de prestatarios morosos en centrales de riesgo.
Mercado Secundario	Pactos de recompra	Ofrecer dentro de las inversiones, alternativas de compra y venta de portafolios de créditos para brindarle flexibilidad y evitar barreras de salida.
	Titulación de créditos	Empaquetamiento de créditos para posteriormente ofrecerlos o venderlos a otros inversionistas.
	Concentración/atomización	
Mecanismos de aseguramiento	Seguros	Seguros de crédito y desgravamen.
	Garantías / Aavales	Colaterales que puedan mitigar el riesgo de impago como la solicitud de aavales o fiadores solidarios de manera digital.
Alianzas estratégicas y publicidad	Convenios locales	Acuerdos con entidades locales que garanticen, de alguna manera, los créditos y que promuevan el uso de plataformas de crowdfunding en beneficio del desarrollo de economías locales.
	Asociación de plataformas	Formación de asociación de plataformas de crowdfunding con la finalidad de tener representatividad como sector ante negociaciones con el Estado y de generar fondos colectivos que sirvan como seguro de depósito que brinde seguridad al inversionista
	Alcance	Publicidad online y offline, necesarias hasta que la plataforma gane imagen y prestigio en el mercado.
Diversificación del riesgo	Perfiles	Determinación de perfiles de acuerdo al riesgo del prestatario.
	Características del prestatario	Zona, fuente de ingresos, nivel de ingresos, entre otros.
	Parámetros de inversión	Identificar los parámetros como el monto mínimo y máximo por inversión por crédito; de tal manera que mitigue el riesgo.

Elaboración: Autores de la tesis

6.6. Conclusiones

De acuerdo al análisis realizado a las cinco plataformas más importantes del crowdfunding, en donde se analizaron las variables más relevantes en la administración de las plataformas, se concluyen los siguientes puntos:

1. Las plataformas adoptan una metodología de evaluación crediticia sólida y robusta, que les permite identificar, perfilar, calificar y seleccionar de manera rigurosa a sus prestatarios; permitiendo con ello mitigar la exposición al riesgo de impago, protegiendo el patrimonio del inversionista.
2. Se ha identificado el desarrollo de un mercado secundario, que permite flexibilizar y transparentar al mercado, es decir, que las plataformas ofrecen la posibilidad de vender y comprar carteras de inversión.
3. Se ha evidenciado que las plataformas han establecido mecanismos de aseguramiento que permiten mitigar la exposición del portafolio de créditos. Desde seguros de crédito y/o desgravamen hasta la incorporación de colaterales como fianzas solidarias o avales. Es un punto importante dentro de la estructura del crowdfunding, dado que brinda al inversionista seguridad en sus inversiones.
4. Las plataformas ofrecen tasas de rentabilidad superiores a los del sistema financiero tradicional. Si bien, esto se explica por un mayor riesgo de impago de los créditos, las plataformas otorgan información y la posibilidad de selección de perfiles para mitigarlo a través de facilidades de diversificación que ofrece cada plataforma.
5. Se ha identificado que las alianzas estratégicas, como los acuerdos con entidades locales, pueden ser un vía interesante y viable que promuevan el uso de plataformas de crowdfunding, garantizando los créditos, asegurando con ello la confiabilidad en los inversionistas.

CAPITULO VII: ENTREVISTAS A EXPERTOS

El presente capítulo identifica los factores críticos de éxito, tomando en consideración las entrevistas a expertos, incorporando las opiniones de especialistas y personal vinculado a las plataformas de crowdfunding en el Perú, incluyendo expertos de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV). Con dicha información se realizarán cuadros comparativos a fin de determinar los puntos más significativos, donde se observen los niveles de utilización de las plataformas, los productos ofrecidos en el mercado, las características establecidas, las limitaciones observadas en la operativa, los costos de financiamiento, las tasas de rentabilidad y los factores que han permitido un crecimiento exponencial en la utilización del crowdfunding.

La metodología aplicada es la propuesta por Caralli, fundamentada en la recopilación de información en base a las fuentes primarias y secundarias de las entrevistas antes mencionadas. Por lo tanto, mediante las principales variables extraídas se desarrollará un esquema con los factores críticos de éxito relacionado al crowdfunding.

7.1. Análisis de entrevistas

De acuerdo a la información recabada de las entrevistas, se realizó un análisis por cada una de ellas, en base a la experiencia de cada referente de las plataformas de crowdfunding en el Perú, evaluando la experiencia desarrollada dentro del país con alternativas de financiamiento diferentes al de la banca tradicional.

Al respecto, se entrevistaron a doce expertos en la materia y a cuatro inversionistas con experiencia en el rubro, considerando sus aportes como información sustancial para determinar el desenvolvimiento del crowdfunding en Perú.

En la Tabla 7.1. se detallan los datos profesionales de los entrevistados (expertos o especialistas en el rubro), donde se incluye el perfil profesional, la institución donde laboran actualmente y la experiencia desarrollada en el crowdfunding. Se detalla:

Tabla 7.1. Datos profesionales de los entrevistados (expertos o especialistas en el rubro)

Entrevistado	Institución	Cargo	Experiencia
Oscar Castillo Valcárcel	Superdigital Perú	Product Management	Experto en la implementación de la Fintech Superdigital en el Perú, puesta en marcha con una propuesta de valor a la realidad peruana, búsqueda de palancas comerciales que generen una masa crítica de clientes, sustentando el modelo de negocio establecido por el equipo regional.
Oscar Salas	Superdigital Perú	Country PO	Director ejecutivo experimentado con un historial demostrado de trabajo en la industria de tecnología financiera.
Rexvi Rivera Guillén	Macroconsult	Economista	Economista en el desarrollo de la identificación y oportunidades relevantes en Financial Analysis, Financial Risk, Investments y Finance.
Renzo Guevara Valverde	Fintech Perú	Director de Gobierno Corporativo	Licenciado en Administración de Negocios Globales, con más de diez años de experiencia en banca y finanzas. Cuenta con conocimientos de estructura y funcionamiento de productos y servicios financieros enfocados principalmente para empresas. Análisis comercial y financiero para la elaboración y desarrollo de negocios. Realización de acciones de Marketing que impacten en la generación del negocio y rentabilidad.
	Afluente Perú	Country Manager	
José Ventura Balarezo	Superintendencia del Mercado de Valores	Analista	Licenciado Administración de Negocios Internacionales, en supervisión de las Ofertas Públicas primarias, evaluación de la inscripción de valores mobiliarios, evaluación de la realización de las Ofertas Secundarias de acciones (OPA, OPC, etc.), supervisión de las operaciones realizadas en la BVL y el monitoreo del desempeño de la plaza bursátil peruana y de las principales plazas internacionales.
Sheryl Guzmán Perez	Finsmart Perú	Especialista en Inversiones	Contadora y Administradora con experiencia en auditoría financiera (Big four), análisis de procesos en empresas top de diversos rubros, especialista en inversiones en el área comercial y financiera de fintech.
Alberto Falcon	AgroInvesting	CEO & Co-Founder	Administrador de Empresas, Banca y Finanzas, negociaciones y representar los intereses de la organización ante proveedores, clientes, organismos gubernamentales, determinación de cambios tecnológicos para lograr innovación, crecimiento y mejoras de los productos que elabora la empresa y/o los servicios, responsable de los climas organizacionales que permitan el desarrollo de la creatividad, motivación y desarrollo de las personas en la empresa, fomentar la creación la cultura organizacional acorde a la sociedad y analizar los desafíos de la empresa en el aspecto financiero y administrativo.

Entrevistado	Institución	Cargo	Experiencia
Carlos Sanchís Pedregosa, PhD	Universidad del Pacífico	Catedrático	Catedrático de Administración e investigador del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico y cursos de Proyecto Empresarial en Pregrado, así como Plan de Negocio y Taller de Investigación en Pacífico Business School.
María del Carmen Yuta Gonzalez	EY Law Perú	Senior Manager	Conferencista en el curso de Protección al Consumidor Financiero en la Maestría en Derecho Bancario y Financiero (Universidad Católica del Perú). Abogado con enfoque especial en la regulación financiera. Especialista en protección al consumidor financiero, regulación, derecho de seguros y mercado de valores. Ha sido parte de proyectos relacionados con la actualización del "Decreto 231/01 modelo regulatorio italiano" en empresas industriales y bancarias y en materia de regulación financiera con emisores de dinero electrónico y empresas de pago electrónico.
Enma Berenguer	Universidad Pablo de Olavide de España	Coordinadora Académica del Master de Finanzas y Banca	Docente o Investigadora del departamento de Economía Financiera y Contabilidad.
Miguel Angel Mejía	AFICO	CEO - México	Promotor y Desarrollador de Fintech /Crowdfunding en México y América Latina, CEO de AFICO de fondeo colectivo. Docente en Fintech. Gestión en transformación de Fintech para empresas financieras tradicionales.
Jorge Antón Sanz	MyTripleA	CEO - España	CEO MytripleA de la innovadora plataforma fintech de Crowdlending, prestamos peer to peer (P2P), que facilita la financiación alternativa entre prestatarios e inversores y Pymes.
Alberto Falcon	AgroInvesting	CEO & Co-Founder	Administrador de Empresas, Banca y Finanzas, negociaciones y representar los intereses de la organización ante proveedores, clientes, organismos gubernamentales, determinación de cambios tecnológicos para lograr innovación, crecimiento y mejoras de los productos que elabora la empresa y/o los servicios, responsable de los climas organizacionales que permitan el desarrollo de la creatividad, motivación y desarrollo de las personas en la empresa, fomentar la creación la cultura organizacional acorde a la sociedad y analizar los desafíos de la empresa en el aspecto financiero y administrativo.

Elaboración: Autores de la tesis

Asimismo, en la Tabla 7.2. se detallan los datos profesionales de los entrevistados (inversionistas con experiencia en el rubro). Se detalla:

Tabla 7.2. Datos de los entrevistados (inversionistas con experiencia en el rubro)

Entrevistado	Cargo	Experiencia
Cristian Arens	Inversionista	Fundador de Invertir Joven, una plataforma de educación financiera en inversiones, finanzas personales y emprendimiento.
Luis Ccaccya	Inversionista	Consultor de mercados alternativos de financiamiento y de inversión.
Renzo Sardon	Jefe de proyectos - Freyssinet Perú	Inversionista en plataformas alternativas a la banca tradicional.
Italo Ramos Castaneda	Inversionista	Director de Inmortal Music. Responsable de la canalización de recursos mediante el crowdfunding.
	Sub Gerente de Auditoria Interna	

Elaboración: Autores de la tesis

Para la guía de entrevistas se consideraron tres variables relevantes para el análisis: (i) operatividad, (ii) condiciones y (iii) agentes. Cada una de ellas se derivan en indicadores propuestos que nos guiarán en cada una de las entrevistas. Posteriormente, se formularán preguntas que serán desarrolladas por los especialistas y/o expertos en la materia. En la Tabla 7.3. se detalla la guía descrita.

Tabla 7.3. Guía de entrevistas

Segmento	Variable	Definición conceptual	Indicador propuesto	Objetivo en la entrevista
Expertos en plataformas e Inversionistas	Operatividad	Facilidad en la operatividad de las plataformas y administración segura de las inversiones y créditos otorgados.	Plataformas	Conocer el funcionamiento de las plataformas (simplicidad y flexibilidad), las políticas de crédito y cobranzas establecidas, el grado de aseguramiento de las inversiones y los altos rendimientos y/o bajo costo de fondeo ofertados.
	Condiciones	Parámetros y/o límites incorporados en la asignación de préstamos y en la canalización de fondos.	Regulación	Identificar los lineamientos establecidos por la regulación para el desarrollo y funcionamiento de las plataformas.
	Agentes	Participantes en el proceso de canalización de recursos y colocación de préstamos.	Prestatario	Conocer el sector donde se enfocan y colocan los préstamos.
			Inversionista	Conocer las fuentes de canalización de recursos.

Elaboración: Autores de la tesis

Por otro lado, en el **Anexo 1** se detallan las preguntas realizadas a los entrevistados según su experiencia.

7.2. Factores críticos de éxito según entrevistas

De acuerdo al análisis e identificación de cada una de las entrevistas se obtuvieron los factores críticos de éxito, segmentados en los indicadores propuestos: (i) regulación del crowdfunding, (ii) plataformas, (iii) prestatario y (iv) inversionistas; las mismas que derivan en las variables descritas en la Tabla 7.4. Dicha información tiene la relevancia necesaria que permite identificar la situación real de las plataformas en el país y su importancia en la inclusión financiera.

Tabla 7.4 Factores críticos de éxito según expertos

Indicador Propuesto /parámetros	Variables	Descripción
Regulación del Crowdfunding	Alcance	La regulación va a tener mayor alcance con la salida del reglamento, una vez que salga la regulación será un empuje positivo para las plataformas, porque ello genera confiabilidad en los inversionistas.
	Reglas sin limitantes	La regulación les dará a las plataformas un marco jurídico y una credibilidad para llegar a más clientes, hasta puede llegar a competir con tasas de la banca tradicional.
	Flexibilidad	Que no sea restrictiva y que vaya de la mano con el dinamismo y flexibilidad propio del sector tecnológico.
	Promotor	El Estado no sólo debe tener un rol regulador, sino también promotor del uso de este tipo de plataformas y obtener toda la información de la plataforma donde deseas invertir, al estar en el mundo digital nos ayudar llegar a los clientes.
	Sanciones	Sancionar de manera severa a las empresas administradoras de las plataformas y a los partícipes (empresas y personas) por estafa o fraude de dinero.
Plataformas	Flexibilidad	Facilidad en las operaciones y una mayor visibilidad para llegar a mayores personas. Hay un proceso de innovación del Crowdfunding.
	Simplicidad	<ul style="list-style-type: none"> • Puede ser administrado directamente por el inversionista a través de la formación de su cartera a criterio propio. • Muchas empresas se encuentran digitalizando sus modelos de negocios permitiendo tener una mayor agilidad al momento de querer invertir por la rapidez que puedes invertir.

Indicador Propuesto /parámetros	Variables	Descripción
	Aseguramiento	<ul style="list-style-type: none"> • Que sea en línea con una certificación de seguridad con un agente reconocido en el medio, será exitoso en el Perú en la medida que las empresas administradoras de las plataformas de crowdfunding ofrezcan seguridad y transparencia en su información (como los riesgos asumidos, condiciones, montos mínimos, tasas de rendimientos, entre otros). • La confianza es esencial, las plataformas deberían considerar asegurar un buen sistema de pago o infraestructura tecnológica que genera seguridad al ecosistema crowdfunding. • La viabilidad y la credibilidad del financiamiento, se encuentra supervisada y evaluada por las plataformas con la finalidad de evitar una mala relación con los inversionistas. • Una mayor transparencia de información del mercado de crowdfunding que brinde confianza de invertir en el público peruano.
	Estrategias (de Cobranzas)	Las estrategias de cobranza forman parte del servicio que ofrecen las plataformas, esto permite de mitigar los riesgos.
	Altos Rendimientos y Riesgos	Todo va depender del perfil y apetito de riesgo y rentabilidad que tenga el inversionista. El crowdfunding, a diferencia de sistema tradicional es la conveniencia de acceso de información de primera mano, diversidad de perfiles de clientes y rendimientos.
	Formalidad	La formalización de las plataformas va a ser clave, al momento que los clientes decidan con quien trabajar, mientras las plataformas tengan bien segregada sus fondos a través de fideicomisos que estén constituidas mediante la SMV, que tengan buena política de protección datos, políticas de lavado de activos; todo este tipo de aspectos que le dan respaldo a la plataforma van a ser críticos al momento que quieran escalar. Existe el riesgo de desconocimiento. El principal riesgo de un inversor se centra en no entender su responsabilidad y margen de decisión sobre las inversiones realizadas, lo cual a falta de una formalidad o regulación necesaria dentro de las plataformas genera desigualdades antes otras alternativas de financiamiento.
	Mercado secundario	En el mercado secundario se puede volver a colocar a una subasta su inversión, gana el mejor postor para obtener liquidez, muchas personas buscan este mercado porque analizan a los clientes que son cumplidos para poder invertir siendo un mercado más seguro y tener menos incertidumbre.
Prestatario	En personas naturales y personas jurídicas	El crowdlending tiene mayor participación en el mercado peruano, enfocada/solicitada por las personas naturales, micro, pequeñas y medianas empresas, las mismas que no han sido aceptadas en la banca tradicional.
Inversionista	Diversificación	La información de la plataforma nos permite tomar decisiones y mejores retornos de tus inversiones, para esto se usa la diversificación la que permite poder invertir en varios deudores, este mecanismo lo hace atomizar.

Elaboración: Autores de la tesis

7.3. Conclusiones

De acuerdo a las entrevistas efectuadas a 12 expertos y/o especialistas en la materia y a 4 inversionistas con experiencia en el rubro, se pudo identificar factores críticos de éxito, que de acuerdo a sus experiencias; permiten establecer precedentes en el uso y desarrollo del crowdfunding como alternativa de financiamiento para los prestatarios y como nuevo instrumento de rentabilidad para los prestamistas y/o inversionistas.

Respecto a las opiniones vertidas por los expertos y/o especialistas se pudo incidir en que la regulación será un factor clave en el desarrollo de las plataformas de crowdfunding en el país, por lo que se espera un reglamento flexible y segura que permita el impulso de la inclusión financiera.

Del mismo modo, los prestamistas inciden en que el mayor aseguramiento de sus inversiones estimulará la confianza en las plataformas. Para ello, se deben acondicionar mecanismos y/o colaterales que mitiguen la exposición de los mismos.

Finalmente, la información recabada servirá para la elaboración de propuestas que incentiven el uso de las plataformas de crowdfunding, las mismas que serán desarrolladas en el capítulo 8 del presente estudio.

CAPITULO VIII: PROPUESTA DE FACTORES CRÍTICOS DE ÉXITO

Los factores críticos de éxito planteados en el presente capítulo se derivan del análisis del marco regulatorio (capítulo V), benchmarking con principales plataformas (capítulo VI) y entrevistas a expertos (capítulo VII) y tienen como objetivo identificar las variables claves para fomentar el crowdfunding y generar un ámbito o espacio seguro para el inversionista sin dejar de ser ágil y flexible.

8.1.Propuesta de la investigación

Es de precisar, que se han identificado factores críticos por los principales agentes que intervienen en el proceso del crowdfunding, en primer orden el regulador, siendo la regulación un frente indispensable en el desarrollo del crowdfunding, seguido por las plataformas como oferentes y en tercer lugar los inversionistas quienes asumen el riesgo de impago.

8.1.1. Regulador

1. La Regulación debe generar, de alguna manera, flexibilidad y dinamismo para los actores, pero también protección al inversionista; en ese contexto, las resoluciones emitidas o por emitir deben establecer en sus procedimientos que las plataformas incorporen políticas de aseguramiento, que permitan el desarrollo de mecanismos de control que mitiguen la exposición del inversionista al riesgo de incumplimiento.
2. La prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo; es un factor determinante en la regulación, por ello la unidad de inteligencia financiera debe reforzar en la obligatoriedad que las plataformas (como sujetos obligados), deben reportar toda información relacionada de sus prestamistas y prestatarios, así como la debida diligencia al momento de la recepción del dinero y al momento de otorgar un crédito.
3. La regulación debe fomentar igualdad de condiciones de mercado respecto a las tasas activas para la canalización de créditos, no obstante, los topes deben ir de la mano con el nivel de riesgo que asume el inversionista, para ello las plataformas de crowdfunding incorporan un sistema de calificación del crédito, de más riesgoso a menos riesgoso; brindando mayor rendimiento a la mayor exposición.
4. La regulación debería contemplar la obligatoriedad de la información pública de parte de las plataformas de crowdfunding; tales como memoria anual, en donde se presenten los principales funcionarios, los estados financieros de la empresa, el comportamiento de su portafolio de clientes por tipo de riesgo asignado, entre otros.

5. El estado debería incluir a las plataformas de crowdfunding dentro de los programas de reactivación económica como Fondo Crecer o Reactiva a fin de brindarles notoriedad en el mercado y fomentar el uso de las mismas.

8.1.2. Plataformas

1. Las principales características y bondades del crowdfunding están asociadas al funcionamiento de las plataformas, debido a que es la estructura de conexión principal entre promotores (prestatarios) e inversionistas.
2. Tal como se sugiere en la participación del regulador, las plataformas deben ofrecer seguridad y transparencia en su información (riesgos asumidos, condiciones, montos mínimos, tasas de rendimientos, entre otros), a todos los participantes que opten por este mercado de financiamiento alternativo; respetando las reglamentaciones de la SMV.
3. Las plataformas deben presentar una buena infraestructura tecnológica, financiera y legal que les permita operar de acuerdo a la regulación. Esta infraestructura debe contemplar mecanismos que certifiquen una correcta seguridad de la información, con desarrollos contingentes que avalen el desempeño y comportamiento de los créditos otorgados.
4. Las plataformas, en cumplimiento de las sugerencias señaladas en el ámbito de aplicación del regulador, deben implementar y establecer un sólido proceso metodológico de evaluación crediticia, además de una sólida política de cobranzas que facilite mitigar los riesgos del inversionista. Es importante indicar que una alta tasa de incumplimiento podría generar desconfianza.
5. Las plataformas deben generar confianza al transparentar en su comunicación, todos los componentes involucrados transversalmente en los procesos participativos del prestamista y del prestatario.
6. Uno de los factores críticos relevantes de éxito es la ventaja que presentan las plataformas de crowdfunding sobre el sistema tradicional en relación a la simplicidad y sencillez de su operativa, al ser su proceso 100% en línea. Esta fortaleza debe ser promovida como parte de las ventajas competitivas.
7. En cuanto a la eficiencia y retorno; las plataformas reducen los costos de transacción al ser plataformas digitales y ofrece la diversificación y mayores retornos al inversionista.
8. Otra de las ventajas competitivas que manejan las plataformas es la operativa P2P, en la que ya no existe la intermediación, por lo que el inversionista recibe la información directa,

acerca del destino de su inversión (tipo de persona, edad, tipo y nivel de ingresos, destino de inversión, entre otros).

9. Las plataformas deben incentivar la creación de mercados secundarios, con el fin de generar mayor actividad y diversificación al riesgo, mitigando la exposición y otorgando liquidez inmediata a quien lo necesite.
10. Las plataformas deben tener la capacidad de gestionar alianzas estratégicas, ya sea a nivel privado o en asociación con el sector público, esto con la finalidad de generar fondos de seguro de depósito para los inversionistas y que brinde confianza en el sector; además de poder contar con un fondo de respaldo público a través de programas de gobierno locales o nacionales, que use como canal a las plataformas de crowdfunding y no sólo al sistema financiero tradicional como viene ocurriendo hoy en día.
11. Las plataformas deben contemplar, como parte de atención de servicio al cliente, un canal efectivo para abordar los reclamos o implicancias que puedan surgir en los procesos digitales de inversión y otorgamiento de créditos.

8.1.3. Inversionista

1. Existen motivaciones y drives para el inversionista al momento de tomar una decisión; una de ellas es la expectativa de mayor rentabilidad y otra es la información. Al respecto, el inversionista debería capitalizar o tomar en cuenta la información brindada por la plataforma en cuanto a perfiles, destinos de inversión a fin de tomar óptima decisión en cuanto a su apetito de riesgo.
2. El inversionista, para tomar decisiones de inversión en una plataforma específica debe guiarse de la información pública de las plataformas donde pueda revisar información e indicadores financieros.
3. Se recomienda que el inversionista tenga acceso al sistema operativo de las plataformas a fin de que realice un seguimiento de cada crédito donde ha destinado su inversión; para que de esta manera visualice el avance en pagos, retorno, morosidad, entre otros indicadores.
4. Es necesario que el inversionista haga un análisis fundamental y a partir de ello tomar decisiones, considerando siempre que altas tasas de rentabilidad están asociadas a mayor riesgo. Diversificar implica invertir en sectores que no están correlacionados, considerando que el sistema financiero tradicional siempre es una opción adicional.

5. El inversionista debería optar en invertir en aquellas plataformas que tomen en cuenta colaterales o seguros que brinden protección al inversionista, por ejemplo, mediante seguros de créditos, seguros de desgravamen, fiadores o avales solidares, entre otros.
6. Se recomienda que el inversionista tenga acceso al sistema operativo de las plataformas a fin de que haga un seguimiento de su inversión.

CAPITULO IX: CONCLUSIONES

El presente capítulo desarrolla las principales conclusiones que se obtienen a partir de cada uno de los objetivos de la presente tesis y que tiene como objetivo general ubicar los factores críticos de éxito para el uso del crowdfunding como mecanismo de financiamiento de proyectos.

Objetivo 1: “Establecer la metodología que se utilizará para establecer los factores críticos de éxito”

Del capítulo II se concluye que para la obtención de los factores críticos de éxito (FCE) se utilizó la metodología de Richard Caralli, ya que se enfoca en ordenar procedimientos para la codificación de datos cualitativos y triangula la información obtenida a través de matrices, comparando la información recopilada mediante fuentes primarias y secundarias (búsqueda de documentos y entrevistas); permitiendo de esta manera cumplir con los principales criterios de rigurosidad, confiabilidad y validez de los resultados obtenidos.

Objetivo 2: “Identificar los factores críticos de éxito para el desarrollo de crowdfunding según referencias bibliográficas”

- La seguridad, transparencia y la información que transmite la plataforma hacia los inversores y prestatarios: dentro de los factores importantes para el desarrollo de esta nueva industria se encuentran: (i) la confianza, como elemento indispensable para fidelizar a los inversores, (ii) la seguridad tecnológica, para que el inversionista se sienta cómodo de operar, (iii) los tiempos de respuesta, que permitan agilizar los requerimientos o consultas de manera oportuna, (iv) la segmentación de cuentas, que permite separar y/o diferenciar el patrimonio del inversor del patrimonio de la plataforma y (v) la información brindada, que debe ser transparente y real. Los usuarios o inversores potenciales, deben sentir que la plataforma se preocupa por ellos, que no sólo están para cobrar una comisión, sino que la sostenibilidad del negocio depende de la confianza que brinden en el mercado a todos los agentes que participen.
- El riesgo es principalmente asumido por el inversionista: el inversionista debe ser consciente que, al perseguir una mayor rentabilidad, su exposición al riesgo de impago se acrecienta, del mismo modo, debe ser consciente que las plataformas cumplen un rol canalizador de fondos y cuya responsabilidad es la de brindar información que les permita diversificar su exposición. Este es el principal factor de resguardo para que el inversionista no se deje llevar sólo por una atractiva tasa de retorno, sino que debe considerar factores externos,

como el sector en donde invierte, la historia de la empresa en la que invierte, la coyuntura económica actual y cómo ésta afecta al sector en donde piensa invertir.

- La diversificación es la principal herramienta para mitigar la mayor exposición a riesgo: a diferencia del sistema financiero tradicional el crowdfunding, permite a los inversionistas o mecenas invertir cierta cantidad en muchos proyectos o préstamos, este mecanismo permite mitigar la exposición, es decir, si un prestatario entra en default, la pérdida de su patrimonio no será total, sino que reducirá la rentabilidad inicial esperada.
- La transparencia y comunicación por parte de los receptores de fondos: los receptores de fondos deben tener en cuenta que esta es una alternativa adicional de financiamiento, distinta a la banca tradicional que muchas veces ha dejado desatendida a sectores que hoy en día son atendidos por las plataformas de crowdfunding, por ello deben considerar que el éxito de la industria implica una alternativa adicional de financiamiento, que a su vez, se traduce en mayor competencia en el mercado, con tasas más atractivas para la financiación de proyectos. La entrega de información real y a tiempo es un factor importante para que dichas empresas se sumen al ecosistema crowdfunding, perfilando un historial crediticio que les permita acceder a mayores alternativas de financiamiento, beneficiándose de un menor costo a la larga.
- Amplía el rango geográfico para la recaudación de fondos: al ser un proceso en línea a través de páginas web, el límite de la recaudación no está limitado a un ambiente geográfico en específico, va depender de la notoriedad y beneficios que ofrece cada proyecto; y de la publicidad que pueda brindar la plataforma para que la recaudación de fondos tenga éxito.

Objetivo 3: “Identificar la situación actual del crowdfunding en el Perú y el mundo, como una fuente alternativa para el financiamiento de proyectos”

En relevancia con lo descrito en el capítulo IV del presente estudio, se concluyen los siguientes puntos:

- Se distinguen dos categorías importantes dentro del crowdfunding, las que tienen como fundamento la inversión o préstamo (crowdlending / crowdequity) y las que no requieren de inversión (crowdreward / crowddonation). La distinción entre estas dos categorías se basa en aquellos financiadores que actúan como inversores, con el objetivo de generar un retorno económico y por el otro lado, aquellos financiadores que tienen como objetivo recibir una recompensa simbólica (no monetaria) o apoyar un proyecto de caridad. Basado en estos puntos, el desarrollo de la regulación en el país concentra sus esfuerzos en

establecer lineamientos de gestión en aquellos que tienen como finalidad la inversión o préstamo, debido a que éstos persiguen un retorno monetario.

- El crowdlending es el modelo que predomina a nivel mundial, concentrando un 99.6% de los fondos recaudados (CCAF, 2020). Esto se debe en gran medida a que China presenta la participación de mercado de crowdfunding más importante del mundo y que a su vez, el crowdlending representa en dicho país el 99.7% de sus volúmenes recaudados.
- Tal como se menciona en el punto anterior, China es la economía más importante en el desarrollo del crowdfunding mundial, cuya participación de mercado supera el 70.7% en el mundo, seguido de EEUU con un 20.1% y Reino Unido con un 3.4%. Solo estas tres economías concentran 94% del mercado de crowdfunding en el mundo.
- En Latinoamérica, los países más representativos en el desarrollo del crowdfunding son: Brasil (37%) como principal recaudador de la región, seguido de Chile (16%), México (13%), Colombia (11%) y Perú (9%), (forman parte del Top 30 mundial).
- El crecimiento del crowdfunding en el Perú tuvo un relevo importante del 600% entre los años 2017 y 2018, en la que el crowdlending es el modelo más representativo; destinando volúmenes de financiación del 8% en préstamos de consumo, 20% facturas negociables, 52% en préstamos de negocios y un 20% en préstamos con garantía.
- Se pudo evidenciar que las tasas de rentabilidad ofrecidas por las plataformas de crowdfunding, a diferencia de las presentadas en el sistema financiero tradicional son muy atractivas, con rentabilidades que pueden superar hasta en un 400% a las ofertadas por el sistema financiero. Del mismo modo, se pudo observar que las tasas de colocación de las plataformas son menores a las establecidas en el sistema financiero tradicional, a pesar de la mayor exposición en sus operaciones, siendo una alternativa importante para los prestamistas y para los prestatarios.
- Más del 96% de las empresas en el Perú son micros, pequeñas y medianas empresas. El sistema financiero peruano restringe en mayor medida el acceso al financiamiento a este sector, estipulando tasas que podrían superar los 136% de intereses. Por lo tanto, la participación de las plataformas de crowdfunding en este sector poco abastecido incentivaría en gran medida la inclusión financiera.

Objetivo 4: “Analizar el impacto regulatorio en el desarrollo favorable del Crowdfunding en los factores críticos de éxito, a fin de presentar mejoras al mismo”

Mediante el análisis de la regulación se logró obtener factores críticos que juegan un rol importante en el desarrollo del crowdfunding, de los cuales se detallan las siguientes conclusiones:

- De un análisis comparativo con los países de China, EEUU, Reino Unido, Brasil, México y Colombia, se pudo obtener parámetros que pueden contribuir u orientar a identificar mejoras en la regulación peruana de crowdfunding.
- Se identificó un mercado secundario público para crowdfunding en EEUU que podría replicarse en los demás países que están desarrollando crowdfunding, para generar mayor dinamismo con sus inversiones.
- El Reino Unido fue pionero en proponer una forma distinta de regulación que se ha denominado Sandbox Regulatorio. Consiste en crear un ambiente de prueba, y superado el límite de tiempo, se procede a establecer una regulación hecha a medida de las actividades validadas.
- De la revisión de la regulación de Reino Unido y Brasil se identificaron las alternativas de aseguramiento como seguros de crédito y desgravamen para salvaguardar a los inversionistas.

Objetivo 5: “Evaluar y extraer los factores críticos de éxito a través de entrevistas con expertos”

A través de las entrevistas a expertos, se pudieron identificar factores críticos de éxito desde 4 frentes, se detallan las siguientes conclusiones:

- Regulador: los expertos y especialistas esperan una regulación que brinde protección al inversionista y que, a su vez, vaya de la mano con el dinamismo y flexibilidad propio del sector tecnológico. Además, solicitan que el estado, no tenga sólo un rol regulador sino promotor.
- Plataformas: los expertos y especialistas plantean que las plataformas deben contar con un acceso simple, deben ofrecer seguridad y transparencia a través de una adecuada infraestructura tecnológica y legal. Además de ello, deben contar con una sólida estrategia de cobranzas como parte de los servicios ofrecidos.

- Prestatarios: los expertos y especialistas indican que el crowdlending tiene mayor participación en el mercado local y está enfocado al segmento de Pymes, las mismas que no han sido aceptadas por el sistema financiero tradicional.
- Inversionista: los expertos y especialistas coinciden en que las plataformas ofrecen información que puede y debería ser capitalizada por el inversionista al momento de tomar decisiones. Dicha información se refiere a perfiles de riesgo, destinos de inversión, características del prestatario, entre otras.

Objetivo 6: “Proponer factores críticos de éxito para el desarrollo del crowdfunding en el Perú”

Se identificaron los factores críticos de éxito por los principales agentes que están involucrados en el proceso del crowdfunding (el regulador, las plataformas y los inversionistas):

- Regulador: las principales propuestas planteadas se resumen en que debe ser una regulación flexible y que a su vez brinde protección al inversionista.

Así mismo, se apoya el planteamiento de fomentar la igualdad de condiciones de mercado en cuanto a las tasas activas para el otorgamiento de los créditos; esto permitirá a las plataformas competir con el sistema financiero tradicional de manera más equitativa.

- Plataformas: las principales propuestas planteadas en cuanto a plataformas están alineadas a que deben ofrecer seguridad y transparencia en su información, deben contar con una adecuada infraestructura tecnológica, financiera y legal; y también deben contar con una sólida metodología de evaluación crediticia y política de cobranzas, pues son procesos claves que permitirían mitigar el riesgo de impago.

También, se apoya y fomenta la creación de mercados secundarios, a través de las plataformas, a fin de brindarles mayor actividad y flexibilidad.

- Inversionista: las principales propuestas planteadas en cuando al prestamista (inversionista) están centradas en que el mismo debe aprovechar y tomar en cuenta la información brindada por las plataformas en cuanto a perfiles, características del prestatario, destinos del crédito entre otras, a fin de tomar una óptima decisión alineada a su apetito de riesgo.

CAPÍTULO X: BIBLIOGRAFÍA

Aguilar Alonso (2019). *"Una introducción al Sandbox Regulatorio"*. Recuperado de: <https://web.b.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=1&sid=a1e23bf3-889a-4161-a39e-305545b17cb2%40pdc-v-sessmgr01>

Banco Interamericano de Desarrollo (2018). *"Sandbox Regulatorio en América Latina y el Caribe para el ecosistema FinTech y el sistema financiero"*. Recuperado de: <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Sandbox-regulatorio-en-Am%C3%A9rica-Latina--el-Caribe-para-el-ecosistema-Fintech-y-el-sistema-financiero.pdf>

Datosmacro (2020). *"Expansión"*. Recuperado de: <https://datosmacro.expansion.com/pib/>

Cambridge Centre for Alternative Finance (2020). *"The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report"*. Recuperado de: <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/the-global-alternative-finance-market-benchmarking-report/>

Banco Interamericano de Desarrollo (2020). *"La investigación y estudio de regulación comparada - Fintech"*. Recuperado de: <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Investigacion-y-estudio-de-regulacion-comparada---Fintech.pdf>

P2PMarketData (2020). *"P2P-Lending Norte América"*. Recuperado de: <https://p2pmarketdata.com/p2p-lending-north-america/>

TodoCrowdlending (2020). *"Todo Crowdlending Colombia"*. Recuperado de: <https://todocrowdlending.com/colombia/>

Schwienbacher, A. y Larralde, B. (2010). *"Crowdfunding of small entrepreneurial ventures"*. En Cumming, D. (Ed.), *The Oxford Handbook of Entrepreneurial Finance*. Oxford University Press, p. 4.

Comisión de Mercado Financiero de Chile (2019). *"White Paper: Lineamientos Generales para la Regulación del Crowdfunding y Servicios Relacionados"*. Recuperado de: https://www.cmfcchile.cl/portal/prensa/604/articles-25909_doc_pdf.pdf

Loan-based ('peer-to-peer') and investment-based crowdfunding platforms: Feedback to CP18/20 and final rules, 2014, Financial Conduct Authority

Deer, L., Mi, J., & Yuxin, Y. (2015). *"The rise of peerto-peer lending in China: An overview and survey case study"*. Recuperado de <https://www.accaglobal.com/an/en/technical-activities/technical-resources-search/2015/december/p2p-lending.html>

You, T., Shen, W. (2018). *"Funds sharing regulation in the context of the sharing economy: Understanding the logic of China's P2P lending regulation"*. Recuperado de: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0267364918303686>

Moreno, J., Lava, M. (2020). *"Investigación y estudio de regulación comparada – Fintech"*. Recuperado de <https://publications.iadb.org/es/investigacion-y-estudio-de-regulacion-comparada-fintech>

You, Ch., (2018). *"Capital Markets Law Journal"*. (Cap. 13). Recuperado de <https://search.proquest.com/openview/e4bff6b6f79651bb84f71886388c7265/1?pq-origsite=gscholar&cbl=2032117>

Lineamientos Generales para la Regulación del Crowdfunding y Servicios Relacionados (2019, 11 de febrero). Recuperado de <https://www.cmfchile.cl/portal/prensa/604/w3-article-25909.html>

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (2019). *"Reporte de Indicadores de Inclusión Financiera del Sistema Financiero, Seguros y Pensiones"*. Recuperado de <https://intranet2.sbs.gob.pe/estadistica/financiera/2019/Diciembre/CIIF-0001-di2019.PDF>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2020). *"Financiamiento de Pymes y emprendedores 2020: Cuadro de Indicadores de la OCDE"*. Recuperado de https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/financing-smes-and-entrepreneurs-2020_061fe03d-en

Ramos, J, (2019). *"Financiación Participativa en España, Informe Anual 2018"*. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/335055304_Crowdfunding_in_Spain_Annual_Report_2018_Financiacion_Participativa_en_Espana_Informe_Anual_2018

Huang, Z., Chiu, C., Mo, S. & Marjerison, R (2018). *"The nature of crowdfunding in China: initial evidence"*. Recuperado de <https://www.emeraldinsight.com/2398-7812.htm>

Rentería, C. (2018). *"Las Plataformas de Crowdfunding en América Latina"*. Recuperado de

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/pe/legalcode>

Benito H. y Maldonado D. (2017). *"La financiación colectiva y su papel en el mundo de la empresa"*.

Bueno, E. (2018). *El Crowdfunding como método de financiación empresarial.*

Carolina Aquise Niño de Guzmán (2018) *"El Crowdfunding Financiero como Mecanismo Alternativo de Financiamiento para la Micro y Pequeña Empresa en el Perú:*

Aproximaciones a un Esquema Ideal de Regulación" / Pontificia Universidad católica del Perú Escuela de Posgrado.

Fernández Gil, Diego Raúl (2016) *"Crowdfunding como herramienta estratégica para la gestión sostenible de iniciativas culturales"* - Plataforma virtual de crowdfunding con base en eventos musicales en la ciudad de Lima / Pontificia Universidad Católica del Perú Facultad de Gestión y Alta Dirección.

Huarcaya Camaní, Fernando Guillermo (2016) *"Factores que Influyen en el Financiamiento de Proyectos Culturales a través de Campañas Exitosas de Crowdfunding"* / Pontificia Universidad Católica del Perú Facultad de Gestión y Alta Dirección.

ANEXOS

Anexo 1: Entrevistas realizadas a los expertos del Crowdfunding en el Perú

Entrevistado: José Ventura Balarezo

Cargo: Analista

Entidad: Superintendencia del Mercado de Valores

Fecha: 13/10/2020

Preguntas:

¿Por qué invertir en Crowdfunding y no en el sistema financiero tradicional?

El crowdfunding es una alternativa de financiamiento para las personas y empresas, que ofrece condiciones distintas a las del sistema financiero tradicional, por ello en mi opinión elegir entre uno u otro dependerá mucho de las necesidades que se quieran atender.

Asimismo, desde la perspectiva del inversionista, el crowdfunding permite obtener altos rendimientos asumiendo un alto riesgo debido a que en muchas ocasiones el dinero invertido por estos inversionistas será utilizado para cubrir las necesidades financieras de proyectos en fase pre-operativa.

¿Qué deberían ofrecer empresas que administran una plataforma mediante la cual se realiza la actividad de crowdfunding para que esta modalidad de financiamiento sea exitosa en diferentes aspectos como seguridad, facilidad de uso, rapidez, garantías, entre otros?

El Decreto de Urgencia N° 013-2020 «Decreto de Urgencia que promueve el financiamiento de la MIPYME, Emprendimientos y Startups» y de la Resolución SMV N° 005-2020-SMV/01 han resultado iniciativas regulatorias necesarias que mejorarán las actuales condiciones de las empresas que administran una plataforma mediante la cual opera el crowdfunding en nuestro país.

En línea con lo expuesto, considero que el crowdfunding será exitoso en el Perú en la medida que las empresas administradoras de las plataformas de crowdfunding ofrezcan seguridad y transparenten su información (como los riesgos asumidos, condiciones, montos mínimos, tasas de rendimientos, entre otros) a todos los participantes que opten por este mercado de financiamiento virtual, por ello la Superintendencia del Mercado de Valores ha programado la publicación del «Reglamento de Regulación de Financiamiento participativo» para el cuarto

trimestre del presente año, de acuerdo a la Agenda Regulatoria de la SMV 2020 divulgada en el portal web de la Superintendencia del Mercado de Valores – SMV.

¿Cuál es tu expectativa sobre el crowdfunding bajo la coyuntura actual?

Las empresas que administran plataformas de crowdfunding y todos los participantes involucrados pueden encontrar en esta modalidad de financiamiento una oportunidad frente a la crisis económica ocasionada por la pandemia del Covid-19, por las siguientes razones:

Muchas empresas se encuentran digitalizando sus modelos de negocios por lo que esta modalidad de financiamiento digital no se les será extraña o complicada de implementar.

Las familias de los sectores económicos A y B que dispongan de una mayor capacidad de gasto ocasionada por las medidas de inmovilización impuestas por el gobierno para combatir al Covid-19, pueden encontrar atractivo invertir sus excedentes de dinero en las plataformas de crowdfunding.

¿Cuáles crees que son las mayores motivaciones de los inversionistas, además de la tasa de rentabilidad para el uso de plataformas de financiamiento colectivo?

Entre las mayores motivaciones de los inversionistas se tiene:

Formar parte del accionariado de las empresas a financiar.

Participar con un monto de inversión y costos de transacción menores a los asumidos si comprarán acciones de empresas listadas en la Bolsa de Valores de Lima.

¿Cuáles crees que son los riesgos de invertir a través de plataformas de financiamiento colectivo y cómo se mitigan?

Toda inversión requiere asumir un riesgo, pero los riesgos que hoy en día asumen los inversionistas por invertir en las plataformas de financiamiento colectivo son: sufrir robo de dinero o estafa, perder todo su dinero o gran parte ante un desconocimiento de las reglas de inversión y de las empresas a invertir.

Ante un mercado no regulado como el de Perú, solo se debe aguardar que los lineamientos regulatorios se vayan dando para poder saber cuáles de las plataformas de financiamiento alcanzarán la autorización de funcionamiento por parte de la SMV.

¿Es importante que los promotores sean personas con cierta reputación en el mercado? ¿Deben ser reguladas por el mercado?

Si bien es importante que los promotores de las plataformas de financiamiento de crowdfunding tengan cierta reputación en el mercado del crowdfunding, considero mucho más relevante que la plataforma sea regulada y cumpla con los requisitos mínimos de su personal, los cuales pueden ser descritos en el Reglamento de supervisión de las referidas plataformas.

¿Existe un mercado secundario dentro de las plataformas de financiamiento participativo peruano o crees necesario la existencia de uno?

No tengo conocimiento de la existencia de un mercado secundario dentro de las plataformas de financiamiento participativo peruano, la creación del mismo solo se justificaría si se tuviera la certeza que el mercado de crowdfunding en el Perú es altamente líquido.

¿Desde tu experiencia, cuáles serían sus sugerencias para los inversionistas y receptores de liquidez potenciales?

Los inversionistas deben invertir en rubros de empresas que conozcan y previo a la inversión deben realizar un estudio de mercado o de los principales indicadores económicos – financieros.

Mientras que los receptores de los fondos deben tener el compromiso que los fondos de dinero cedidos sean invertidos para las necesidades financieras requeridas por ellos, asumir que cederán participación accionaria y que sus objetivos se enfoquen en desarrollar una permanencia en el mundo empresarial para el mediano y largo plazo, y no hacer apuestas cortoplacistas.

¿Cuáles son los sectores o rubros más atendidos bajo las plataformas de Crowdfunding?

Los rubros más atendidos por las plataformas de crowdfunding son: Tecnología, Empresas de hardware y software, y las plataformas de E-Commerce.

¿Cuáles serían tus sugerencias para expandir el uso de las plataformas de Crowdfunding en el Perú?

La expansión del mercado de crowdfunding se logrará cuando se publiquen los lineamientos normativos para el funcionamiento de las Sociedades Administradores de las plataformas de crowdfunding.

¿Considera usted, que la regulación del Crowdfunding en Perú ha generado impacto en el uso de las plataformas?

La regulación de los diferentes mercados financieros siempre será positiva porque ello genera confiabilidad en los inversionistas, tal vez muchas de las empresas administradoras de las plataformas consideran nociva esta regulación, pero ellas deberían cambiar su chip y ajustarse a los lineamientos normativos porque ello las termina beneficiando cuantiosamente.

En base a su experiencia en las plataformas de Crowdfunding ¿Qué aspectos o aristas cree usted que deban considerarse en el reglamento en base al decreto de urgencia en la regulación del Crowdfunding? ¿Revisa algún vacío en el decreto?

El Decreto de Urgencia N° 013-2020 dispone que la SMV elabore los lineamientos de regulación de las sociedades administradoras de las plataformas de crowdfunding; sin embargo, considero que el futuro reglamento debe ser elaborado de manera conjunta entre la SMV, la SBS y la SUNAT, debido a que se debe proveer a las referidas sociedades de las herramientas normativas necesarias para enfrentar el actual sistema empresarial gobernado por la informalidad de personas y de empresas, permitiendo detectar partícipes (empresas y personas) que solo buscan estafar y generar una mala reputación al mercado del crowdfunding.

¿Qué aspectos o aristas, cree usted que NO deban considerarse en el reglamento en base al decreto de urgencia en la regulación del Crowdfunding?

Considero que todos los aspectos del Decreto de Urgencia N° Urgencia N° 013-2020 deben ser considerados en el Reglamento de las plataformas de crowdfunding e inclusive se debe incorporar propuestas adicionales al referido decreto.

¿Cuál es el grado de competencia en el rubro, consideras que hay pocas plataformas en el Perú?, ¿Hay un líder marcado?

Honestamente desconozco las cifras de los actuales competidores en el mercado de crowdfunding.

Por último, ¿Cuáles cree usted, que son las variables críticas para un crecimiento sostenible del Crowdfunding en el Perú?

Las variables críticas del crecimiento del crowdfunding serían:

Las plataformas de financiamiento deben ofrecer opciones de inversión para financiar empresas de diferentes sectores económicos.

Una mayor difusión de las bondades y riesgos del mercado de crowdfunding a través de las iniciativas del sector público – privado.

Una mayor transparencia de información del mercado de crowdfunding que brinde confianza de invertir en el público peruano y

Sancionar de manera severa a las empresas administradoras de las plataformas y a los partícipes (empresas y personas) por estafa o fraude de dinero.

Las empresas administradoras de las plataformas deben contar con todos los certificados de ciberseguridad que protejan a las referidas plataformas de los ataques cibernéticos (adquisición de información o de dinero).

Entrevistado: Renzo Guevara Valverde

Cargo: Country Manager

Entidad: Afluenta

Fecha: 12.10.2020

Preguntas:

¿Cómo defines el Crowdfunding?

El Crowdfunding técnicamente es una alternativa más de financiamiento de inversión, básicamente busca un mercado más amplio de una llegada directa sin intermediarios que brinda acceso a poder obtener rentabilidades distintas a las que hoy en día existe en el mercado y con instrumentos distintos, en este caso principalmente financiar en forma directa a personas, empresas y proyectos.

¿Por qué invertir en Crowdfunding y no en el sistema tradicional (sistema financiero)?

Todo va depender del perfil y apetito de riesgo y rentabilidad que tenga el inversionista. En particular prefiero no decir que una es mejor que otra, es dependiendo como la persona mira la inversión, hay personas que tienen una tolerancia baja al riesgo ya que para quienes como una acción o fondo mutuo no es una alternativa mejor, otras que no toleran el riesgo y las que si tienen tolerancia al riesgo para los que si son una alternativa de inversión en esta modalidad.

Este tipo de alternativa de inversión independientemente de tu perfil de riesgo es invertir en esta modalidad y poder ajustar un poco a las inversiones en el perfil que tú quieres y obviamente la rentabilidad de esta en función a tu conveniencia.

Lo que si trae el Crowdfunding a diferencia de sistema tradicional es la conveniencia de acceso de información de primera mano, diversidad de perfiles de clientes y rendimientos.

Qué debería ofrecer la oferta para que sea exitoso en cuanto a seguridad, facilidad de uso, rapidez, garantías, etc.

La oferta como producto es bastante completa de las plataformas que hay de Crowdfunding en Perú y en la región, a nivel de Perú creo hay muchas limitaciones a nivel de mercado, no tanto a nivel de plataforma o de producto sino de mercado, ya que el crowdfunding es una actividad que puede ayudar acceso a personas a invertir y tener una alternativa concreta de inversión.

El tema es que hoy en día tenemos es el tope de tasas, ya que las empresas no reguladas solo podemos prestar hasta 44%, cuando la banca puede prestar las tasas que quieran, lo cual crea disparidad. La finalidad del crowdfunding es tener amplitud y penetrar todos los segmentos que no están bancarizados pero las condiciones de mercado no lo permiten lo cual tendríamos que entrar con tarifas más altas de lo permitido, por cual solo nos circunscribimos a clientes bancarizados. Estos son los problemas que no dejan crecer al crowdfunding, pero podemos decir a nivel de plataforma y producto me animaría decir que son mejores al de la banca tradicional, la tecnología nos permite tener una plataforma más flexible y brindar información a tiempo real.

¿Cuál es tu expectativa sobre el financiamiento participativo (Crowdfunding) bajo la coyuntura actual?

Es una excelente alternativa y es una oportunidad para las personas de hoy en día para obtener un financiamiento que están en casa cuidándose de la coyuntura actual, pueden encontrar en el crowdfunding una alternativa de financiamiento a buenos precios a manera conveniente rápida accesible, también el hecho que no tengamos sucursales y nuestra captación es volcarnos mediante el mundo digital, al estar en el mundo digital nos ayudan llegar a los clientes.

¿Cuáles crees que son las mayores motivaciones de los inversionistas, además de la tasa de rentabilidad?

Creo que hay dos motivaciones para los inversionistas:

Uno es la rentabilidad, para obtener mejores retornos.

La información de la plataforma, por sabes a quien estas prestando, lo cual te permite tomar decisiones y mejores retornos de tus inversiones, y dentro de estos la diversificación la que permite poder invertir en varios deudores, lo cual el mecanismo lo hace atomizar.

¿Cuáles crees que son los riesgos de invertir a través de plataformas de financiamiento colectivo y cómo se mitigan?

Bueno, el riesgo natural y más gran que le preocupa al inversionista es que no paguen un crédito que se haya financiado y es un riesgo latente adherido a este tipo de inversiones que medible cuantificable controlable y gestionable, desde afuera no gestionamos. Como se mitiga con estrategias de cobranzas desde que se origina el crédito y seguimiento al cliente, tenemos

alternativas de pagos que van acompañados con las estrategias de cobranza, la diversificación previene los impagos lo cual ayuda una forma de mitigar los riesgos.

¿Es importante que los promotores sean personas con cierta reputación en el mercado? Deben ser reguladas por el mercado.

Es importante en el mundo del crowdfunding, lo cual tiene dos filtros, uno es el filtro que pone la plataforma para cuidar a los clientes para que ocurra un retraso en los pagos y el otro es el filtro del inversionista donde le ayude donde invertir a que plazos brindarle toda la información necesaria para poder invertir.

En el sistema debe haber reglas de juego y procedimientos para el control.

¿Existe un mercado secundario dentro de las plataformas de financiamiento participativo?
¿Cómo funciona y cuáles son sus requisitos?

Si, tenemos un mercado secundario que está dentro de la plataforma funciona para todos los inversionistas es bastante usado y suele utilizar cuando un inversionista necesita liquidez y vender sus participaciones a precio menor a lo que está en el momento, para que pueda vender esas participaciones no deben tener mora mayor a 30 días, estar al día en los pagos y un plazo mínimo para vender sus participaciones tiene que estar al menos un mes en la plataforma.

Al colocar al mercado secundario lo puede colocar a una subasta, gana el mejor postor para obtener liquidez, muchas personas buscan este mercado porque analizan a los clientes que son cumplidos para poder invertir siendo un mercado más seguro y tener menos incertidumbre.

¿Desde tu experiencia, cuales serían sus sugerencias para los inversionistas y receptores potenciales?

Para los inversionistas mi sugerencia es obtener toda la información de la plataforma donde desees invertir, mientras que estén más informados de la plataforma, ser conscientes como lo es una inversión en bolsa, fondos mutuos, acciones, que hay una probabilidad de perdida y no hay una rentabilidad asegurada, para esto deben estar bien informados.

En el caso de afluente tiene un fideicomiso.

¿Cuáles son los sectores o rubros más atendidos bajo las plataformas de Crowdfunding?

Esta segmentado en dos, en personas naturales como solicitantes y el otro esta enfocado a pymes.

¿Cuáles serían tus sugerencias para expandir el uso de las plataformas de Crowdfunding en el Perú?

Lo que va ayudar la expandir el uso de las plataformas es la regulación, el reglamento será importante ya que debe salir en estos últimos meses del año.

La regulación les dará un marco jurídico y una credibilidad a las plataformas, para llegar a más clientes, podremos competir con tasas con la banca tradicional llegar a mayores segmentos y tener mejores retornos, pero siempre con el riesgo latente.

¿Considera, usted, que la regulación del Crowdfunding en Perú ha generado impacto en el uso de las plataformas?

Creo que es una buena señal y tienen jugadores para dar la talla y de nivel, pero todavía no ha dado un empuje, creo que una vez salga la regulación será un empuje para las plataformas.

En base a su experiencia en las plataformas de Crowdfunding ¿Qué aspectos o aristas, cree usted que deban considerarse en el reglamento en base al decreto de urgencia en la regulación del Crowdfunding? ¿Revisas algún vacío en el decreto?

En realidad, mientras que el reglamento se pone muy estricto en esta etapa inicial puede contrarrestar en vez de sumar, los puntos más importantes son los topes de tasas y la seguridad. Es un mercado que dentro de la industria está creciendo e intentando competir lo cual no debería tener muchos requisitos.

¿Qué aspectos o aristas, cree usted que NO deban considerarse en el reglamento en base al decreto de urgencia en la regulación del Crowdfunding?

Que no sean muy estrictos y exigentes, mientras más genérico sea el reglamento va ser mejor y no ponerse exquisitos, con esto podrá haber más competencia en el mercado.

¿Cuál es el grado de competencia en el rubro, consideras que hay pocas plataformas en el Perú?, ¿Hay un líder marcado?

Es parte de que no esté regulado no hay información pública o medianamente publica, más que líder mercado es básicamente por nombre y como tanto suenan en el mercado, te diría a nivel de consumo o préstamo y de persona a persona puede ser Afluenta es uno de los principales,

para pymes factoring ahí esta Factureo Prestamype, aún hay muchos al no estar regulado no podemos saber quién es el líder y no hay información pública y todo lo que se escucha es las plataformas es en forma independiente.

A nivel de resultados, ¿Cuáles son los rangos de morosidad que mantiene su representada?

Nuestro rango de morosidad de hecho sea agravado a raíz de la pandemia esta entre un 18% a 19%, ha sido bastante golpeado por la coyuntura actual, igual que la banca nosotros también hemos tenido que hacer prorrogas refinanciamiento y reestructuraciones de deudas, lo cual les ayudado muchos a nuestros clientes, lo que nos ayudó mejorar la curva de retrasos en pagos y actualmente ya estamos conteniéndolo, el trabajo de vino desarrollando antes que pasara la situación actual en un estrategia y acciones que se consideró para mejorar la curva, para esto hemos agregado más canales de pagos para recaudar y poder reducir la mora.

Por último, ¿Cuáles, cree usted, que son las variables críticas para un crecimiento sostenible del Crowdfunding en el Perú?

Una de las variables críticas, es la igualdad condiciones al momento de competir para llegar a más clientes, ya sea independientemente de ser crowdfunding banca tradicional. (topes de tasas y regulación)

La segunda variable la formalización como operan las plataformas van a ser claves, al momento que los clientes decidan con quien trabajar, mientras las plataformas tengan bien segregada sus fondos a través de fideicomisos que estén constituidas mediante la SMV, que tengan buena política de protección datos políticas de lavado de activos todo este tipo de aspectos que le dan respaldo a la plataforma van críticos al momento que quieran escalar.

Entrevistado: Oscar Salas

Cargo: Country PO

Entidad: Superdigital Perú

Fecha: 30.09.2020

Preguntas:

¿Por qué invertir en Crowdfunding y no en el sistema financiero tradicional?

No dejaría de invertir en el sistema financiero tradicional. El crowdfunding abre las puertas a tener un activo más de inversión en un portafolio. Si bien tiene posibilidades de un incremento exponencial en la inversión también muchas de ellas representan un riesgo ya que son proyectos, muchas veces sin mucho expertis.

¿Qué debería ofrecer la oferta para que sea exitoso en cuanto a seguridad, facilidad de uso, rapidez, garantías, etc.?

Que sea en línea con una certificación de seguridad con un agente reconocido en el medio. Es importante mencionar que la solidez de la empresa con la que se hace la alianza tenga el respeto y la aceptación del medio.

¿Cuál es tu expectativa sobre el Crowdfunding bajo la coyuntura actual?

Que mantenga cierta seguridad en la inversión. Es decir, en una inversión el riesgo no se mitiga, pero puede haber sugerencias desde la empresa inversora con los disclaimer del caso y las expectativas claras del portafolio.

¿Cuáles crees que son los riesgos de invertir a través de plataformas de financiamiento colectivo y cómo se mitigan?

No se pueden mitigar. Depende mucho de la empresa a la que quieres apalancar. Los riesgos suelen ser el hecho de no conocer el mercado ni el potencial de la empresa en la cual se está apostando. Es importante mencionar que en ningún caso se debe invertir en un rubro que no se tenga conocimiento o sea escaso.

¿Es importante que los promotores sean personas con cierta reputación en el mercado? Deben ser reguladas por el mercado.

Totalmente, Siempre que una plataforma sea regulada y tenga a personas de renombre, generará mayor confianza en la aplicación. Esto no quita que la inversión parte de uno mismo. Por eso los disclaimer en los contratos deben ser muy claros y precisos al momento de indicar el riesgo de la operación.

¿Existe un mercado secundario dentro de las plataformas de financiamiento participativo peruano o crees necesario la existencia de uno?

Si hay. Solo que debe desarrollarse. Conforme los reguladores vayan dando apertura a estos mercados, los usuarios sentirán seguridad y mostrarán curiosidad por apostar por este nuevo producto de inversión.

¿Desde tu experiencia, cuales serían sus sugerencias para los inversionistas y receptores de liquidez potenciales?

Para los inversionistas, invertir en rubros que conozcan y realizando un estudio de mercado o leyendo acerca del mismo.

Para los receptores de los fondos, conocer que el capital de trabajo es uno solo. Que la apuesta por ceder posición accionaria o concebir una obligación es un trabajo que se debe realizar a mediano y largo y no en corto que es el típico error al momento de levantar capital. Es una deuda que se adquiere en muchos casos para siempre. La liquidez es importante en un negocio, prácticamente su gasolina si es bien utilizada. Mantener deudas de mediano, facilitan los primeros periodos de funcionamiento, pero hay que saber conocer el flujo de caja a la perfección para no ir levantando capital cada cierto tiempo.

¿Cuáles son los sectores o rubros más atendidos bajo las plataformas de Crowdfunding?

Dado el contexto, todo lo que sea tecnológico, hardware, software, plataformas de ecommerce son los principales rubros más atendidos por las plataformas de crowdfunding.

¿Cuáles serían tus sugerencias para expandir el uso de las plataformas de Crowdfunding en el Perú?

Maduración de la regulación. Esto abre puertas a mucho más mercado. No obstante, genera ciertos candados. Pero necesario.

¿Considera usted, que la regulación del Crowdfunding en Perú ha generado impacto en el uso de las plataformas?

Siempre será positiva la regulación. Si bien para expertos esto puede resultar como grilletes, genera apertura a mercados menos conocidos, pero más cuantiosos en términos de masa crítica.

En base a su experiencia en las plataformas de Crowdfunding ¿Qué aspectos o aristas cree usted que deban considerarse en el reglamento en base al decreto de urgencia en la regulación del Crowdfunding? ¿Revisa algún vacío en el decreto?

La regulación no es clara en lo que respecta en que se puede solicitar el levantamiento de capital y que no. La Ley siempre dice que no se puede hacer, pero deja puerta abierta a lo que se puede hacer generando límites inexistentes y a la vez peligrosos al momento de interactuar con la SMV.

¿Qué aspectos o aristas, cree usted que NO deban considerarse en el reglamento en base al decreto de urgencia en la regulación del Crowdfunding?

No lo sé

¿Cuál es el grado de competencia en el rubro, consideras que hay pocas plataformas en el Perú?, ¿Hay un líder marcado?

Existen muchos players. Es complicado hoy hablar de un líder cuando es aún inhóspito el mercado. Podremos hablar de ello en un año tal vez cuando se cierren los cimientos que hoy están madurando luego de la promulgación.

Por último, ¿Cuáles cree usted, que son las variables críticas para un crecimiento sostenible del Crowdfunding en el Perú?

- Segmentación de mercado
- Nivel de alcance
- Situación del entorno

Entrevistado: Rexvi Rivera Guillén

Cargo: Economista

Entidad: Macroconsult

Fecha: 11.10.2020

Preguntas:

¿Cuál es su definición de crowdfunding?

Es un mecanismo de financiamiento innovador y alternativo. Lo novedoso es que el Crowdfunding llega a sectores a donde la banca tradicional no llega, democratizando la inversión y la canalización de fondos.

¿Por qué invertir en Crowdfunding y no en el sistema financiero tradicional?

Por rentabilidad el sector del crowdfunding definitivamente es más atractivo para los inversionistas. Se debe considerar que no todo se basa en rentabilidad, muchas veces se identifican con cierto proyecto que tiene un impacto social y canalizan fondos para llevar a cabo dicho proyecto.

¿Qué se debería ofrecer al inversionista para que sea exitoso en cuanto a seguridad, facilidad de uso, rapidez, garantías, etc.?

La confianza es esencial, las plataformas deberían considerar asegurar un buen sistema de pago o infraestructura técnica que genera seguridad al ecosistema Crowdfunding.

¿Cuál es tu expectativa sobre el Crowdfunding bajo la coyuntura actual?

Podría tomarse como una oportunidad para promover a través del Crowdfunding la realización de eventos culturales o de otro tipo de modo que ayude a reactivar la economía, sería un complemento a los programas de gobierno.

¿Cuáles crees que son los riesgos de invertir a través de plataformas de financiamiento colectivo y cómo se mitigan?

El principal riesgo es que la contraparte no cumpla con lo pactado, es importante que las plataformas se comprometan a brindar un servicio que haga que el modelo de negocio fluya de forma segura, para ello la regulación juega un papel importante. La mitigación de riesgos va a depender del tipo de Crowdfunding, Crowdfunding en el rubro recompensa o donación tiene

un riesgo distinto a los rubros lending o equity, siendo estos últimos de mayor riesgo y sobre los que se aplica regulación.

¿Es importante que los promotores sean personas con cierta reputación en el mercado? ¿Deben ser regulados?

Sí, debe haber un filtro que evite el financiamiento de proyectos que terminen siendo estafa, esto quita confianza al modelo de negocio Crowd. El regulador juega un papel importante como generador de confianza en este sector.

¿Desde tu experiencia, cuales serían sus sugerencias para los inversionistas y receptores de liquidez potenciales?

En un mercado ideal los inversionistas deben actuar como agentes racionales y deben premiar a los mejores proyectos, por el lado de los receptores de fondos, deben preocuparse de aterrizar y promocionar eficientemente su modelo de negocio, esto permitirá que la campaña sea exitosa.

¿Cuáles serían tus sugerencias para expandir el uso de las plataformas de Crowdfunding en el Perú?

El Estado no sólo debe tener un rol regulador, sino también promotor del uso de este tipo de plataformas.

¿Considera usted, que la regulación del Crowdfunding en Perú ha generado o generaría impacto en el uso de las plataformas?

La regulación aún es incipiente el decreto sólo ha reconocido la existencia del Crowdfunding, sin dar más detalle, la regulación va a tener mayor alcance con la salida del reglamento próximo a publicarse.

En base a su experiencia en las plataformas de Crowdfunding ¿Qué aspectos o aristas cree usted que deban considerarse en el reglamento en base al decreto de urgencia en la regulación del Crowdfunding? ¿Revisa algún vacío en el decreto?

Debe ser flexible, se debe considerar que el Crowdfunding tiene como principal herramienta la tecnología, y esta es cambiante, el regulador debe considerar un espacio particular de aprendizaje para todos con el fin de llegar a obtener propuestas que generen valor y con el menor riesgo posible.

¿Qué aspectos o aristas, cree usted que NO deban considerarse en el reglamento en base al decreto de urgencia en la regulación del Crowdfunding?

Se debe evitar la sobrerregulación, el regulador debe ser flexible, promotor y facilitar el desarrollo del sector Crowdfunding.

Por último, ¿Cuáles cree usted, que son las variables críticas para un crecimiento sostenible del Crowdfunding en el Perú?

Regulador. - Debe poner todo el marco que ayude a despegar al sector, con una actitud promotora y no sólo reguladora.

Plataformas. - Deben generar confianza, seguridad y preocuparse por una correcta gestión del riesgo, una alta tasa de incumplimiento desmotiva el uso de plataformas de financiamiento participativo.

Receptores. - Deben generar confianza, deben aterrizar bien su modelo de negocio, transparencia en el muestreo de información para que la campaña se lleve a cabo con éxito (donación y recompensa).

Entrevistado: Oscar Castillo Valcárcel

Cargo: Product Management

Entidad: Superdigital Perú

Fecha: 02.10.2020

Preguntas:

¿Por qué invertir en Crowdfunding y no en el sistema financiero tradicional?

El concepto de invertir de manera eficiente se centra en la descentralización del riesgo de tu portafolio. La recomendación no se centra en invertir únicamente en Fintech vs instrumentos profesionales, se centra en entender el riesgo asociado al crowdfunding (y su aporte a una economía colaborativa), y entender como ese riesgo viene asociado a un retorno diversificable entre otros instrumentos de inversión.

El crowdfunding permite al usuario tener un mayor poder de decisión sobre el enfoque de sus inversiones, pero, y es algo a tomar en consideración, permite al usuario tener mayor información y responsabilidad para tomar sus decisiones.

¿Qué debería ofrecer la oferta para que sea exitoso en cuanto a seguridad, facilidad de uso, rapidez, garantías, etc.?

LA oferta debería preocuparse en mantener un enfoque que demuestre la formalidad de la plataforma (asociada a la formalidad con el regulador) para entender que no es solamente una plataforma de colocación si no también una plataforma que, de manera propia o alianzas, también trabaja la cobranza y retorno del capital invertido. Es importante entender la parte financiera del negocio digital.

¿Cuál es tu expectativa sobre el Crowdfunding bajo la coyuntura actual?

Creo que, con la coyuntura actual, el crowdlending ha sido un precedente para poder permitir la generación de interacción entre el usuario y los créditos digitales. Son precedentes que deberían decantar en productos digitales más complementarios o alianzas multiproducto que permitan rentabilizar un modelo ya probado.

¿Cuáles crees que son las mayores motivaciones de los inversionistas, además de la tasa de rentabilidad para el uso de plataformas de financiamiento colectivo?

EL inversor retail se va a centrar siempre en dos factores: rentabilidad y seguridad. Es importante entender que los mayores indicadores de rentabilidad son idóneos para un inversor retail que compara al crowdfunding con un depósito a plazo o un instrumento regulado con un fondo de seguro. EL inversor retail quiere seguridad y rentabilidad, pero, al enfocarse en un inversor privado, conversa la posibilidad y margen de negociación y decisión sobre sus decisiones de inversión.

¿Cuáles crees que son los riesgos de invertir a través de plataformas de financiamiento colectivo y cómo se mitigan?

Existe el riesgo de desconocimiento de entender que a mayor riesgo mayor rentabilidad. El principal riesgo de un inversor se centra en no entender su responsabilidad y margen de decisión sobre las inversiones realizadas así como el no entendimiento de la formalidad o regulación necesaria dentro de las plataformas que ofrecen crowdfunding.

¿Es importante que los promotores sean personas con cierta reputación en el mercado? Deben ser reguladas por el mercado.

Es importante que los promotores tengan tanto el discurso como el approach no solo al público objetivo si no también al regulador. El mercado puede estar asociado a la banca cosa que no es necesariamente ligada al crowdfunding.

¿Existe un mercado secundario dentro de las plataformas de financiamiento participativo peruano o crees necesario la existencia de uno?

Actualmente no existe un mercado secundario al ser este un instrumento secundario a los instrumentos ya conocidos. Si bien es necesaria la existencia de uno, es necesaria la profesionalización de los productos de crowdlending no solo como productos de crédito si no como vehículos de inversión para poder captar la atención de terceros o institucionales.

¿Desde tu experiencia, cuales serían sus sugerencias para los inversionistas y receptores de liquidez potenciales?

Entender que una fintech no es una página web y conocer más sobre el manejo de cobranza y flexibilidad de decisión de las inversiones.

¿Cuáles son los sectores o rubros más atendidos bajo las plataformas de Crowdfunding?

Actualmente se centra en un mercado similar al del cliente de microfinanzas/finanzas productivas que por niveles no alcanza un crédito justo.

¿Cuáles serían tus sugerencias para expandir el uso de las plataformas de Crowdfunding en el Perú?

El desarrollo de alianzas estratégicas, así como venta multiproducto para los usuarios.

¿Considera usted, que la regulación del Crowdfunding en Perú ha generado impacto en el uso de las plataformas?

Si bien no ha generado un impacto en el uso, ha permitido generar un ecosistema de Venture capital (capital de riesgo) más claro que permita el crecimiento de esta vertical.

En base a su experiencia en las plataformas de Crowdfunding ¿Qué aspectos o aristas cree usted que deban considerarse en el reglamento en base al decreto de urgencia en la regulación del Crowdfunding? ¿Revisa algún vacío en el decreto?

Gestiones de cobranza y un reglamento que enfoque no solo al producto crediticio si no que busque profesionalizar el instrumento de inversión.

¿Qué aspectos o aristas, cree usted que NO deban considerarse en el reglamento en base al decreto de urgencia en la regulación del Crowdfunding?

Regulación hacia la tecnología.

Entrevistado: Sheryl Guzmán Perez

Cargo: Especialista en Inversiones

Entidad: Finsmart

Fecha: 15.09.2020

Preguntas:

¿Cómo defines Crowdfunding?

Hace referencia a un grupo de personas que canalizan sus inversiones a través de Finsmart para financiar a empresas necesitadas de liquidez. Finsmart es una empresa que específicamente realiza Crowdfunding (crowdlending), que conecta a Pymes que venden sus facturas a cambio de liquidez inmediata de una manera simple 100% en línea y sin papeleos.

¿Por qué invertir en Crowdfunding y no en el sistema tradicional (sistema financiero)?

Por su simplicidad, en la pregunta previa comentaba que es un proceso 100% en línea y sin papeleos que ofrece una rentabilidad entre el 14% a 18% anual mayor que la banca tradicional y el riesgo puede ser administrado directamente por el inversionista a través de la formación de su cartera a criterio propio.

¿Qué debería ofrecer la oferta para que sea exitoso en cuanto a seguridad, facilidad de uso, rapidez, garantías, etc.?

En cuanto a seguridad, Finsmart cuenta con un área de evaluación de riesgos que se encarga de analizar al aceptante o al pagador de la factura más que al solicitante de liquidez, usamos criterios como el tamaño de la empresa, estas deben tener líneas de crédito de por lo menos 3 millones de soles en otras entidades y no estar reportados en centrales de riesgo. Facilidad de uso y rapidez reitero que es una plataforma que opera 100% en línea, tenemos como desarrollo futuro crear una aplicación que permita operar desde el celular ya que actualmente sólo se puede operar desde la página web. Respecto a garantías, Finsmart retiene un 15% del valor total de la factura y que será retribuida al prestatario cuando el pagador cancele su obligación descontando la rentabilidad del inversionista y de Finsmart.

¿Cuál es tu expectativa sobre el financiamiento participativo (Crowdfunding) bajo la coyuntura actual?

El covid -19 desde el punto de vista de negocio ha sido una oportunidad ya que nosotros al tener un procedimiento 100% en línea se puede operar desde casa sin acercarse a oficinas. Actualmente la demanda de facturas para invertir es sobrepasada por la oferta, esto por nuestros criterios de evaluación de riesgos hacia las empresas pagadoras; no obstante, venimos trabajando para incursionar en otros productos para compensar dicho exceso de demanda por parte de los inversionistas.

¿Cuáles crees que son las mayores motivaciones de los inversionistas, además de la tasa de rentabilidad?

La simplicidad del modelo del negocio, nuestro proceso de onboarding es amigable estamos conectados a Cavali a través de su plataforma Factrack para el cambio de titularidad de la factura, brindamos servicio de cobranza.

¿Cuáles crees que son los riesgos de invertir a través de plataformas de financiamiento colectivo y cómo se mitigan?

El riesgo de impago es administrado cliente, Finsmart se encarga de proporcionar información detallada de las empresas pagadoras y cumplir a cabalidad las políticas de evaluación de riesgos ya mencionadas

¿Es importante que los promotores sean personas con cierta reputación en el mercado? ¿Deben ser reguladas por el mercado?

Considerando que el promotor es quien solicita liquidez, es importante que se corrobore una buena relación entre el prestatario (quien tiene la factura por cobrar) y la empresa pagadora (quien ha recibido un bien o servicio por parte del prestatario), existe una comunicación del equipo de Superdigital con el pagador directa y través de Cavali (Factrack), sistema donde se acepta el pago a futuro de la factura. Cabe mencionar que la evaluación de riesgo principalmente recae sobre la empresa pagadora. La evaluación de riesgo y la comunicación nos da un indicio de la buena o mala relación que pueda existir entre dichas empresas y de la viabilidad del financiamiento de la factura.

¿Existe un mercado secundario dentro de las plataformas de financiamiento participativo? ¿Cómo funciona y cuáles son sus requisitos?

Finsmart no cuenta con un mercado secundario, el inversor sólo puede solicitar el retiro de su inversión al vencimiento de la factura.

¿Desde tu experiencia, cuales serían sus sugerencias para los inversionistas y receptores potenciales?

Diversificar, hacer un análisis individual sobre los sectores a invertir que fortalecerían el análisis de riesgo de Finsmart en beneficio de cada inversionista.

Para los receptores de liquidez, que tomen esta forma alternativa de financiamiento como una oportunidad real y de fácil acceso.

¿Cuáles son los sectores o rubros más atendidos bajo las plataformas de Crowdfunding?

Los sectores mineros, retail, construcción, tecnología, telecomunicaciones, educación, consumo, agroindustrial y exportador.

¿Cuáles serían tus sugerencias para expandir el uso de las plataformas de Crowdfunding en el Perú?

Somos conscientes que mientras no exista una regulación detallada existe cierto temor por parte de inversionistas potenciales, no obstante, tratamos de generar un ambiente de transparencia y confianza brindando mucha información al público. Como sugerencia, vendría bien realizar un trabajo conjunto y dinámico con el gobierno para promover el uso de plataformas de financiamiento colectivo de modo que nos permitan participar dentro de programas de gobierno como Fondo Crecer que serviría de garantía para los inversionistas generando un ambiente mucho más seguro para ellos.

¿Considera, usted, que la regulación del Crowdfunding en Perú ha generado impacto en el uso de las plataformas?

Lo que existe hoy en día es un decreto de urgencia con pautas generales, el reglamento debería salir este año y estamos a la espera de ello para alinearnos.

En base a su experiencia en las plataformas de Crowdfunding ¿Qué aspectos o aristas, cree usted que deban considerarse en el reglamento en base al decreto de urgencia en la regulación del Crowdfunding? ¿Revisa algún vacío en el decreto?

Es importante que las empresas de crowdfactoring puedan tener acceso a programas de gobierno como Fondo Crecer, que permita a la industria del financiamiento participativo brindar mayor seguridad y notoriedad en el mercado.

¿Qué aspectos o aristas, cree usted que NO deban considerarse en el reglamento en base al decreto de urgencia en la regulación del Crowdfunding?

Esperamos que no sea restrictiva y que vaya de la mano con el dinamismo y flexibilidad propio del sector tecnológico, nuestro principal aporte en el sector financiero es el uso de la tecnología.

A nivel de resultados, ¿Cuáles son los rangos de morosidad que mantiene su representada?

Consideramos morosidad posterior a los 8 días de impago. El 15% de nuestra cartera tiene una mora mayor a 8 días, el 12% una mora mayor a 30 días. Cabe mencionar que si bien hay retraso el 98% de nuestras facturas han sido cobradas, sólo existe un 2% de facturas judicializadas.

Por último, ¿Cuáles, cree usted, que son las variables críticas para un crecimiento sostenible del Crowdfunding en el Perú?

Educación financiera, transparencia en la comunicación por parte de las plataformas, difusión y reglamentación por parte del gobierno que brinde confianza en la industria pero que también sea flexible.

Entrevistado N° 12: Carlos Sanchís Pedregosa, PhD

Cargo: Catedrático

Entidad: Universidad del Pacífico

Fecha: 29/09/2020

Fuente: Lima Fintech Forum 2020

Preguntas:

¿Cómo defines Crowdfunding?

Como financiación colectiva de proyectos a través de internet.

Los inversores o mecenas desean recibir algo a cambio en forma de rentabilidad, producto o satisfacción por colaborar en una causa justa.

¿Qué tipo inconvenientes encuentras para masificación del uso de Crowdfunding?

Para el de donación , ninguno, ya que se basa en principios altruistas, para el de tipo recompensa, existe la limitante que el producto o proyecto se limita a ser entregado a ciertas zonas; es decir, si alguien de Perú invierte en un proyecto de Estados Unidos, es difícil trasladar la recompensa por el costo del transporte, limitando la financiación del proyecto, para los Crowdfunding con retorno no considero que haya inconvenientes operacionales debido a que los pagos o compensaciones se pueden hacer de manera digital.

¿Qué caso de éxito de proyectos de financiamiento colectivo conoces?

A nivel mundial la historia de la empresa del rubro delivery Glovo llama la atención, Ofrecieron el 10% de la empresa y a cambio recibieron 312 mil euros, el ticket promedio del inversionista fue de 3 mil euros, 2 años después, si bien no hay cifras oficiales, se estima que algunos pequeños inversionistas vendieron su participación a un valor multiplicado por 10.

A nivel Perú, Inti Eco Lodge es un proyecto natural de Iquitos se financió a través de una campaña en Indiegogo, lograron recaudar más de 10 mil dólares, ofrecían como recompensa la preventa de noches de alojamiento con una orientación de sostenibilidad ambiental.

¿Qué opinas sobre la regulación de Crowdfunding en el Perú?

Si bien aún no existe reglamento, sólo un decreto de urgencia, la salida a éste brindará confianza al mercado, permitiendo un crecimiento exponencial a la industria, caso similar ocurrió en España desde el 2015 cuando se publicó el reglamento que empezó a regular el Crowdfunding.

Entrevistado: María del Carmen Yuta

Cargo: Senior Manager

Entidad: EY Law Perú

Fecha: 29/09/2020

Fuente: Lima Fintech Forum 2020

Preguntas:

¿Cómo se origina el Crowdfunding en Perú?

Esta vertical de negocio aparece hace unos 6 años, una de las pioneras es Afluenta, una plataforma de financiamiento participativo que otorga préstamos y que opera en varios países de la región. En el Perú se destacan principalmente plataformas de Crowdlending y también en su forma de Crowdfunding. Las principales razones del nacimiento de esta industria se dan debido a que el Perú es un país con niveles de inclusión financiera relativamente bajo, sólo cerca del 40% tiene acceso a servicios financieros a través del sistema financiero tradicional y aproximadamente el 95% de empresas locales se dan a través de Pymes y que hacen negocio a través de facturas y por ello el Crowdfunding se muestra como una alternativa real para dicho sector.

¿De qué manera el gobierno de su país ha incentivado el desarrollo del Crowdfundig? ¿Qué prácticas de otros mercados se deberían replicar y que otras no tanto?

En Perú hay una reglamentación pendiente, pero el gobierno ha dado el mensaje de promover el desarrollo del sector a través del decreto de urgencia que salió este año. Hay aspectos positivos como la eliminación de topes de tasa para las plataformas que estén enmarcadas dentro de la regulación, dejándosela al mercado, se ha establecido la segregación de cuentas, que diferencia los fondos de Sociedad Administradora del de los inversionistas. Se podría mejorar la posibilidad que las Sociedades Administradoras brinden servicios adicionales, actualmente solo pueden realizar servicios de cobranza, pero podrían brindar también servicios como la gestión de dinero electrónico que se da en Brasil o en España donde realizan evaluación de proyectos. Actualmente las plataformas que realizan Crowdlending podrían tener dificultad al momento de querer ampliar su actividad al descuento de facturas pues el Crowdfunding por el momento ha quedado fuera de la actual regulación, se estaría evitando una sinergia operativa que limitaría el desarrollo del sector, siendo este un punto de mejora a tomar en cuenta.

¿De qué manera el Crowdfunding puede convertirse en una fuente de financiamiento para el desarrollo de la economía local?

Considero que el Crowdfunding podría convertirse en un motor para la economía local, en este contexto de estado de emergencia, Crowdfunding podría ser el salvavidas del pequeño empresario que hoy en día sufre de necesidad de financiamiento; sin embargo, es necesario una iniciativa estatal que apoye este sector como el que tiene la banca (Fondo crecer) que sirve como seguro de impago. Existen iniciativas estatales en el Reino Unido como Future Fan que canaliza fondos a las Mypes a través de estructuras de Crowdequity en donde la plataforma actúa como un lead lender o lender of record y administra ello en asociación con el gobierno. ¿qué tipos de proyectos suelen financiarse a través de Crowdfunding y qué sector destaca?

Por el lado del Crowdlending se financian cualquier tipo de proyecto personal o de empresa y a través que del Crowdfunding que por el momento ha quedado fuera del decreto se financian principalmente capital de trabajo para Pymes

Entrevistado N° 14: Enma Berenguer

Cargo: Coordinadora Académica del Master de Finanzas y Banca

Entidad: Universidad Pablo de Olavide de España

Fecha: 29/09/2020

Fuente: Lima Fintech Forum 2020

¿Cómo se origina el Crowdfunding en España?

Empieza a tomar espacio después de la crisis financiera del 2008, y a partir del año 2010 empiezan a aparecer las primeras plataformas de donación, recompensa y posteriormente de préstamos y equity, poco a poco se fue convirtiendo en un fenómeno pues existía restricción crediticia para Pymes y es a partir del 2015 que aparece regulación en España.

¿De qué manera el gobierno de su país ha incentivado el desarrollo del Crowdfunding? ¿Qué prácticas de otros mercados se deberían replicar y que otras no tanto?}

Como comentaba la ley para el Crowdfunding en España nace el 2015 y en una ambiente post crisis, inicialmente se señalaba que era una ley muy proteccionista de cara a los inversores, ello debido a que para ese año aún estaba la resaca de todos los escándalos financieros ocurridos, generó un debate interno entre el regulador y las personas del sector pues consideraban que la ley era excesivamente restrictiva en especial en lo relacionado a los límites de la inversión. Hasta el día de hoy hay la sensación que la regulación ha ralentizado el despegue del sector.

¿De qué manera el Crowdfunding puede convertirse en una fuente de financiamiento para el desarrollo de la economía local?

Existe poca bancarización en países como Perú y estas plataformas podrían ser un buen socio para el gobierno, las plataformas podrían brindar el acceso a través del internet a zonas rurales. La profesionalización de las plataformas y de la colectividad inversora es importante en el sentido que ayuda al pequeño emprendedor en la orientación y desarrollo de sus proyectos, acompaña, aconsejan y les hacen repensar sus modelos de negocio, este plus quizá no se los brinda mucho el sistema de financiamiento tradicional.

¿qué tipos de proyectos suelen financiarse a través de Crowdfunding y qué sector destaca?

Entrevistado N° 15: Miguel Angel Mejía

Cargo: CEO AFICO Méjico

Fecha: 29/09/2020

Fuente: Lima Fintech Forum 2020

¿Cómo se origina el Crowdfunding en Méjico?

Los primeros indicios se dan en el 2012 primero a través de plataformas de donación y posteriormente toman fuerza las plataformas de P2P lending enfocadas al segmento personas. El alto spread en la banca tradicional; es decir, la diferencia entre lo que el banco paga por depósito (4%) y lo que te cobra por un préstamo (hasta 60%), incentivó a que está industria empiece a tener un gran auge en Méjico

¿De qué manera el gobierno de su país ha incentivado el desarrollo del Crowdfunding? ¿Qué prácticas de otros mercados se deberían replicar y que otras no tanto?

En Méjico las plataformas tuvieron una iniciativa proactiva ya que fuimos nosotros quienes buscamos al gobierno para que generen un marco regulatorio para esta actividad, la idea era generar confianza al público y alentar a un sano desarrollo del sector, tan es así que diferentes ejecutivos públicos de la Comisión Nacional Bancaria de Valores, el Banco de Méjico y La Secretaría de Hacienda y Crédito Público pasaron por las aulas de AFICO para capacitarse en temas de Fintech, sobre todo en lo relacionado a Crowdfunding. Hubo la oportunidad de sentarse a dialogar con la Cámara de Senadores y la Cámara de Diputados para hacerle adecuaciones a la ley; no obstante, creemos que hay mucho por desarrollar aún, sentimos que hay una gran ausencia en lo que se refiere a estímulo fiscal, como si lo ofrece la banca, consideramos que el límite para el inversionista es proteccionista y se de esta forma se descuida un poco a los nuevos emprendedores necesitados de financiamiento.

¿De qué manera el Crowdfunding puede convertirse en una fuente de financiamiento para el desarrollo de la economía local?

Se han desarrollado varios acuerdos con diferentes Cámaras de Comercio a raíz de la pandemia, cualquier tipo de proyecto se puede financiar siempre que tenga un plan de negocio adecuado y sea seductor para el inversionista. Actualmente hay acuerdos con gobiernos estatales y con el gobierno Federal, que han creado un fondo para la promoción de emprendimientos en conjunto con las plataformas de Crowdfunding.

¿qué tipos de proyectos suelen financiarse a través de Crowdfunding y qué sector destaca?

En Méjico se atiende a través de plataformas a personas, se brinda créditos para Mipymes, préstamo de capital de trabajo, factoraje, arrendamiento de activos productos, deuda inmobiliaria, también está tomando mucho auge Crowdequity y un esquema de copropiedad y regalías, aquí lo que se paga son rentas, los inversionistas financian la compra de un inmueble con la finalidad de obtener una renta durante toda la vida del proyecto hasta su venta. Hay opción para cualquier tipo de proyecto siempre que cumpla con un buen plan de negocio.

Entrevistado N° 16: Jorge Antón Sanz

Cargo: CEO My Triple A España

Fecha: 29/09/2020

Fuente: Lima Fintech Forum 2020

¿Cómo inicia su actividad en el sector Crowdfunding?

My Triple A inicia actividad el 2013, tomó dos años adquirir la licencia, lo que nos permitió empezar a operar a partir del 2015. Empezamos ofreciendo préstamos a empresas, posteriormente con facturas, y es este producto el que hoy en día tiene un gran auge por la facilidad del producto que te permite rentabilizar y obtener liquidez a muy corto plazo.

¿De qué manera el gobierno de su país ha incentivado el desarrollo del Crowfundign? ¿Qué prácticas de otros mercados se deberían replicar y que otras no tanto?

El que exista una ley es algo positivo pues da formalidad y seguridad, esto dota de cierto respaldo publico al sector, recibimos con agrado la aparición de la ley, pero en el trajín también ha generado ciertas críticas, la ley se preocupa mucho del inversor, y eso está bien, pero considera poco a la contraparte que es quien necesita de financiación. Hay detalles que pueden ser mejorables, como el límite de inversión. Hay cosas curiosas en España como que una persona puede ir al bingo o jugar a la lotería sin límites, pero no puede invertir más de 3 mil euros en una plataforma que financiará a una empresa seria si es que no eres un inversionista acreditado. Existen acciones por que pueden ser replicables del gobierno de Reino Unido que ha creado vehículos de inversión que acompañan a los inversionistas privados y que les brinda mayor confianza y seguridad, también en Reino unido existen beneficios fiscales en caso de pérdida del inversor que es otra buena medida para motivar el despegue del sector. Una opinión es que un país que depende de una sólo fuente de financiación (Banca) es una economía débil y lo hemos visto en la última crisis, cuando la banca tiene problemas toda la economía sufre, si existieran más fuentes de financiación, que una sufra problemas se puede compensar con a la actividad y la operación de otras, como lo sería el sector de financiamiento colectivo.

¿De qué manera el Crowdfunding puede convertirse en una fuente de financiamiento para el desarrollo de la economía local?

Es necesario considerar que las plataformas deben adquirir cierto tamaño que les permita sobrevivir, ser rentables y generar una solución a las necesidades de financiación, no se trata de fomentar la aparición de pequeñas plataformas que con el tiempo desaparecen y aportan

poco a la localidad. Se necesita crear un ecosistema robusto de manera que puedan canalizar permanentemente financiación y atraer fondos institucionales de inversión que se sientan cómodos a nivel de rentabilidad y riesgo, que brinde de materia prima al sector y con ello la localidad con proyectos buenos que muchas veces se quedan por esta falta de volumen de financiación.

¿qué tipos de proyectos suelen financiarse a través de Crowdfunding y qué sector destaca?

Comparto la experiencia de My Triple A, inicialmente estábamos enfocados a canalizar financiamiento a empresas pequeñas, pero con el tiempo el ticket promedio ha incrementado permitiendo brindar capital a empresas más grandes. Hemos evolucionado a nivel de inversionistas, partiendo de un sector retail hacia inversores profesionales, inversores institucionales, bancos. Sería interesante empezar a crear acuerdos con Bancos que por su umbral de riesgo no les permita atender a ciertos sectores, sean derivados hacia plataformas de Crowdlending como nosotros y de este modo fortalecer el dinamismo económico de todos los sectores. Nuestro producto Factoring permite que empresas que ya no puedan financiarse en banca sean atendidas por nosotros.

Entrevistado: Alberto Falcon

Cargo: CEO & Co-Founder

Entidad: AgroInvesting

Fecha: 10.10.2020

Preguntas:

¿Cómo defines el Crowdfunding?

Una plataforma de Crowdfunding que conecta muchos inversionistas con un solo solicitante, es un financiamiento participativo.

Un financiamiento NO participativo, es cuando se enlaza un inversionista con un solo solicitante.

¿Por qué invertir en Crowdfunding y no en el sistema tradicional (sistema financiero)?

El sistema tradicional ha sido diseñado para beneficiar a la banca y no a las personas, en ese sentido el Crowdfunding democratiza la inversión.

En el Crowdfunding, las personas pueden acceder a mejores rendimientos y pueden hacer seguimiento a su inversión.

Qué debería ofrecer la oferta para que sea exitoso en cuanto a seguridad, facilidad de uso, rapidez, garantías, etc.

Las garantías donde el inversor se convierte en acreedor de su propia inversión. Los inmuebles siempre están a nombre del prestatario, pero están gravados a favor del inversor en registros públicos.

¿Cuál es tu expectativa sobre el financiamiento participativo (Crowdfunding) bajo la coyuntura actual?

Agroinvesting ha seguido trabajando en pleno estado de emergencia ya que la agricultura no se ha paralizado.

Mayor demanda de fondos en el sector agricultura por necesidad de incrementar sus ventas

¿Qué aspectos o aristas, cree usted que NO deban considerarse en el reglamento en base al decreto de urgencia en la regulación del Crowdfunding?

Hay un alto grado de burocracia, varias trabas para que no funcione correctamente por las dura barreras de entrada que existen.

Por último, ¿Cuáles, cree usted, que son las variables críticas para un crecimiento sostenible del Crowdfunding en el Perú?

Flexibilidad por parte del regulador y mayor visibilidad para llegar a mayores personas. Hay un proceso de innovación del Crowdfunding pero es lento, debe haber un impulso gubernamental y por empresas privadas.

Entrevistado N°: Cristian Arens

Cargo: Inversionista

Fecha: 22 de setiembre de 2020

Preguntas:

¿Qué entiendes por Crowdfunding?

Recolectar capital de varias personas para invertirlo en alguna idea o proyecto que tú eliges.

¿Por qué decidiste invertir en este sistema participativo y no en el sistema tradicional (sistema financiero)?

Mejores rendimientos con una TEA de 10% a 25%

¿Cuáles creen que son los riesgos de invertir a través de plataformas de financiamiento colectivo y cómo se mitigan?

A veces las plataformas no miden el riesgo de las empresas a que se le presta, se mitiga diversificando la cartera de inversión

¿Cuál es el perfil de tu cartera o inversión? y ¿Por qué?

Invierto en Afluenta y Facturedo porque tienen mejor UseExperience

¿Cuáles fueron tus expectativas y como estos se materializaron en tu experiencia en las plataformas invertidas?

Esperaba ganar de 20% a 25% y estoy ganando de 8% a 15%

¿Cuántas veces has perdido por deudas impagas?

Por la pandemia se han retrasados los pagos a los inversionistas, pero cumplen pagando los intereses que estas generan.

¿Cuántas comisiones o impuestos debes pagar para obtener tu ingreso neto?

No estoy seguro

¿Eres consciente o conoces del impacto económico y social de tu inversión?

No, no estoy seguro solamente sé que mi inversión ayuda a las pequeñas empresas.

¿Cuál es tu expectativa sobre el financiamiento alternativo (Crowdfunding) bajo la coyuntura actual?

Crecimiento del financiamiento participativo

¿Cuáles serían tus sugerencias para expandir el uso de las plataformas de Crowdfunding en el Perú?

Mayor dinamismo, falta de competencia.

¿Crees que existen pocas plataformas de crowdfunding en el Perú?

Si, existen pocas.

Entrevistado N°: Luis Cacla

Preguntas:

¿Qué entiendes por Crowdfunding?

Crowdfunding viene a ser un sistema participativo en donde distintas personas se reúnen a través de una plataforma para poder financiar un proyecto en distintos rubros.

¿Por qué decidiste invertir en este sistema participativo y no en el sistema tradicional (sistema financiero)?

Considero que toda persona independientemente de la profesión o funciones que desempeñe debería saber de inversiones y estar abierto a considerar las diversas alternativas que ofrece el mercado. Actualmente tengo inversiones en el sistema tradicional llámese banca o bolsa de valores y me inclino por incursionar en el financiamiento colectivo porque el ticket de inversión mínimo es de mucho menor valor monetario que el del sistema financiero tradicional, esto en cierta medida permite diversificar tu riesgo; además, el sistema de financiamiento participativo te brinda un acceso fácil, rápido y directo.

¿Cuáles creen que son los riesgos de invertir a través de plataformas de financiamiento colectivo y cómo se mitigan?

Si bien existe un registro de las plataformas de financiamiento colectivo en la SBS, el crowdfunding es una industria incipiente, aún no existe un reglamento que determine las pautas que podrían mitigar el riesgo del inversionista que bajo la operativa actual es quien asume todo el riesgo. Una forma de mitigar es realizando inversiones en distintos proyectos no correlacionados y manteniendo una posición de inversión en el sistema financiero tradicional.

¿Cuál es el perfil de tu cartera o inversión? y ¿Por qué?

Tengo un perfil de inversión agresivo; es decir busco las opciones de mayor rentabilidad, pero con un monto de inversión relativamente pequeño a las inversiones que mantengo en el sistema financiero tradicional. Estoy abierto a invertir en mayor volumen en plataformas crowdfunding dependiendo de lo que detalle el reglamento regulatorio próximo a salir. No tengo un sector económico específico para invertir en sistemas de crowdfunding.

¿Cuáles fueron tus expectativas y como estos se materializaron en tu experiencia en las plataformas invertidas?

Inicialmente mis expectativas fueron elevadas, y en algunos casos la materialización de mi inversión tomó más tiempo del esperado. Como todo inversionista nuevo me dejé guiar sólo por proyectos con alta rentabilidad sin indagar más a detalle sobre las empresas receptoras. Hoy en día, si bien continúo buscando tasas de rentabilidad alta, también me preocupo por asegurarme que las empresas que reciban mi inversión tengan historial crediticio correcto en centrales de riesgo, ya sea por la información que me brinda la plataforma o por iniciativa individual de buscar más información sobre ellas. Por lo coyuntura actual siempre trato de hacer un análisis respecto a cómo el covid -19 afectaría el flujo regular de ventas de dichas empresas y a partir de ello tomar una decisión.

¿Cuántas veces has perdido por deudas impagas?

He invertido en Facturedo (crowdfunding), Afluenta (préstamos) y recientemente en Airorhouse crowdfunding inmobiliario. Hasta el momento sólo he tenido retrasos de pagos en una inversión en Facturedo, hay una empresa pagadora o aceptantes de la factura que por la coyuntura ha dejado de pagar, esperemos que no lleguen a pérdida.

¿Cuántas comisiones o impuestos debes pagar para obtener tu ingreso neto?

Depende de cada plataforma. Facturedo cobra una comisión del 10% de la ganancia sobre el capital. Afluenta cobra como comisión un 2% del capital más intereses, que equivale aproximadamente a un costo de inversión de entre el 20% a 25% sobre las ganancias. En cuanto impuestos, este tipo de inversiones calzan como impuestos de segunda categoría que implica un 5% menos sobre las ganancias, es la plataforma de financiamiento participativo quien hace la retención de impuesto a la renta.

¿Eres consciente o conoces del impacto económico y social de tu inversión?

Sí, este tipo de inversión tiene un fondo económico y social, ya que atiende en su mayoría a Pymes que muchas veces no son de interés o no califican para la banca y si lo llegan a ser, es en base a tasa mucho más altas.

¿Cuál es tu expectativa sobre el financiamiento alternativo (Crowdfunding) bajo la coyuntura actual?

La coyuntura actual genera un buen ambiente para que el crowdfunding se desarrolle, el hecho de no solicitar documentación física y que la banca ha tomado una postura mas cautelosa referida a los umbrales de riesgo que están dispuestos a tolerar, saca a la palestra dichas plataformas como canal de conexión entre inversionistas y receptores o prestatarios.

Personalmente como inversionista al no haber el mismo dinamismo económico comparándolo con el año precedente, he tenido problemas de cobro con mis inversiones en el sector inmobiliario. Por ello reitero que dichas plataformas son una buena alternativa económica y social, pero hay que ser conscientes que el riesgo lo asumimos directamente los inversionistas, y es necesario tener información y estar al tanto de los eventos económicos del día a día para tomar una decisión de inversión.

¿Cuáles serían tus sugerencias para expandir el uso de las plataformas de Crowdfunding en el Perú?

En primer lugar, considero que debería haber mayor celeridad en detallar la regulación sin que esto signifique burocratizar en demasía el sistema de financiamiento participativo, esto generaría mayor confianza en inversionistas potenciales y el crecimiento de la industria. Un segundo punto que se podría mejorar es en la difusión de información, no sólo a través de publicidad para las plataformas, sino que también relacionado a la información que las plataformas brindan, que generen un seguimiento más dinámico, transparente de tu inversión.

¿Crees que existen pocas plataformas de crowdfunding en el Perú?

Sí, existen pocas y como mencionaba también existe poca difusión sobre ellas, la coyuntura les ha dado una mayor notoriedad, pero considero que se podría impulsar más su desarrollo. Las políticas de gobierno y la flexibilidad de dichas políticas serán un factor importante para el crecimiento sostenido de la industria.

Entrevistado N°: Renzo Sardon

Cargo: Jefe de proyectos

Entidad: Freyssinet Peru

Fecha: 08/10/2020

Preguntas:

¿Qué entiendes por Crowdfunding?

Realizar una consolidación de fondos de diferentes inversionistas para realizar una inversión en conjunto.

¿Por qué decidiste invertir en este sistema participativo y no en el sistema tradicional (sistema financiero)?

Porque da mayor rentabilidad.

Interés en fintechs

Prueba de diferentes mecanismos de inversión

¿Cuáles creen que son los riesgos de invertir a través de plataformas de financiamiento colectivo y cómo se mitigan?

Los riesgos es la perdida de los fondos debido a que las plataforma en sus “Condiciones de Servicio” no se hacen responsables de los prestamos que se realizan.

¿Cuál es el perfil de tu cartera o inversión? y ¿Por qué?

Moderado, diversificación entre Crowdfunding, acciones, criptomonedas, inmuebles, cash.

¿Cuáles fueron tus expectativas y como estos se materializaron en tu experiencia en las plataformas invertidas?

Eliminar a los bancos como intermediarios, mayores retornos.

¿Cuántas veces has perdido por deudas impagas?,

No se entiende bien la pregunta. Hasta ahora no las considero como pérdidas porque no ha pasado más de 1 año.

¿Cuántas comisiones o impuestos debes pagar para obtener tu ingreso neto?

2

¿Eres consciente o conoces del impacto económico y social de tu inversión?

No

¿Cuál es tu expectativa sobre el financiamiento alternativo (Crowdfunding) bajo la coyuntura actual?

Mayores retornos, en la coyuntura actual considero mejor no arriesgar tanto en estos sistemas, no colocar una cantidad elevada.

¿Cuáles serían tus sugerencias para expandir el uso de las plataformas de Crowdfunding en el Perú?

Publicidad y sesiones de formación en finanzas personales.

¿Crees que existen pocas plataformas de crowdfunding en el Perú?

Definitivamente si, no hay muchas alternativas.