

**Análisis jurídico-económico de la inversión inmobiliaria de los colombianos en el exterior
utilizando el método del Crowdfunding: Un análisis de derecho comparado entre
Colombia, México y España**

**Trabajo de grado para optar por el título de
Abogada**

Monografía Jurídica de:

Luz Eddy González Cárdenas

Laura Vanessa Marín Fonnegra

Tutor:

Jesús David Polo Rivera

**Unilasallista Corporación Universitaria
Facultad de Ciencias Sociales y Educación
Derecho
Caldas, Antioquia.
2025**

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	7
1. OBJETIVOS	11
1.1.	
Objetivo general	11
1.2.	
Objetivos específicos	11
2. REFERENTES CONCEPTUALES	12
2.1.	
Financiamiento colectivo	12
2.2. Fintech y sistemas de financiamiento colectivo	15
2.2.1. Tecnología Blockchain	16
2.2.2. Contactless o pagos sin contacto	18
2.2.3. Tokenización de inmuebles	19
2.2.4. Proptech	20
2.2.5. Las Startups	21
2.2.6. Real Estate Investment Trusts (REITs)	22
2.2.7. Regtech o tecnologías de regulación	23
2.2.8. Crowdfunding	25
2.3. Naturaleza jurídica del Crowdfunding	
29	
2.4. Factores del funcionamiento del Crowdfunding	30
2.4.1. La asimetría de la información	30

2.4.2.	La liquidez	31
2.4.3.	Regulación Jurídica	32
2.4.4.	Accesibilidad Tecnológica	34
2.4.5.	Nivel de confianza	34
2.5.	El crowdfunding inmobiliario	35
2.5.1.	Características del Crowdfunding inmobiliario	37
2.5.2.	Tipos de Crowdfunding inmobiliario	39
2.5.2.1.	Equity crowdfunding	40
2.5.2.2.	Crowdlending	41
2.6.	Actores involucrados en el crowdfunding inmobiliario	42
2.6.1.	Los inversionistas o aportantes de recursos	44
2.6.2.	Los promotores o receptores	45
2.6.3.	Las Sociedades de Financiación Colaborativa	47
2.6.4.	El Regulador o legislador	50
2.7.	Alcance de las plataformas de Crowdfunding inmobiliario y algunos ejemplos	51
3.	MARCOS JURÍDICOS DE REFERENCIA EN MÉXICO, COLOMBIA Y ESPAÑA	53
3.1.	Regulación del crowdfunding en México	55
3.2.	Regulación del crowdfunding en Colombia	60
3.3.	Regulación del crowdfunding en España	67
3.4.	Rol de los reguladores y gobiernos	73
4.	POSTULADOS, LEYES Y PRINCIPIOS APLICABLES AL CROWDFUNDING	
	INMOBILIARIO	74
4.1.	Teorías económicas alineadas al crowdfunding	74

4.1.1.	Teoría del crecimiento endógeno	75
4.1.2.	Teoría del capital social	75
4.1.3.	Teoría del capital intelectual	76
4.1.4.	Teoría del consumidor	77
4.2.	Leyes económicas alineadas al crowdfunding inmobiliario	77
4.2.1.	Ley de la oferta	77
4.2.2.	Ley de la demanda	78
4.2.3.	Ley de la oferta y la demanda	78
4.2.4.	Ley de utilidad marginal	79
4.3.	Principios económicos aplicados al crowdfunding inmobiliario	79
4.3.1.	Recursos limitados	79
4.3.2.	El costo de oportunidad	80
4.3.3.	Incentivos	80
4.3.4.	Bienestar de las partes	81
4.3.5.	Organización de actividades económicas	81
4.3.6.	Intervención del Estado	82
5.	RIESGOS Y DESAFÍOS REGULATORIOS DEL CROWDFUNDING	
	INMOBILIARIO	82
5.1.	Riesgos	82
5.2.	Retos o desafíos	87
5.3.	Dificultades en la supervisión internacional	92
5.4.	Retos legales en las transacciones transfronterizas	93

6. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL CROWDFUNDING INMOBILIARIO EN MÉXICO, ESPAÑA Y COLOMBIA

95

6.1. Ventajas del crowdfunding en el sector inmobiliario	95
6.1.1. Acceso democratizado a inversiones	95
6.1.2. Impacto en la diversificación de riesgos	96
6.1.3. Gestión de administración “ad hoc”	96
6.1.4. Innovación disruptiva y transparencia	97
6.2. Desventajas del crowdfunding en el sector inmobiliario	97
6.2.1. Facilidad de pérdida del ahorro	95
6.2.2. Fluctuación del mercado	97
6.2.3. Frustración de la inversión	98
6.2.4. Falta de garantías o derechos reales	98
6.2.5. Financiación en suelos extranjeros	98
6.3. Riesgos regulatorios y legales	98
6.4. Potenciales de fraude y falta de supervisión	100
6.5. Impactos económicos del Crowdfunding	101

7. Análisis: Comparación jurídico-económica entre España, México y Colombia

103

7.1. Estructura y aplicación de las normas jurídicas en México, Colombia y España	104
7.2. Elementos estructurales y operativos del crowdfunding inmobiliario en México, Colombia y España	106
7.3. Condiciones legales para operar plataformas de crowdfunding en México, Colombia	

y España	107
7.4. Obligaciones de información que tienen las plataformas de crowdfunding inmobiliario en México, Colombia y España	109
7.5. Aspectos financieros claves del crowdfunding inmobiliario en México, Colombia y España	110
7.6. Aspectos relevantes sobre la inversión inmobiliaria a través de crowdfunding	112
8. CONCLUSIONES	114
9. RECOMENDACIONES	116
10. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS	118

ANEXOS

Índice de Cuadros

Cuadro No. 1. Principales tecnologías usadas en el entorno Regtech.

24

Cuadro No. 2. Esquema diferenciador de Fintech vs. Plataformas financieras

49

Cuadro No. 3. Tipos de actores en el Crowdfunding inmobiliario.

51

Cuadro No. 4. Síntesis de riesgos y desafíos en la inversión inmobiliaria a través del método de Crowdfunding.	
91	
Cuadro No. 5. Estructura y aplicación de las normas jurídicas en México, Colombia y España.	
104	
Cuadro No. 6 Elementos estructurales y operativos del crowdfunding inmobiliario en México, Colombia y España	
Cuadro No. 7. Condiciones legales para operar plataformas de crowdfunding en México, Colombia y España	107
Cuadro No. 8. Obligaciones de información que tienen las plataformas de crowdfunding Inmobiliario en México, Colombia y España	109
Cuadro No. 9. Aspectos financieros claves del crowdfunding inmobiliario en México, Colombia y España	110
Cuadro No. 10. Aspectos relevantes sobre la inversión inmobiliaria a través de crowdfunding	
112	

Índice de Figuras

Figura 1. Financiación de un inmueble por la Banca tradicional.	
27	
Figura 2. Financiación de un proyecto inmobiliario utilizando el método de Crowdfunding.	
28	
Figura 3. Mapa de actores en la financiación de un proyecto inmobiliario exitoso utilizando el método de Crowdfunding	43

INTRODUCCIÓN

Siglos atrás, la inversión inmobiliaria estuvo circunscrita a las personas con mayor poder adquisitivo y capacidad económica para el acceso a fuentes de financiación tradicionales, que fueron declinando con el surgimiento de las crisis económicas en varios países, potencialmente fuertes y que ocasionaron pérdidas de capital para muchas personas, en su mayoría pequeños y medianos inversionistas alrededor del mundo; el acceso a créditos con entidades financieras se redujo considerablemente, debido a los excesivos requerimientos de la banca y las pocas garantías ofrecidas por ellos.

Con la evolución de la tecnología, asociada a la interconexión con el internet y la web 2.0, que expandió la interacción de las personas de una región con el resto del mundo, se hizo posible la financiación desde otra óptica accesible para una multitud de personas. Desde allí, las actuales herramientas tecnológicas globales, están permitiendo la apertura al libre comercio para los consumidores e inversionistas de países menos desarrollados, y así, tener la posibilidad del acceso a la información y a las negociaciones en muchas áreas productivas y comerciales, entre ellas, la financiación colectiva o crowdfunding, una modalidad de inversión que se ha visto desde hace varios años con grandes expectativas para el mundo.

Esta idea de globalizar la comercialización de bienes raíces, nos invita al estudio de diversos frentes jurídicos y económicos, en busca de la identificación de los territorios que ofrecen mayores beneficios para los inversionistas que pretenden colocar sus capitales en la compra de inmuebles pretendiendo multiplicar su patrimonio, mediante el método de crowdfunding, con el análisis jurídico-económico y su comparación de Colombia con México y España.

La presente investigación tiene como propósito identificar las definiciones y principales características del crowdfunding o financiación colaborativa inmobiliaria, analizando su

regulación jurídica y su incidencia económica a través del método de derecho comparado. El estudio busca dar a conocer a promotores, inversionistas y a las sociedades que gestionan plataformas tecnológicas, las diferencias entre las normativas vigentes en España, México y Colombia. Asimismo, se examinan las ventajas y desventajas de este modelo de inversión, de manera que los actores interesados puedan tomar decisiones informadas en torno a inversiones democratizadas, con bajos montos de capital y mayor accesibilidad para los aportantes, considerando además los riesgos propios del mercado y las posibles estrategias para mitigarlos.

El desarrollo de este escrito se efectuará con el tipo de investigación documental, que permite la consulta de fuentes bibliográficas jurídicas y económicas de Colombia, México y España, como leyes, jurisprudencia, doctrina y demás archivos de investigación que avalan el estudio del tema, tanto nacionales como supranacionales y así, determinar claramente cuáles son las ventajas y desventajas que, desde una orientación jurídico-económica, tienen los colombianos frente a las inversiones inmobiliarias en México o España usando la estrategia de crowdfunding.

La metodología de derecho comparado, seleccionada como eje central de esta investigación, constituye una herramienta académica y práctica que permite a los juristas trascender las fronteras de su propio sistema normativo, con el fin de analizar y comprender las instituciones jurídicas desde una perspectiva internacional. Este método no se limita a describir las normas extranjeras, sino que busca identificar similitudes, diferencias, vacíos y puntos de convergencia entre distintos ordenamientos, para extraer de ellos enseñanzas útiles que contribuyan a perfeccionar la regulación nacional.

En el marco del presente estudio, el derecho comparado se emplea para examinar la regulación del crowdfunding inmobiliario en España, México y Colombia, observando cómo cada uno de estos países ha enfrentado los desafíos jurídicos y económicos derivados de esta nueva

modalidad de financiación colectiva. A través de esta metodología, es posible establecer un contraste entre los modelos normativos, valorar sus efectos sobre la seguridad jurídica, la confianza de los inversionistas y la democratización del acceso al mercado inmobiliario, y extraer conclusiones aplicables al contexto colombiano.

Adicionalmente, los actores de las nuevas modalidades de financiación, tendrán la posibilidad de interpretar sistémicamente el derecho, examinando los factores económicos, comerciales, legales y jurídicos, al momento de tomar la decisión de realizar negociaciones de bienes inmuebles completos o fraccionados; y con ello, el inversionista colombiano pueda visualizar el panorama de beneficios y desventajas sobre las inversiones inmobiliarias en México o España, de acuerdo con sus reglas, y la factibilidad de obtener rentabilidades económicas por el modelo de crowdfunding inmobiliario, en armonía con los avances tecnológicos que a diario desarrollan nuevas y potenciales formas de generar valor.

Para este enfoque, primero se consultarán las fuentes jurídicas que existen en cada uno de los territorios a investigar, es decir, cuáles son las leyes, decretos, jurisprudencia, doctrina y cualquier otra normatividad que enmarque el tema del “crowdfunding inmobiliario” para el tratamiento de esta actividad. Luego, se tomarán sus características similares, sus diferencias, sus fortalezas y todos aquellos conceptos, que permitirán la realización del análisis comparativo de estos diferentes sistemas jurídicos en el tema y desde allí, concluir esta investigación.

Para lograrlo, la literatura clave de esta investigación se dividirá en tres tipos, en primer lugar, las fuentes relacionadas con el crowdfunding, en segundo lugar, la bibliografía relacionada con el sector inmobiliario y, por último, se revisará la normatividad vigente en Colombia, España y México acerca de estos canales de financiación colectiva.

Posteriormente, se describirán las diferentes particularidades de los textos con referencia a los temas pertinentes y de los marcos normativos estudiados, para consolidar los puntos en común y realizar el análisis de sus diferencias, concluyendo, desde esta área del conocimiento jurídico, que existen nuevas concepciones de los cambios del mundo jurídico-económico, social y cultural.

Por último, se concluirá con la determinación de las ventajas y desventajas, qué deberían analizar los inversionistas colombianos para la toma de decisiones acertadas en la adquisición de bienes raíces en México o España con el método de financiación colectiva o Crowdfunding.

En conclusión, esta monografía se desarrollará a partir de un análisis jurídico-económico del crowdfunding inmobiliario, entendido como un modelo de negocio innovador que refleja los cambios disruptivos impulsados por las tecnologías financieras (Fintech) frente a los esquemas tradicionales de financiación. A través del método de derecho comparado, se examinarán los marcos normativos de España, México y Colombia, identificando sus coincidencias, diferencias y efectos prácticos sobre los inversionistas, los promotores y las plataformas tecnológicas. De este modo, la investigación no solo busca describir una innovación en materia de inversión colectiva, sino también ofrecer herramientas críticas para comprender sus riesgos, valorar sus ventajas y proponer lineamientos que fortalezcan la regulación y la toma de decisiones en el ámbito inmobiliario.

1. OBJETIVOS

1.1. Objetivo general

Analizar la viabilidad jurídico-económica del crowdfunding como sistema de inversión inmobiliaria en Colombia, México y España a partir del estudio comparativo de sus marcos normativos.

1.2. Objetivos Específicos

- Describir los marcos normativos que regulan el crowdfunding inmobiliario en Colombia, México y España, identificando los actores y mecanismos jurídicos involucrados
- Comparar las regulaciones de los tres países, señalando coincidencias, diferencias y efectos prácticos sobre inversionistas, promotores y plataformas tecnológicas.
- Evaluar la factibilidad del crowdfunding inmobiliario como alternativa de financiamiento, considerando sus ventajas, desventajas y riesgos en los mercados analizados.

2. REFERENTES CONCEPTUALES

2.1. Financiamiento colectivo

El financiamiento colectivo, ha estado presente desde siglos en la humanidad, donde muchos proyectos, incluso cuando no existían mediaciones tecnológicas, necesitaron de una multitud de personas que los apoyaran, con pequeños aportes de dinero, para desarrollarse en el mundo económico, cultural y social. En esta modalidad, los sujetos pasivos no interactuaban con el medio que suscitaba el engranaje y solo recibían información de la evolución del proyecto hasta lograr su resultado final.

Con la coyuntura de la crisis financiera de los Estados Unidos en 2008, los reguladores globales obligaron a las entidades financieras tradicionales a limitar el otorgamiento de créditos a personas naturales y a pequeñas y medianas empresas, obstaculizando su crecimiento y competitividad con numerosas exigencias de capacidad financiera, hasta que muchas debieron cerrar con la pérdida del capital invertido inicialmente.

Ante esta situación y a sabiendas de las innovaciones tecnológicas recientes, los reguladores asumieron el reto de estabilizar el sistema financiero con herramientas como la web 2.0 que permitía la interacción de los consumidores con portales digitales y la interconexión que se podía lograr. En este contexto, apareció el crowdfunding, palabra cuya etimología remite a “funding” (financiación) y “crowd”, masas o colectivo.

Desde su surgimiento, muchos autores se han referido a este ejercicio de formas inconclusas o ambiguas, sin embargo, una de las definiciones más acertadas para esta modalidad la conceptúa como *“un mecanismo de recaudo de recursos financieros, a través de una plataforma*

de internet, provenientes de pequeñas contribuciones individuales de un gran número de personas, y con el fin de financiar proyectos o empresas de distinta índole” (Padilla, 2019).

Por consenso mundial, desde que los reguladores asumieron la tarea de suplir los vacíos financieros que dejó la crisis, se dedujeron tres principios que deberían enmarcar la financiación colaborativa:

- La estabilidad del sistema financiero.
- La protección del consumidor financiero.
- El respeto por los dineros del público.

Estos principios se han convertido en el punto de partida para llevar a cabo las reglamentaciones del Crowdfunding y hacer la transición de la banca tradicional a la financiación digital, en multitud de personas y de manera progresiva, de acuerdo con los avances tecnológicos que armonicen y promuevan la prestación de los servicios financieros sin obstáculos relevantes para los intervinientes.

En concordancia con estos conceptos, Rodríguez, M. (2020, pág. 8) expresa: *“El Crowdfunding supone una nueva forma de financiación entre particulares, a través de plataformas en línea, mediante las aportaciones individuales de una masa de inversores que deciden apoyar un determinado proyecto reclamado por el promotor”*.

Con esta herramienta de financiación digital en masa, alterna al sistema financiero tradicional, los promotores de proyectos innovadores ahora pueden realizar interconexiones con los inversionistas por medio de las plataformas financieras digitales, presentando sus proyectos en línea, para que los aportantes de recursos inviertan en ellos y juntos, generen crecimiento empresarial, con la retribución económica para los inversionistas que han confiado sus recursos, como contraprestación a ello.

Como caso de éxito, se encuentra “Pebble: el reloj inteligente”, un proyecto de Pebble Technology Corp., que se inició en el 2012 en la plataforma estadounidense Kickstarter, con la idea de fabricar un smartwatch. En solo un mes consiguió recaudar 10 millones de dólares por 68.000 personas en todo el mundo. Un año después, iniciaron las ventas que agotaron el producto en 5 días y en 2014, ya habían vendido más de 1 millón de unidades. Pastor, J. (2022). Este ejemplo, es un indicador de financiación colaborativa alterna a métodos tradicionales de llevar un proyecto a cabo, cumpliendo el objetivo inicial.

El Crowdfunding ha sido dividido en dos modalidades:

- No financiero: En esta forma de financiación existen también dos conceptos: De donación: se refiere al aporte de un grupo de personas para apalancar una obra o proyecto social, sin esperar ninguna retribución a cambio. Y de recompensa: que se refiere a la compraventa anticipada de un negocio, en la cual, al final del proyecto, el aportante no espera una retribución en dinero, sino en el producto o con un bien.
- Financiero: Comúnmente, los países destacan dos modelos de este tipo: de capital (equity): es el aporte en dinero de muchas personas, a cambio de una participación accionaria de un proyecto o negocio para financiar su desarrollo. Se conoce como oferta pública de acciones o valores. Y de deuda (Lending o P2P): un grupo de personas ofrece el dinero que tienen disponible, para individuos de otro grupo que lo necesitan como préstamo a cambio de un interés económico, a través de un Marketplace.

Aunque en el mercado mundial se encuentran otros tipos de financiamiento colectivo, como de activos o de regalías, entre muchos más, son específicos de un país o una región. El presente trabajo se refiere al tipo de Crowdfunding de inversión o financiero para las inversiones inmobiliarias que se realizan con esta herramienta.

Para acercarnos a lo anteriormente dicho, Redondo F. (2016, pág. 20), describe *“el efecto red de la financiación colectiva, es lo que hace posible invertir desde pequeñas cantidades y por tanto la posibilidad de diversificar mitigando el factor riesgo asociado a la inversión – verdadero elemento diferenciador -; así como la “seguridad” que, de cara al inversor más tradicional, ofrece una inversión inmobiliaria cuya comprensión es más sencilla, frente a otros productos de inversión, ya que cuenta con un activo tangible respaldando en todo momento la operación”*.

2.2. Fintech y sistemas de financiamiento colectivo

El término Fintech aparece en todas las modalidades de proyectos que se apalancan en las nuevas tecnologías para transformar productos y servicios desde el sistema financiero, con cambios como, la manera de enviar y recibir dinero, acceso a créditos, inversión en activos, seguros, etc. desde la comodidad, eficiencia y facilidad de su móvil u otro dispositivo electrónico.

El término “Fintech” se refiere a la incursión de tecnologías financieras que, según Cortés D. (2017, p.1), “es la unión de las tecnologías digitales y los servicios financieros. Las empresas Fintech están incursionando en novedosos modelos de negocios con origen en el uso de estas tecnologías que brindan servicios financieros a personas, empresas y gobiernos, entre ellos están sistemas de pagos móviles, préstamos de persona a persona, esquemas de financiamiento colectivo, entre otros. Uno de sus objetivos para los consumidores es posibilitar el control de sus finanzas y experimentar nuevas formas de interacción económica y financiera, reduciendo costos y tiempos en las transacciones”.

Con estas tecnologías digitales se está logrando la inclusión de personas de bajos recursos y de jóvenes con insuficiente experiencia y trayectoria financiera que han sido excluidos de la banca tradicional.

El financiamiento colectivo como forma de recaudar fondos se apoya en distintos modelos de negocio, impulsados por plataformas de información tecnológica que, al unirse con los servicios financieros, generan innovadoras formas de acceder a la inversión. Para este trabajo, se consideran algunas aplicaciones Fintech, como sistemas de pagos móviles, cadenas de bloques, fracción de activos, esquemas de financiamiento colectivo, seguros, publicidad de proyectos, etc., herramientas que le ayudarán a los consumidores o inversionistas a llevar mayor control de sus finanzas, posibilitando nuevas formas de interacción sobre sus inversiones para reducir tiempos de ejecución y costos de transacción.

Cortés D. (2017, pág. 1), menciona que *“Fintech utiliza las tecnologías de la información y comunicación para ofrecer una variedad de servicios financieros, reduciendo costos y llegando a sectores de la población excluidos por los servicios financieros tradicionales... Fintech podría dar acceso a servicios financieros a unos mil seiscientos millones de personas en países en desarrollo y aumentar el producto interno bruto (PIB) de economías emergentes, en cerca de \$3.700 millones de dólares para el 2025”*.

La industria Fintech ha introducido nuevos modelos de negocios y para esta investigación, se enfocan como más relevantes a la tecnología blockchain o cadena de bloques, lo contactless o plataformas de pagos electrónicos, la Tokenización de activos, Proptech, Insurtech, Regtech, Fideicomisos de inversión inmobiliaria (REITs) y el Crowdfunding. Brevemente se definen cada una de ellas como sigue:

2.2.1. Tecnología blockchain

Para ofrecer una definición más sencilla, puede imaginarse esta tecnología como un libro contable digital al que varias personas tienen acceso para consultarlo, pero en el que muy pocas pueden realizar cambios. Cada registro que se incorpora queda guardado de manera permanente,

de modo que resulta prácticamente imposible alterarlo o eliminarlo. Así, cada vez que alguien realiza algo en ese libro, por ejemplo, una transacción de dinero, esa información se guarda en una página que es denominada bloque. Cuando la página se llena, se sella y se conecta a la siguiente página, formando una cadena de páginas, es decir, bloques.

Este “libro” no está disponible para cualquier persona. Para acceder, el usuario debe contar con credenciales de verificación e identificación seguras, que le permiten consultar y gestionar únicamente sus propias transacciones. Si alguien intentara modificarlas de manera indebida, el sistema lo impediría. Gracias a estas características, la tecnología blockchain se considera un mecanismo seguro, transparente y confiable, utilizado en operaciones con dinero digital, contratos inteligentes e incluso en el rastreo de productos en cadenas de suministro.

Técnicamente, este tipo de tecnología se describe en la voz de Peris, A. (2024, pág. 10): así: *“Blockchain o Cadena de Bloques es una tecnología de registro distribuido que permite la creación de una base de datos compartida y segura. Cada bloque en la cadena contiene un conjunto de transacciones verificadas por una gran cantidad de nodos (ordenadores) que se añaden de manera cronológica e inmutable (gracias a la conexión entre los nodos), garantizando la integridad y la transparencia de la información almacenada. La estructura del Blockchain consiste en, básicamente, una cadena de bloques enlazados entre sí, donde cada bloque posee un hash criptográfico del bloque anterior, un sello temporal y datos de las diferentes transacciones realizadas”*.

Este tipo de tecnología enfocada al sector inmobiliario puede tener beneficios en la celebración de contratos, tales como seguridad, celeridad y transparencia en la adquisición o arrendamiento de bienes raíces. Como ejemplo, se habla de los contratos inteligentes (Smart Contracts), una modalidad descentralizada y auto-ejecutable de entregar un bien inmueble en

arrendamiento a un arrendatario a través de los medios tecnológicos, es decir, con realidad virtual se observa el inmueble y al tomar la decisión de ocuparlo, el interesado acuerda con el propietario las condiciones de arrendamiento, para luego, mediante la blockchain, se ejecuta el contrato con la información dada, de manera que posteriormente, ninguna de las partes puede modificarlo. Cada mes, en la fecha acordada, la plataforma deduce de la cuenta bancaria el valor del canon de arrendamiento y lo transfiere al propietario. Además, cada año le hará el incremento acordado y tendrá la forma de gestionar asuntos inherentes al inmueble como prórrogas o renovaciones, reparaciones, servicios públicos, indemnizaciones, etc., eliminando, casi completamente, la intermediación de los administradores de propiedad raíz y brindando la seguridad que esta cadena de procesos le transfiere a cada una de las partes contratantes, pues una vez el contrato hace parte de la cadena, se hace inmutable.

Este modelo está siendo considerablemente útil para el arrendamiento de inmuebles por “renta corta”, tipo “*Airbnb o Booking*”; con la blockchain es posible encontrar a los usuarios y celebrar los contratos de arrendamiento a nivel global a través de plataformas digitales y en tiempo real para que el cliente adquiera una estadía segura, en el lugar del mundo elegido para sus vacaciones, para atender asuntos laborales, encuentros deportivos, culturales o de cualquier otra índole.

De acuerdo con lo anterior, se reconoce en el autor Peris (2024, pág. 30) quien explica que, *“aunque la blockchain no pueda disminuir tasas de interés ni cambiar las preferencias de la sociedad, respecto dónde quiere adquirir una vivienda para reconducir esta situación, sí puede ayudar a mejorarla de otras formas: primero, y lo más importante dentro de una operación en la que se involucra una gran cantidad de dinero, la seguridad y la confianza, gracias a la inmutabilidad y transparencia de todas las transacciones se reduce el riesgo de fraude; en*

segundo lugar, al ser un sector en el que se crean una gran cantidad de contratos con condiciones diversas, los Smart Contracts serían de gran ayuda, automatizando muchos de los procesos y reduciendo significativamente los costos asociados; por último, facilitan la forma de financiamiento a este tipo de transacciones a inversores más pequeños”.

2.2.2. Contactless o pagos sin contacto

El pago sin contacto se ha desarrollado en los últimos años de manera exponencial, causando un efecto de conveniencia para comerciantes y usuarios, tomando un mayor auge en la pandemia del Covid-19 debido a la necesidad de evitar el contacto físico entre las personas y sus objetos personales. Además, esta tecnología, que ha sido acogida de manera global, ha logrado el incremento de la optimización de tiempos en las transacciones financieras, disminución de operaciones en efectivo o reserva del consumidor a la hora de entregar sus tarjetas débito o crédito al comerciante, hechos que brindan seguridad y comodidad a las partes vinculadas en un negocio jurídico pecuniario.

Según Corral et al, (2024), *“Los pagos contactless, también conocidos como pagos sin contacto, son una forma de transacción financiera que no requiere contacto físico entre el dispositivo electrónico del consumidor y el terminal de pago. Esta tecnología permite a los usuarios realizar pagos simplemente acercando su tarjeta de crédito o débito, smartphone o cualquier otro dispositivo habilitado con tecnología contactless a un terminal de pago equipado con la misma tecnología. Los pagos contactless son valorados por su velocidad y comodidad, reduciendo significativamente el tiempo de transacción en comparación con los métodos de pago tradicionales. Además, ofrecen un nivel de seguridad mejorado, debido a la tecnología de encriptación utilizada en las transacciones, lo que disminuye el riesgo de robo de datos y fraude”.*

Adicional a esta descripción, Calderón & Mejía, (2025, pp. 9-10), indica que “(...) *la adopción masiva de smartphones abrió la puerta a la integración de pagos directamente desde dispositivos móviles, facilitando transacciones rápidas, seguras y accesibles desde cualquier lugar. Tecnologías como la comunicación de campo cercano (NFC) han impulsado los pagos sin contacto, eliminando la necesidad de efectivo o interacción física y ofreciendo mayor seguridad y conveniencia*”. Y añade luego: “*El ecosistema de pagos digitales ha comenzado a incorporar tecnologías emergentes como la inteligencia artificial, el aprendizaje automático y la automatización avanzada*”.

En resumen, el mercado avanza con los diferentes instrumentos de pago del ecosistema de pagos digitales, entre ellos las tarjetas débito y crédito, transferencias electrónicas por pasarelas de pago, billeteras digitales, pagos QR, acercamiento del dispositivo móvil al datáfono, el reciente sistema Bre-B (registro de llaves), entre otros.

2.2.3. Tokenización de inmuebles

Para comprender el concepto en sentido figurativo, puede pensarse en una casa de gran tamaño que se desea vender. En lugar de ofrecerla como un todo, se divide en varias fracciones, y cada una de ellas se representa mediante un token con un valor determinado. De esta manera, diferentes personas pueden participar en la compra adquiriendo el número de tokens que corresponda a la inversión que deseen realizar. Todo el proceso se gestiona mediante la tecnología blockchain, que asegura el registro inmutable y transparente de cada token emitido.

Para definir el token, Platero (2023, pág. 167), describe que “*los token o fichas, funcionan como una especie de monedas de carácter simbólico que albergan un valor específico en función de la organización que los ha creado, pero que no cuentan con el respaldo de un Estado en relación con su valoración*”.

La Tokenización de activos, “*consiste en el proceso a través del cual se toma cualquier bien existente y se crea una representación digital del mismo a través de la generación de uno o varios activos digitales en la blockchain, conocidos como tokens. De esta forma, el activo digital resultante de la operación otorga a su propietario una serie de derechos en relación con el activo subyacente que continúa existiendo en el mundo real, por ejemplo, el derecho de propiedad, derecho a recibir arrendamientos o el pago de otras sumas de dinero, como intereses, flujos futuros, valorización, entre otros, funcionando en ocasiones como una forma de custodia de valores. Una vez que se ha digitalizado el activo, el o los tokens resultantes del proceso pueden ser ofrecidos a terceros y puestos en circulación a través de la blockchain*”. (Gómez & Castellanos, 2024, pág. 19-20).

En muchos Estados, principalmente latinoamericanos, no hay regulación específica para las negociaciones de activos a través de la modalidad de Tokenización, que, como se ilustra en los aportes de los autores, se refiere a la fracción de éstos en un número determinado de tokens, los cuales se emiten, ofrecen y comercializan en el mercado virtual para que los inversionistas adquieran, de acuerdo con su capacidad económica o su preferencia. Lo que se ha conocido dentro de la financiación tradicional es la titularización de activos, es decir, un mecanismo jurídico que crea patrimonios autónomos con activos que se dividen en títulos que representan derechos, con el fin de obtener financiación de entidades financieras tradicionales a mediano o largo plazo, según la necesidad de flujo de caja del propietario del bien, comprometiendo las acciones negociadas de dicho activo.

2.2.4. Proptech

Laguyas, et al., (2022, pág. 6) en su definición de Proptech, nombre corto para “*property Technology*”, se refiere a “*(...) las innovaciones tecnológicas que impactan la industria*

inmobiliaria. Incluye, por lo tanto, todos los modelos de negocio y aplicaciones que utilizan tecnología, incluyendo software, hardware, inteligencia artificial y realidad virtual, entre otros, para optimizar o reemplazar procesos tradicionales de la industria”.

En este sentido, el sector inmobiliario está siendo respaldado por la tecnología y especialmente por las Proptech que sirven de apoyo a los procesos en ventas y alquileres de bienes raíces, ya que con esta herramienta mejoran las formas de hacer publicidad a los procesos de presentación de sus inmuebles a los usuarios que pretenden invertir, mediante recorridos virtuales en 3D, realidad aumentada, fotografías 360 y videos optimizados, inteligencia artificial y sistemas de análisis datos, que identifican clientes potenciales, Big Data, análisis de mercado, Chatbot, IoT (Internet de las cosas) y otros beneficios que van surgiendo en el mercado.

Sumado a la descripción anterior, Peris, (2024. pág. 9), añade que *“el Proptech abarca una amplia gama de aplicaciones y herramientas tecnológicas que tienen como objetivo optimizar la compra, venta, alquiler, gestión y administración de propiedades”.*

2.2.5. Las startups

En los estudios realizados por Arévalo D, et. al, citado por Balcázar A, (2023 pág. 5), se sitúa el concepto de las startups del siguiente modo, *“(…) constituyen un modelo de negocios con un flujo importante de pensamiento creativo-crítico, desarrollo predictivo de datos, análisis del entorno, competencias digitales, gestión de cambio (capital intelectual), desarrollo e investigación para el aprovechamiento al máximo de las tecnologías digitales como herramientas de vanguardia para crear nuevos productos, servicios y procesos que demandan los consumidores dentro del mercado”.*

Todo lo anterior, confirma que el sector inmobiliario no ha quedado rezagado ante los cambios tecnológicos y se transforma apostándole a impulsar la optimización de sus negocios en

beneficio de sus clientes, logrando la apertura de nuevos mercados desde la publicación de sus proyectos hasta la financiación de las inversiones de los usuarios locales y del exterior. La innovación de las empresas mediante el uso de la tecnología nace con las startups y desde allí, con los diferentes sistemas Fintech que están cambiando el rumbo de los servicios financieros y empresariales para facilitar las operaciones comerciales y los nuevos modelos de negocio.

2.2.6. Real Estate Investment Trusts (Fideicomisos de Inversión Inmobiliaria) (REIT's)

Entre los tipos de inversiones financieras existentes a nivel mundial, se encuentran los fideicomisos de inversión inmobiliaria REITs, actuando como fideicomisos que cotizan sus operaciones en la Bolsa de Valores públicamente, como una forma de inversión inmobiliaria, incluso con pequeños capitales, brindando una forma de diversificar el portafolio de inversión para aquellas personas que buscan la alternativa de mejor rentabilidad a menor costo y bajo riesgo.

De acuerdo con la definición de Burgos, N. & Garzón, F. (2023, pág .33), “los Real Estate Investment Trusts o REITs por su sigla en inglés, son vehículos de inversión constituidos a través de figuras jurídicas externas como un patrimonio autónomo administrado por una fiduciaria o una sociedad de capital que compran, desarrollan, administran y venden principalmente bienes inmuebles. Este portafolio es gestionado por un administrador profesional (fideicomiso) y su objetivo principal es generar rentabilidad a través de los ingresos por arrendamientos y la valorización de los bienes que componen el portafolio inmobiliario. Es necesario aclarar que por dicha gestión se cobran porcentajes muy elevados, lo cual encarece mucho la operación para el inversionista”.

La mayoría de REITs se negocian en bolsa de valores y ofrecen beneficios a los inversores, entre ellos, la diversificación otorgada al sector inmobiliario, la generación de valorización de

activos, sus rendimientos y alta bursatilidad. Entre otra característica de este vehículo de inversión inmobiliaria se destaca, la rentabilidad del REIT, aunque sea baja, genera gran confiabilidad, efecto de la cotización en bolsa de valores y por lo tanto se califica de bajo riesgo. Rodríguez, I. & Soler, A. (2020). p.19-23.

De las anteriores apreciaciones, se concluye que en países como Colombia y algunos otros emergentes de América Latina, en los cuales se han vivido diferentes crisis financieras, afectando el mercado hipotecario, constructor y comercial de inmuebles, la entrada de los REITs se hace más compleja. Los mercados bursátiles no son confiables, en cambio se tornan volátiles e impredecibles para generar a los inversionistas rentabilidad y seguridad al realizar sus inversiones en portafolios inmobiliarios que coticen en bolsa.

2.2.7. Regtech o tecnologías de regulación

Las tecnologías digitales emergentes han traído potenciales beneficios, como la diversificación de ofertas financieras, inclusión de actores de los segmentos no atendidos, eficiencia en los procesos y el auge de la globalización de las inversiones, que van exigiendo la generación y aplicación de nuevas regulaciones de protección para los consumidores y empresarios. Por lo anterior, muchos países ya cuentan con marcos regulatorios estructurados para las tecnologías Fintech mientras que otros, están avanzando en sus primeras normas, que aún son débiles y no garantizan que las inversiones realizadas queden protegidas con cero riesgos y sin la exposición a conflictos potenciales generados por las operaciones financieras en la era digital.

Ortiz (2017, pp. 206-208), define el término Regtech, siguiendo los lineamientos de la Financial Conduct Authority (FCA), autoridad financiera del Reino Unido, como “*un subconjunto del Fintech enfocado en las tecnologías que pueden facilitar el cumplimiento de requerimientos regulatorios de forma más eficiente y efectiva que los mecanismos tradicionales*”. Por otro lado,

en Colombia, *“la autoridad financiera colombiana lo ha definido como el aprovechamiento de los desarrollos tecnológicos para optimizar los procesos internos del regulador y del supervisor y reducir las cargas operativas para el sector financiero”*.

Para los reguladores de la financiación colectiva es indispensable cumplir con los tres principios enunciados y, el surgimiento de las empresas Fintech debe complementar las directrices de las normas cuando consigue esta continuidad en la exploración de la automatización de procesos, el almacenamiento de datos con la seguridad y la identificación de transacciones sospechosas; así, como para facilitar las interacciones regulador-entidad financiera. El Regtech ofrece soluciones de seguridad apalancado con herramientas como Big Data, Criptografía, Biometría, Blockchain, Inteligencia Artificial, Cloud Computing e Interfaces de Programación de Aplicaciones cuya explicación se reconoce en el siguiente esquema:

Cuadro No. 1:

Principales tecnologías usadas en el entorno Regtech

Tecnología	Aplicaciones previstas	Beneficios esperados
Big Data y otras aplicaciones de análisis de datos: Tecnologías que permiten la manipulación (captura, gestión, procesamiento, análisis y visualización) de grandes volúmenes de datos.	Soporte para dar cumplimiento a disposiciones en materia de gestión de riesgos financieros y prevención de fraudes, y generación de reportes reglamentarios asociados.	Eficiencia y seguridad
Criptografía: Técnicas de cifrado de información empleadas para salvaguardar la transmisión de información.	Apoyo al cumplimiento de disposiciones sobre ciberseguridad y obligaciones de transferencia electrónica de información hacia el supervisor.	Eficiencia y seguridad
Biometría: Técnicas para la identificación y reconocimiento de personas sobre la base de reconocimiento del iris, reconocimiento facial, reconocimiento por voz, dactilar, firmas y patrones vasculares.	Apoyo a cumplimiento de disposiciones asociadas al concepto de “conozca a su cliente” y seguridad de la información.	Eficiencia y seguridad
Blockchain: Tecnología que permite generar y mantener registros distribuidos, “sincronizados e	Apoyo a cumplimiento de normas de “conozca a su cliente”. También podrían permitir sustituir los	Eficiencia y seguridad
Inteligencia Artificial: Tecnologías informáticas (software y hardware) que simulan el funcionamiento del cerebro humano respecto de procesos de aprendizaje, razonamiento, y autocorrección.	Incluyen la automatización de toda clase de procesos y la generación de prestaciones sin intervención humana, incluyendo servicios de asesoría financiera personal; sistemas de gestión de inversiones y sistemas de calificación crediticia, gestión de riesgos y detección de fraudes.	Eficiencia y seguridad
Cloud computing: Tecnologías de prestación servicios en red, que incluyen funcionalidades de almacenamiento, acceso, uso de recursos informáticos e intercambio de datos.	Actualmente es un estándar de funcionamiento de las empresas RegTech. Tales plataformas permiten agrupar funciones de cumplimiento, crear repositorios centralizados de datos con accesos compartidos.	Eficiencia
Interfaces de Programación de Aplicaciones (API): Conjunto de comandos, funciones y protocolos informáticos que permiten comunicación entre diferentes programas e intercambio de información.	Automatización de procesos de entrega de información a reguladores.	Eficiencia

Nota: Cuadro basado en la encuesta PWC Global FinTech Survey 2017. La cifra corresponde al porcentaje de instituciones financieras que incluirán dicha tecnología en su plan de inversión dentro de los próximos 12 meses. El registro NC indica que no se consultó por dicha tecnología.

Fuente: Yáñez, (2018) sobre la base de Deloitte (2016), BBVA Research (2016), ASBA (2017) y PWC (2017).

Mediante aplicaciones como las enunciadas en el cuadro No.1, el sector inmobiliario viene transformando la prestación de los servicios buscando la atracción de clientes que inviertan en bienes raíces para compra o arrendamiento. Los Big Data, por ejemplo, puede ayudar a las inmobiliarias a su rendimiento y ofrecer sus servicios con resultados adecuados, en los momentos oportunos, generando beneficios significativos para las partes y mejorando el retorno de la inversión en menor tiempo y con mayor productividad; la inteligencia artificial ayuda a predecir

los precios de un inmueble con sus algoritmos entrenados para identificar patrones y tendencias con grandes cantidades de datos históricos, precios de propiedades, índices de ventas, indicadores económicos y factores como ubicaciones georreferenciadas, tipos de inmuebles y condiciones del mercado.

Las blockchain y las ayudas criptográficas ayudan a prevenir comportamientos fraudulentos en la venta de inmuebles, creando registros inalterables para que no sean susceptibles de modificaciones; la biometría está ayudando al sector inmobiliario con la caracterización de los rasgos personales de una persona para firma digital de contratos y documentos en general, para el acceso a los inmuebles, reemplazando llaves, controles o números pin, usados para el ingreso a los inmuebles o para prevención de fraudes con el preciso reconocimiento de identidad; la computación en la nube (Cloud Computing) es útil para el sector, en el manejo del marketing en línea con sus clientes a través de los diferentes portales, con la oferta de inmuebles, presentación de propuestas de negociación en tiempo real, búsqueda de financiaciones inmediatas y realización de análisis de datos; y por último, las Interfaces de Programación inmobiliaria ayudan a intercambiar bases de datos, compartir listas inteligentes de inmuebles (MLS), análisis de los datos automáticamente y en tiempo real, gestionan los datos de los clientes (CRM), entre otras funciones.

2.2.8. Crowdfunding

Para entender mejor el concepto se sugiere este ejemplo: Alguien tiene una idea para iniciar un proyecto y en lugar de pedir dinero prestado a un banco o a una persona, logra que muchas personas, a quienes les guste la idea, inviertan algo de dinero, es como si mucha gente pusiera un granito de arena para ayudar a construir algo grande.

Profundizando en esta premisa, Guzmán Raja (2014), citado por Molina, P. & González, R. (2023), detalla que este tipo de financiación colectiva presenta otras dos características clave:

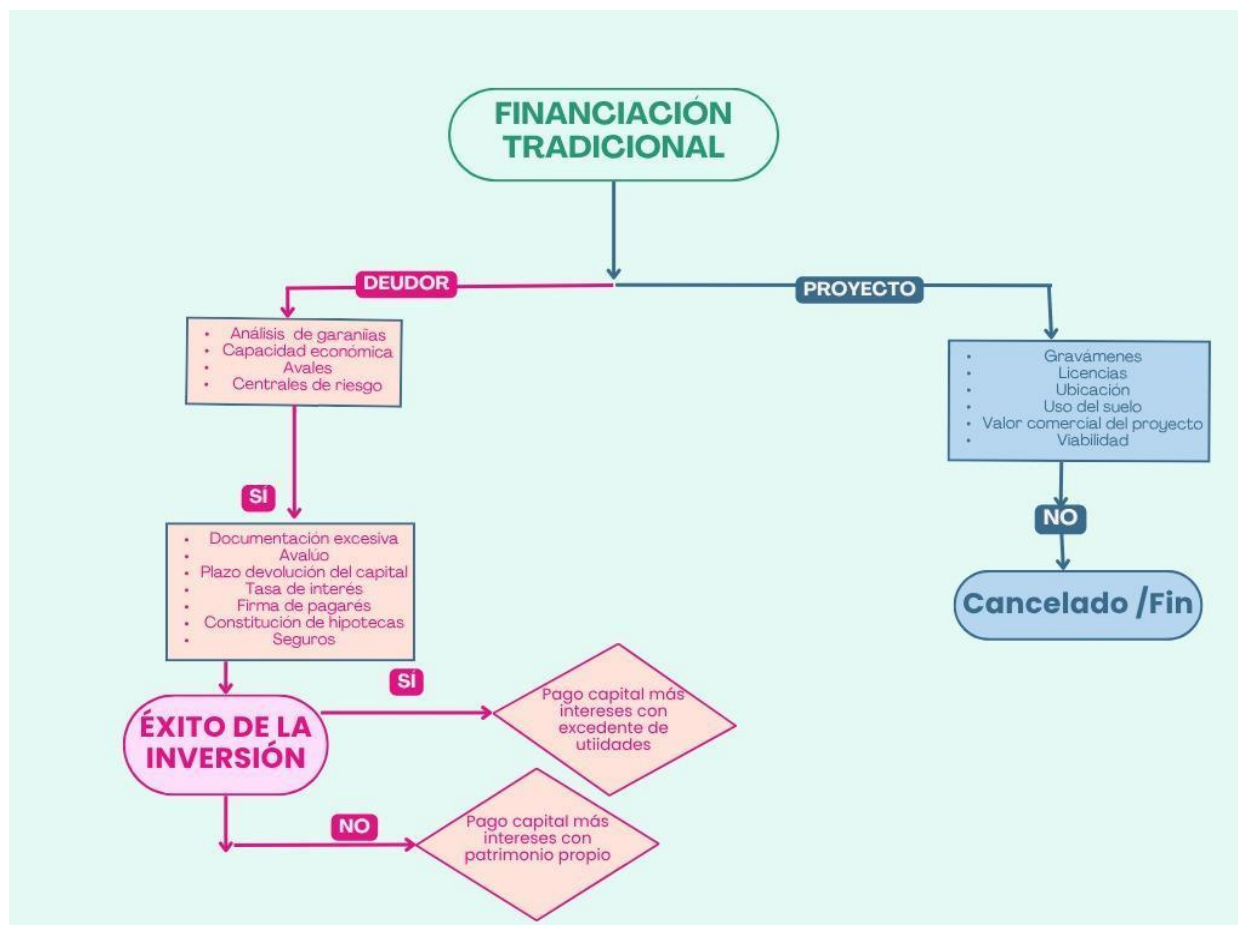
pueden ser promovidas tanto por personas físicas como personas jurídicas y además, deben ser presentadas en un portal de Internet específicamente diseñado para ello.

Hablar de procesos colectivos, es una visión importante desde lo humano, y el Crowdfunding permite asumir que, tener una visión común respecto a un proyecto, hace que se sumen esfuerzos donde varias personas pueden ganar.

La financiación por el método tradicional ha sido usada como una forma de buscar apalancamiento para una iniciativa de negocio, es decir, el dueño del proyecto va a la entidad financiera, a lo más común que es solicitar un préstamo, allí, le solicitan garantías para la devolución del capital, se estudia su capacidad de endeudamiento, su historial financiero y deberá anexar los avales, con todos los documentos exigidos por el banco. Además, debe presentar el proyecto, con su documentación para análisis de títulos. Finalmente, la entidad define si el proyecto, más el terreno, soportan el capital concedido en préstamo al propietario y se hará con garantía real (hipoteca). En este sentido, la financiación no tendrá ningún valor agregado, el deudor deberá pagar la totalidad del crédito con sus respectivos intereses, así el proyecto no se haya llevado a cabo o, después de su construcción, haya tenido éxito o no.

Figura 1.

Financiación de un inmueble por la Banca tradicional



Nota, Método general de financiación de un inmueble (vivienda, local comercial, oficina, consultorio, bodega, etc.) que un inversionista per se, pretende adquirir por medio de un crédito con entidad financiera con garantía real.

Fuente: Elaboración propia.

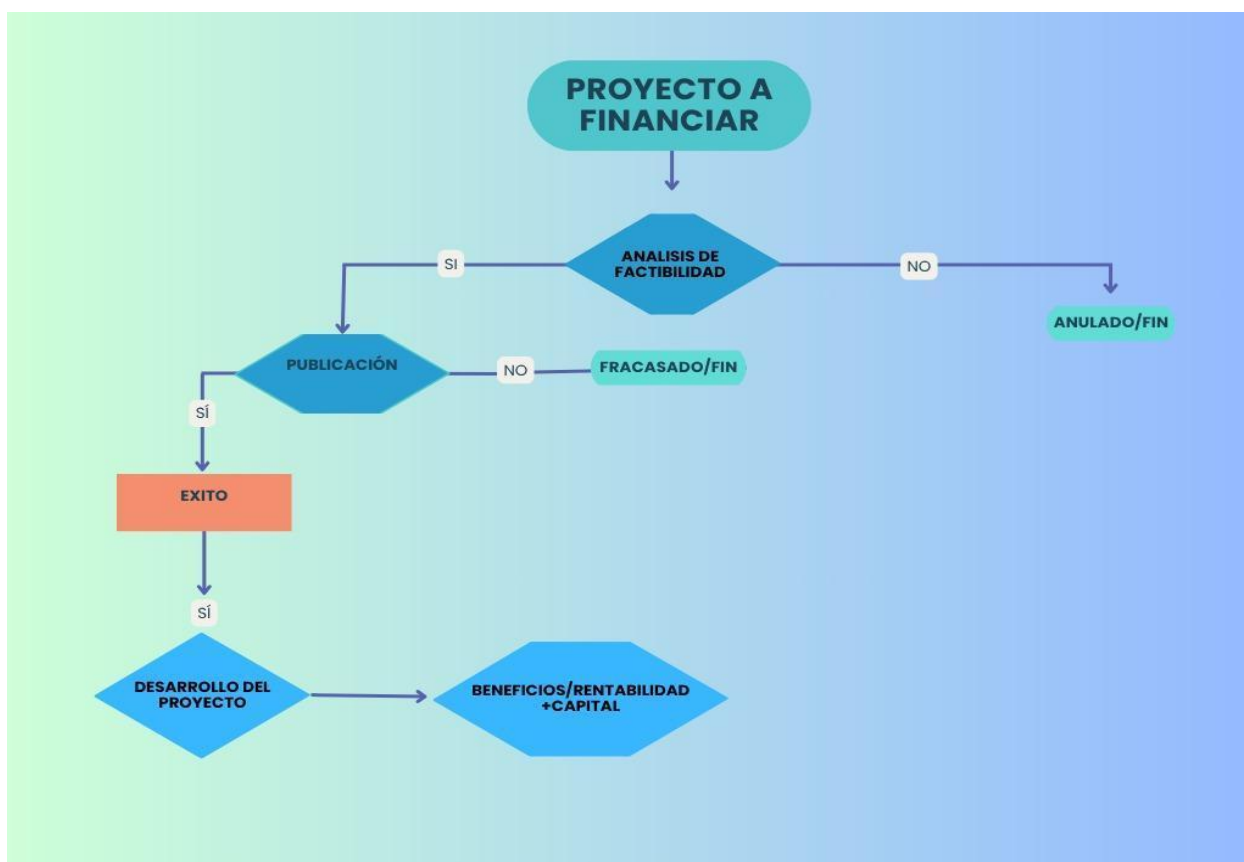
En la actualidad, el crowdfunding como manifestación de la economía colaborativa permite la participación de personas naturales o jurídicas mediante pequeños aportes de capital. Para ello, el promotor presenta su proyecto a una plataforma digital, la cual lo valida y publica siempre que cumpla con los requisitos legales. Una vez disponible en la plataforma, los inversionistas pueden aportar recursos a cambio de una participación en el proyecto. Esta puede traducirse en una rentabilidad fija, representada en intereses, cuando se trata de *crowdlending*; o en una rentabilidad variable, vinculada a la productividad del proyecto, cuando se trata de *equity crowdfunding*. En

este último caso, los inversionistas recuperan su capital a través del reembolso del valor aportado, de la venta de su participación o de los dividendos derivados de las acciones adquiridas.

Para estos dos últimos tipos, se tienen los mismos riesgos; es decir, si el proyecto no es exitoso, habrá una desinversión para los aportantes, y su capital, será devuelto por el promotor, sin ninguna ganancia ni pérdida; pero si el proyecto es un éxito, los inversionistas recuperarán su capital, recibiendo rentabilidades o plusvalías por encima de lo esperado, tal como se refleja en el siguiente esquema:

Figura 2.

Financiación de un proyecto inmobiliario utilizando el método de Crowdfunding



Nota. El gráfico representa una inversión en un proyecto inmobiliario que será construido para venderlo posteriormente. Los aportantes depositan el dinero a su elección de acuerdo con los montos autorizados por la ley. Su retribución dependerá del éxito o no del recaudo del 100% de los fondos necesarios para su desarrollo.

Fuente: elaboración propia

Estas dos fuentes de financiación: intermediación financiera tradicional y Crowdfunding, difieren en cuanto al intercambio de beneficios; en el caso de la financiación a través de la banca, el intercambio siempre será de tipo monetario, dinero por dinero e intereses, mientras que en el Crowdfunding, el intercambio pactado previamente, podría ser una parte del producto o servicio financiado más otro tipo de beneficios.

2.3. Naturaleza jurídica del Crowdfunding

El Crowdfunding se plantea como una práctica que puede beneficiar a varias personas, por esto es importante analizar asuntos jurídicos, tal y como lo recogen Zapata, J. et al. (2021, pp.6-15) cuando afirman: *“los contratos que se celebran en el contexto del Crowdfunding obedecen a fenómenos de la contratación privada contemporánea, como la existencia de condiciones generales, la celebración de contratos por adhesión, la contratación atípica y la complejidad negocial mediante contratos vinculados.*

“En relación con los dos primeros aspectos, los gestores de las plataformas suelen establecer parámetros generales que se aplicarán a todos los usuarios, promotores y aportantes, con respecto a las condiciones de uso y participación en el espacio digital; asimismo, dichos usuarios no cuentan con la posibilidad de discutir y negociar estas condiciones, por lo cual, su manifestación de voluntad se limita a la aceptación o no en bloque de los contratos predispuestos por el gestor. En cuanto a la atipicidad contractual, se afirma que la contratación que se presenta en este escenario no se puede encajar completamente en los contratos tipificados legalmente, sobre todo en relación con el contrato que se celebra entre el gestor tecnológico, los promotores e inversionistas, que se puede analizar como un contrato atípico de mediación electrónica integrado, además, por diversos servicios que la plataforma puede prestar a los usuarios”.

De manera similar, el Crowdfunding es una actividad compleja que involucra diversos contratos, con el propósito común de conectar a los posibles aportantes con los beneficiarios, para financiar proyectos, empresas o personas, estableciendo así una forma esencial de relación contractual.

Este método de financiación es un proceso por el cual, para su negociación se involucran varios tipos de contratos. Entre ellos se pueden resaltar: En el funcionamiento del crowdfunding, existen tres tipos de contratos fundamentales: uno de intermediación entre el receptor de los fondos y la plataforma administradora; otro de administración de los recursos, celebrado entre la plataforma y una entidad financiera que asegure la separación adecuada de los fondos, a menudo mediante un contrato fiduciario; y un contrato entre el aportante y el receptor, cuya naturaleza dependerá del tipo de financiación utilizado (Padilla, 2019, citado por Zapata et al., 2021).

2.4. Factores del funcionamiento del Crowdfunding

Existen algunos factores principales que condicionan el funcionamiento del crowdfunding y se pueden conceptualizar así:

2.4.1. La asimetría de la información

Frente a este tema, tanto en la financiación con deuda como en el Crowdfunding de capital, los diferentes actores que participan no tienen acceso al mismo nivel de información, este cuestionamiento es más evidente en el *crowdequity* inmobiliario, porque los inversionistas, por el hecho de no ser especialistas, no tienen conocimiento sobre la industria inmobiliaria y de cómo ha sido el desempeño del promotor en sus proyectos de bienes raíces, como tampoco tienen acceso a información adicional relevante a la hora de tomar decisiones de inversión (Niño, 2016, pág. 104).

También, existe la posibilidad que el promotor del Crowdfunding no dé cuenta de toda la información del proyecto, hecho que se convierte en incumplimiento de la regulación en la mayor

parte de los Estados activos para el Crowdfunding inmobiliario. Los promotores temen a la probabilidad del robo de ideas, particularmente fuerte, en un entorno digital en red; como también se tiene el riesgo de revelaciones de información acerca del proyecto a un público más amplio, que vulneren la seguridad para los actores (pág. 104).

Esa distancia entre el promotor y el inversionista hace que se evidencie este fenómeno informativo, sobre todo en las negociaciones transfronterizas, debido al riesgo que enfrentan los actores por el desconocimiento del mercado inmobiliario en una región desconocida, ignorando su economía, costumbres, regulación y todos aquellos factores que no favorecen su protección como consumidores extranjeros.

De otro lado, si una de las partes en estas negociaciones es quien tiene la información del negocio, considerándose en una situación privilegiada, mientras que la otra, no tiene la posibilidad de verificar la veracidad y relevancia de esa información que está en la plataforma tecnológica, éste solo deberá confiar en esa información, sin hacer un análisis exhaustivo o un proceso de debida diligencia, asumiendo el riesgo de pérdida de dinero por información no concordante con la realidad. Esto produce ciertas ineficiencias en el mercado.

Al respecto, la industria Fintech, especialmente mediante Big Data y Blockchain aplican herramientas que sintetizan y digitalizan la información de los sujetos y del destino del dinero de las transacciones, la procesa y predice su resultado, lo cual permite destinar el capital invertido con mayor acierto.

2.4.2. La liquidez

El concepto de liquidez en el Crowdfunding inmobiliario es la facilidad con la que un inversionista puede convertir su inversión en efectivo o activos de bienes raíces, sin que estos pierdan valor. La liquidez es decisiva porque define el nivel de asequibilidad y disponibilidad

existente en el capital invertido para nuevas alternativas de negocio. De esta manera, si no se contrarresta este riesgo por medio de reglas o normas jurídicas, se pierde uno de los objetivos del Crowdfunding inmobiliario como ofrecer al inversionista la seguridad jurídica en este tipo de financiación, afectando su patrimonio.

Según (Cuesta et al. 2015 citado por Niño), *“la inversión y la financiación mediante Crowdfunding conllevan riesgos de solvencia y liquidez potencialmente altos, agravando aún más los problemas de asimetría de información entre demandantes y oferentes de financiación. Ante esto y para solventar el riesgo de liquidez, algunas plataformas – en mayor medida las financieras-, están instalando mercados secundarios en el que los prestamistas pueden ofrecer sus participaciones para obtener liquidez”*.

2.4.3. Regulación Jurídica

Es menester aclarar que este apartado no tiene como objetivo principal describir el marco normativo sobre el Crowdfunding inmobiliario en Colombia, México y España, sino que pretende estudiar el papel que cumple la regulación jurídica como una variable que determina el funcionamiento y desarrollo de este modelo de financiación

Desde una perspectiva jurídica, las normas funcionan como instrumentos que habilitan o restringen el comportamiento de las empresas, pues el estado busca generar confianza y estabilidad en el mercado como uno de sus fines principales. La rigurosidad con la que estas se apliquen puede propiciar un entorno favorable para el fraude y la informalidad, e incluso limitar el acceso de inversionistas, o por el contrario, incentivar prácticas que beneficien a todos los actores involucrados.

Algunas de las normas que pueden afectar el Crowdfunding, se relacionan con el crédito al consumo, la protección al consumidor, los requerimientos de capital o “venture capital” entre

otros y aunque muchos países han adoptado un marco regulatorio para las actividades de Crowdfunding, aún falta claridad, flexibilidad en las normas en busca de un equilibrio para sus actores, que incluye un triple objetivo de regulación: fomentar el desarrollo de esta nueva fuente de financiación, proteger a los inversores minoristas y evitar posibles riesgos sistémicos.

Según Padilla, J. (2019, p. 31), *“El derecho, asimismo, debe ajustarse a estos cambios en la economía, pues, como ciencia social que es, debe responder a la realidad sobre la que opera, razón además por la cual el conocimiento del origen y la evolución del Crowdfunding tiene una importante relevancia para el estudio de sus enfoques regulatorios”*.

El concepto de legislación asociado al Crowdfunding se refiere al conjunto de leyes, regulaciones y normativas que rigen las actividades relacionadas al modelo de negocio del Crowdfunding. Este proceso involucra la recaudación de fondos de muchas personas, esto hace que la legislación sea relevante para asegurar la protección de los derechos de todas las partes involucradas y la prevención de fraudes. (s.f.).

Algunos aspectos que desde las investigaciones realizadas en Crowdfunding se resaltan como necesidades para la legislación en el sector inmobiliario son:

- a. Necesidad de regulación: como se ha dicho en otros apartados, este modelo de negocio está incursionando en el sector inmobiliario, esto hace que se deba seguir trabajando en el desarrollo de una regulación adecuada para proteger a los inversionistas y fomentar la confianza en el Crowdfunding, lo que incluye establecer estándares para evitar fraudes.
- b. Desafíos en la implementación: Se identifican las dificultades que enfrentan los reguladores para adaptarse a la rápida evolución del mercado financiero inmobiliario y sus diversas modalidades.

- c. Impacto en la innovación: Se infiere que este tipo de negocios siga fortaleciéndose desde las startups que desarrollan procesos de innovación inmobiliaria y financiamiento para esta industria, si bien es necesario regular el modelo, normativas demasiado estrictas podrían limitar el crecimiento del sector.
- d. Comparación internacional: se reconoce que cada país tiene autonomía legislativa y pueden variar en los estándares para el mercado del Crowdfunding, esto hace se genere un entorno competitivo desigual planteando la necesidad de homogeneizar las normas a nivel internacional. De no lograrlo, se desdibuja el objetivo que se propone sobre la flexibilidad de que los inversionistas apunten a proyectos de diferente naturaleza y en diferentes ubicaciones geográficas.
- e. Efectos en la economía: Tener un marco regulatorio bien estructurado beneficia no solo a los emprendedores en el sector inmobiliario, sino que impacta positivamente sectores como el turismo, la educación, el transporte, entre otros, dinamizando la economía en general, al facilitar el flujo de capital.

Por tanto, se puede determinar que la pertinencia, claridad, flexibilidad y la actualidad del marco normativo que trata el crowdfunding como elemento del sistema financiero de cada país, influye significativamente en el éxito del Crowdfunding inmobiliario.

2.4.4. Accesibilidad tecnológica

Hace referencia al nivel de disponibilidad y facilidad de uso de plataformas digitales, dispositivos móviles, conectividad a internet y medios de pago electrónicos por parte de inversionistas y promotores que desean participar en el Crowdfunding inmobiliario. Cuantas más personas tienen acceso a plataformas digitales, más inversionistas potenciales pueden hacer parte

de los negocios con poco presupuesto. Las transacciones digitales pueden ser más seguras y facilitan el proceso de inversión en tiempo real desde cualquier lugar.

El desarrollo de plataformas tecnológicas accesibles es uno de los principales impulsores del Crowdfunding, permite que cualquier persona, con conexión a internet, participe en procesos de financiación colectiva, eliminando barreras físicas y económicas tradicionales. Belleflamme, P., Lambert, T., & Schwienbacher, A. (2014). P. 585-609.

2.4.5. Nivel de confianza

Este factor indica que la confianza en este modelo de negocio debe ser recíproco, implica que se perciba credibilidad y seguridad entre los actores humanos y las plataformas de Crowdfunding.

Es fundamental para tomar decisiones de inversión en bienes raíces, especialmente cuando los inversionistas no tienen contacto directo con los promotores del proyecto, haciendo que el cierre de negocio se base en la reputación, transparencia y regulación. La confianza en este tipo de negocios se soporta en:

- a. Marco jurídico y supervisión institucional del crowdfunding inmobiliario en el desarrollo de la plataforma, que se perciba profesional y estructurada para atraer más inversionistas.
- b. Transparencia de la información del proyecto, que tenga datos claros sobre ubicación geográfica de los inmuebles a financiar, rentabilidad promedio, plazos y riesgos sobre la inversión inmobiliaria.
- c. Reputación del promotor o desarrollador, que tenga una trayectoria comprobable de proyectos exitosos.
- d. Efecto en red, que se pueda ver que muchas personas han invertido en un proyecto, estimula la participación por validación social.

Más allá de lo anterior, “(...) *la confianza es esencial en las plataformas de Crowdfunding, ya que los inversionistas suelen basar sus decisiones en la reputación del promotor, la calidad de la información presentada y la percepción de seguridad que transmite el entorno digital*”. (Mollick, 2014).

2.5. El Crowdfunding inmobiliario

Desde el sector inmobiliario, el Crowdfunding es una de las alternativas más jóvenes y esto hace que la normatividad esté en cambio constante por las regulaciones jurídicas que van emergiendo con las necesidades del mercado.

En el 2015, las plataformas especializadas en el mercado inmobiliario llegaron con fuerza a España e irrumpieron como una nueva fuente de financiación para promotores y constructores. Su aparición permitió el florecimiento de un nuevo nicho de inversión para todo tipo de personas.

Tradicionalmente, la inversión en bienes raíces se ha dado por medio de un capitalista, una entidad bancaria que otorga un crédito y fondos de inversión privada. La participación en la industria inmobiliaria siempre había sido asociada a grandes inversiones que la hacían inalcanzable para la gran mayoría; las figuras del fideicomiso y los fondos de inversión inmobiliaria abrieron un abanico de posibilidades a inversionistas de menor escala, y para una variedad de proyectos que cada día crecía más. La figura de los REITs migró en los mercados capitalistas del mundo, al igual que las hipotecas comerciales, convirtiéndose en estándar para la financiación inmobiliaria y en enclaves en la línea del tiempo de la historia de los desarrollos inmobiliarios.

De acuerdo con lo expuesto por Niño (2016 pág. 102), la forma tradicional de financiar un proyecto implica recurrir al endeudamiento como principal mecanismo de financiamiento. No obstante, esta modalidad presenta una desventaja significativa, ya que no incorpora un valor

agregado en términos de corresponsabilidad frente al éxito del proyecto; es decir, el deudor está obligado a cumplir su obligación aun cuando la iniciativa no haya resultado exitosa. Esta característica ha llevado a que muchos emprendedores busquen fuentes de financiación alternativas e innovadoras que reconozcan y respalden el valor intrínseco de sus proyectos. Adicionalmente, el acceso al crédito bancario constituye barreras de entrada para nuevos emprendedores.

A diferencia de los métodos tradicionales de financiamiento, en el modelo de Crowdfunding se establece previamente el monto total requerido para llevar a cabo el proyecto, así como las contribuciones que realizarán los participantes que decidan financiarlo. En este sentido, si la iniciativa alcanza el capital necesario y logra concretarse, se cumple con la entrega de la contraprestación previamente acordada a los aportantes. No obstante, si el proyecto no logra financiarse en su totalidad y, en consecuencia, no se ejecuta, se extinguen tanto las obligaciones como los derechos que se hubieran generado a favor de los financiadores.

Laguyas, N. et al. (2022) mencionan que, a pesar de la inestabilidad política, el mercado inmobiliario sigue siendo una inversión valiosa. Mientras que Pintle (2021) citado por Laguyas, N. et al. (2022, pág. 32), señala que este mercado en América Latina es un activo con poca liquidez, debido a que un inmueble puede demorar entre cuatro y seis meses para negociarse en venta.

Ahora bien, para definir el concepto de Crowdfunding inmobiliario, se remite al lector al concepto de Rodríguez M. (2020, pág. 336): “(...) *una forma de financiación alternativa de proyectos inmobiliarios, a través de plataformas electrónicas intermediarias que consiste, precisamente, en que una pluralidad de personas aporta capital (inversores), para el desarrollo de un proyecto u operación inmobiliaria propuesta por el promotor*”.

El Crowdfunding inmobiliario se encuentra ahora en la primera línea de la innovación tecnológica y se espera que perdure con un crecimiento sostenible en la comunidad de economía compartida. Incluir bienes raíces en una cartera no solo hará que la cartera sea más diversificada, sino que también le permitirá tener un mayor rendimiento y posiblemente una menor volatilidad. Esto implica que los bienes inmuebles tienen un alto valor de activo tangible y además, de las ganancias de capital, a medida que aumentan los precios, también aumentarán los alquileres y los valores de venta, tal y como lo sostiene Jiang et al., (2020), y como se citó en Guzmán, N. (2023, p.28).

2.5.1. Características del Crowdfunding inmobiliario

El avance del modelo de inversión en el sector inmobiliario ha tenido en cuenta la forma y los medios de materializar esta práctica teniendo en cuenta el desarrollo histórico que ha tenido y se puede decir que es una forma de democratización del mercado inmobiliario, al permitir la participación de pequeños ahorradores o micro inversionistas que antes se encontraban excluidos de este tipo de oportunidades. (s.f.)

Su principal característica, de acuerdo con la investigación realizada por Jiménez, T. (2019, p.1579) “(...) *proviene del tipo o contenido del proyecto que se financia, (del negocio inmobiliario a que se destina la financiación obtenida, no así la forma en que se verifica tal financiación); ya que, como se consiga y se desenvuelva ésta (a través de un préstamo, emisión de obligaciones, deuda, compra de participaciones, cuentas en participación...), es exactamente igual que en cualquier otro negocio de financiación participativa*”.

Las características se pueden explicar de la siguiente manera:

- A.** Bajo presupuesto para la inversión inicial. Uno de los objetivos del Crowdfunding inmobiliario es que personas que no posean grandes capitales, puedan participar en inversiones en masa como método alternativo a la financiación tradicional, en la que la adquisición de bienes raíces era exclusiva de grandes capitalistas. Al ser un modelo de negocio reciente, los reguladores han emitido algunas normas, para muchos excesivas, que obstaculizan la participación de muchos actores (promotores o aportantes), razón por la cual, este sistema está mostrando retos frente a la protección del inversionista minoritario con referencia a la simetría de la información, supervisión de aplicaciones tecnológicas, riesgos y transparencia en los contratos. (s.f.).
- B.** Delegación en gestores especializados. Las personas que realizan la inversión no necesitan ser expertos en el sector inmobiliario, puesto que las plataformas financieras dedicadas al equity inmobiliario son profesionales en la materia y su función es la de guiar todos los procesos jurídicos y comerciales relacionados con los bienes raíces con la ayuda de las herramientas Fintech. No obstante, es importante que el inversionista vaya adquiriendo conocimientos básicos para entender el modelo de negocio y así evitar divergencias. (s.f.).
- C.** Accesibilidad para pequeños inversionistas. Las inversiones inmobiliarias sólidas son aquellas que permiten lograr la adquisición de bienes raíces, en un plazo determinado y con las regulaciones jurídicas garantistas para el inversionista. Los legisladores tienen la función de regular estos métodos digitales que permiten el acceso a las inversiones y préstamos con protección para el inversionista, en virtud del aumento de su patrimonio, con el equilibrio económico que sugiere. (s.f.).

- D.** Diversificación de la inversión. Un inversionista puede tener rentabilidad de varios inmuebles o de varios proyectos, con la contraprestación a la contribución inicial con otros aportantes de dinero. Así, al momento de reunir capital, tiene la oportunidad de expandir sus inversiones, sin la necesidad de canalizar todo en una misma propiedad, ni en una misma plataforma financiera de internet. Esta es una forma de proteger el dinero ante posibles riesgos; expertos recomiendan que es mejor invertir en diferentes propiedades y que a su vez, estén en diversas ubicaciones geográficas, además, de tener la posibilidad de crear una cartera de inversiones correlacionadas. (s.f.).
- E.** Distribución equitativa del Riesgo: La finalidad de la regulación del Crowdfunding inmobiliario, es lograr la estabilidad económica y guiar al inversionista en la transición de una forma de financiamiento tradicional, a la manera como hoy se están prestando los servicios financieros. La seguridad que requieren los inversionistas para su capital se refiere a que, si un proyecto no es viable porque no cumple con las condiciones de la norma o por algún otro motivo de fuerza mayor o caso fortuito, su capital sea regresado sin inconvenientes, y que esa distribución, sea equivalente al porcentaje de inversión de cada uno de los adquirentes. (s.f.)

2.5.2. Tipos de Crowdfunding Inmobiliario

El Crowdfunding inmobiliario puede encontrarse como financiero o no financiero, entendiendo que el financiero es aquel que retribuye beneficios onerosos, mientras que el no financiero es el tipo de donación o recompensa que son difíciles que se vean aplicados, debido a que en muy pocas ocasiones se invierte en un proyecto inmobiliario a través del Crowdfunding para obras de beneficio social.

El Crowdfunding inmobiliario financiero o de inversión, es decir el que proporciona utilidades o rentabilidad por la financiación aportada al proyecto y puede ser *crowdlending* o *equity Crowdfunding* y se explican como sigue:

2.5.2.1. Equity Crowdfunding.

El tipo de Crowdfunding, cuyo fin es financiar un proyecto mediante la herramienta jurídica de adquirir acciones o participación en la compañía promotora es el equity Crowdfunding. Es el modelo de financiación por inversión, llamado así porque su objetivo principal es multiplicar su capital invertido con rentabilidad o plusvalía en un lapso, por la venta del proyecto inmobiliario o por su renta.

Rodríguez M. (2020, pp. 350-351), supone que el promotor describe, mas no evalúa su proyecto para luego publicarlo a través de las plataformas, mientras que los inversionistas que sí lo evalúan, analizan sus características y se interesan por él, realicen la colocación del capital a favor del promotor adquiriendo participaciones o acciones de la sociedad que fue creada *ad hoc* para realizar ese proyecto inmobiliario.

Así, cuando el proyecto ha alcanzado el 100% de su financiación, la sociedad se constituye, cuyo capital social está compuesto por el porcentaje de participación de los inversionistas, quienes ahora serán socios. A partir de ese momento, la sociedad adquiere el inmueble e inicia su construcción o remodelación para luego venderlo o arrendarlo iniciando la entrega de sus beneficios a los inversionistas (renta o plusvalía). Finalmente, a la venta del proyecto, se disuelve y liquida. Es de anotar que si no se alcanza el 100% del importe previsto para el proyecto, en el plazo dado para ello, a cada inversionista se le devolverá su aporte de capital y el proyecto se estimará como fracasado y terminará su proceso.

Con esta modalidad, se les permite a los promotores intentar el desarrollo de grandes y ambiciosos proyectos, sin acudir a la financiación por entidades financieras a través de créditos, o de aliarse con inversionistas institucionales. A los inversionistas se les abre la oportunidad de participar en este tipo de proyectos, sin la necesidad de contar con un gran músculo financiero, sino con los aportes que posean brindándoles la posibilidad de aumentar su patrimonio. (pp. 350-351).

“La sociedad, constituida por la gestora de la plataforma, es la única propietaria del inmueble, no los inversores, que no adquieren derecho real alguno sobre el mismo...Esta sociedad será quien se encargue de las relaciones con los arrendatarios y de la defensa judicial y reclamaciones por los impagos de las rentas, quedando la plataforma totalmente al margen de lo acontecido una vez constituida la sociedad”. (pág. 351).

No obstante, y siendo esta modalidad de Crowdfunding el más utilizado en el mercado inmobiliario, por sus mayores ventajas, puesto que otorgan mayor seguridad para el inversionista al hacerlo socio de la sociedad *ad hoc*, también genera algunas problemáticas como, las financieras, por el riesgo del capital invertido por efectos como la iliquidez y, las societarias, originadas por la sociedad constituida *ad hoc* y su calidad de socio que, al no ser propietario del bien, no tienen la facultad de decidir sobre él, como tampoco tienen la autoridad de decisión en la sociedad y que puede ocasionar que los socios mayoritarios tomen decisiones acerca de la entrega de dividendos que diluyan sus participaciones. (pp. 352-353).

2.5.2.2. Crowdlending.

La función de las plataformas es la intermediación o mediación, pero no son captadoras de recursos de los ahorradores, deben valorar los riesgos posibles en la operación, calificar los

proyectos, suscribir los contratos de préstamo y desarrollar todos los actos necesarios en la evolución del proyecto, hasta retornar los capitales con sus intereses a los prestamistas.

En esta modalidad de inversión financiera, el promotor pública su proyecto en la plataforma elegida, los inversionistas por su parte realizan los aportes en el proyecto en calidad de préstamo con intereses, tal y como lo recuerda Rodríguez (pp. 347).

Cabe destacar que la sociedad gestora de la plataforma actúa como representante de los inversionistas frente al promotor, no son parte del contrato de préstamo ni otorgan la financiación, solo se convierten en intermediarias y como tal, velan por evaluar el riesgo del proyecto y calificarlo. Una vez se ha alcanzado el 100% de los aportes de los inversionistas, es esta sociedad de financiación la que celebra el contrato de préstamo entre los inversionistas y el promotor, le transfiere los recursos para el inicio del proyecto, generando un latente riesgo de impago del receptor o su iliquidez en la ejecución del proyecto financiado, por lo tanto es esta sociedad de financiación la del deber de vigilar su correcta ejecución hasta que le sea devuelto el capital más los intereses pactados a los inversionistas (prestamistas); este proceso, se traza en un plazo de 1 a 3 años.

No obstante, los intereses pagados suelen ser mayores a los de la banca tradicional, es claro el latente riesgo de iliquidez o pérdida del capital por cuanto no es usual establecer una garantía real o hipoteca sobre el capital prestado, por los altos costos de su constitución a favor de la pluralidad de inversionistas que realizaron aporte, además, como en la ley española se señala, por ejemplo, se prohíbe hipotecar el inmueble que se financia, si es la vivienda habitual del promotor, y esta restricción es mayor si el promotor es un consumidor, ya que la prohibición de hipotecar se extiende a cualquier inmueble de su propiedad. En resumen, esta y otras prohibiciones aumentan

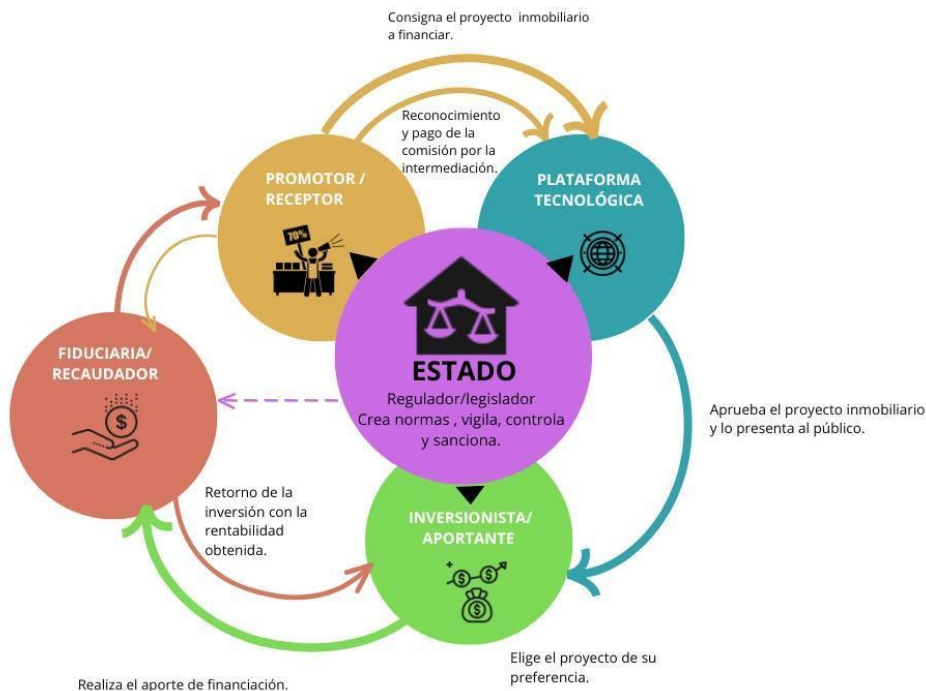
el riesgo de pérdida de capital de los inversionistas, conllevando a que sean inútiles y poco efectivos en la práctica. Al respecto, véase Rodríguez, pp. 349-350.

2.6. Actores involucrados en el Crowdfunding inmobiliario

Hasta aquí, se han abordado conceptos que soportan el Crowdfunding, su origen, tipos, características y modelo de negocio. Asimismo, se han nombrado los participantes que actúan en el proceso. Sin embargo, es preciso detallar sus responsabilidades y funciones en un análisis que comprenda sus aspectos relevantes dentro del proceso de Crowdfunding inmobiliario. Para iniciar, se nombran 4 actores, 2 de participación humana, que para este estudio se definen como promotores o receptores, y los inversionistas o aportantes; el tercero, de tipo societario con la denominación “Instituciones de Tecnología Financiera” en México; “Sociedad de Financiación Colaborativa” en Colombia; y “Plataformas de Financiación Participativa” en España, entidades que participan de la operación a partir de una infraestructura tecnológica y por lo tanto para esta investigación se denominan “las plataformas electrónicas”; y por último se vincula Estado o Gobierno en su rol de legislador, que es la parte que regula, vigila y controla el funcionamiento del mecanismo.

Figura 3.

Mapa de actores en la financiación de un proyecto inmobiliario exitoso utilizando el método de Crowdfunding



Nota. El gráfico muestra los actores intervinientes en el proceso de Crowdfunding inmobiliario, demarcando su relación con el proceso de la operación financiera de capital.

Fuente: elaboración propia.

2.6.1. Los Inversionistas o aportantes de recursos

La definición de Padilla, J. (2019, pp.92-93), se alinea con el concepto de inversionista, como una persona natural o jurídica que realiza un aporte a través de una plataforma de financiación colaborativa para un proyecto inmobiliario. Este aportante, quien adquiere la calidad de consumidor financiero, arriesga sus recursos con el fin de obtener un retorno financiero futuro. Esto indica, que el aportante de los recursos, según el autor, “*es quien pone en funcionamiento el engranaje del Crowdfunding al dotar de recursos al proyecto que se pretende ejecutar por parte del receptor*”.

Por otra parte, “(...) es necesario que el inversionista calcule los límites de su inversión al momento de tomar la decisión de aportar recursos a uno o varios proyectos en particular, que tenga claro el proceso de inversión, los riesgos asociados a los valores emitidos a través de una oferta de Crowdfunding, los tipos de valores que serán emitidos, las restricciones en la reventa de los valores, el tipo de información que el receptor está obligado a proveer al mercado y a los inversionistas, los límites de inversión, el objeto y plazo de la inversión, entre otros”. (p. 94).

El autor explica que para el inversionista inmobiliario es esencial conocer, estudiar y analizar cada uno de los proyectos en oferta dentro de las diferentes plataformas tecnológicas, en el territorio elegido para invertir. Asimismo, deberá evaluar a las plataformas, ellas son las encargadas, dentro del proceso, de valorar a cada uno de los promotores y sus proyectos, con el fin de verificar que la información presentada por ellos es veraz, detallada, confiable y transparente, para luego publicarlos, obligación que deberán cumplir por mandato de las normas jurídicas, indagando sobre su plan de negocios, análisis financiero del promotor y del proyecto, y los avances del mismo, que deberá informar periódicamente a los inversionistas, cuyo objetivo es mitigar los riesgos, para que su inversión financiera se materialice de manera segura y clara. Finalmente, el inversionista o aportante, espera su retribución económica por las ganancias en rentabilidad o plusvalía del bien inmueble vendido o arrendado, según el caso.

Así las cosas, es importante conocer cómo el Crowdfunding le permite diversificar su cartera; es decir, tiene la posibilidad de invertir en diferentes proyectos inmobiliarios, con bajos montos de dinero, distintos plazos de la inversión (cortos, medianos y largos) y en múltiples ubicaciones geográficas, minimizando el riesgo de pérdida de capital o demoras en su retorno, en un solo proyecto.

2.6.2. Los promotores o receptores

El rol de estos actores en el Crowdfunding inmobiliario se materializa a través de personas jurídicas que administran por aprobaciones de los gobiernos, según sus sistemas jurídicos y financieros, gestionando el desarrollo de un proyecto de inversión inmobiliaria que, al ser exitoso, recauda el dinero necesario de una multitud de personas y así, puede llegar a comprometerse al pago de una prestación a favor de los aportantes, como representación de una obligación financiera.

En el Crowdfunding inmobiliario, los promotores son los responsables de diseñar, planear y ejecutar los proyectos que buscan financiamiento. Son las entidades que identifican oportunidades de negocio en el sector, como la construcción de viviendas, edificios, oficinas u otro tipo de inmuebles, y presentan estas iniciativas en plataformas de financiación colaborativa para atraer aportes de inversionistas.

La función de los promotores implica gestión desde la adquisición del terreno, hasta su ejecución y comercialización.

En este modelo, el promotor no acude a bancos tradicionales para financiar el proyecto, utiliza plataformas digitales para conectar con múltiples personas interesadas en invertir pequeñas o medianas cantidades. A cambio, los inversionistas pueden recibir beneficios financieros dependiendo del tipo de proyecto y acuerdo establecido. En conclusión, los promotores son quienes presentan los proyectos inmobiliarios y quienes lo hacen realidad a través del Crowdfunding.

En el rol de promotores para un proyecto inmobiliario de Crowdfunding, es importante tener algunas consideraciones obligatorias señaladas por Padilla (2019, pp. 94-95):

A. Transparencia e información veraz. Los promotores tienen la obligación de brindar la información relevante sobre el proyecto a los posibles inversionistas, para esto debe

incluir: estudios técnicos, cronogramas, proyecciones financieras, permisos legales y análisis de riesgos.

- B.** Cumplimiento normativo y legal. Es necesario que el proyecto inmobiliario cumpla con todas las normas urbanísticas, ambientales, tributarias y legales.
- C.** Gestión eficiente del proyecto. El promotor debe demostrar capacidad técnica y experiencia en la ejecución de proyectos inmobiliarios.
- D.** Responsabilidad fiduciaria. Por el hecho de administrar las inversiones inmobiliarias, el promotor tiene compromisos profesionales y éticos de proteger los intereses de quienes confían en su proyecto.
- E.** Estructuración clara del modelo de inversión. Se debe definir con precisión cómo participarán los inversionistas, si obtendrán rentabilidad fija o variable, si serán copropietarios, si tendrán devolución de capital con o sin plusvalía.
- F.** Relación con la plataforma de Crowdfunding. El promotor debe establecer una relación formal con la plataforma intermediaria, la cual actúa como canal para la captación de recursos. Esto implica cumplir con los requisitos de presentación del proyecto, someterse a procesos de validación y mantener una comunicación fluida durante todo el ciclo del proyecto.
- G.** Gestión del riesgo. Quienes actúen como promotores deben identificar, mitigar y comunicar los riesgos asociados al proyecto: económicos, legales, de mercado, constructivos, etc. La gestión del riesgo contribuye a la sostenibilidad y confianza del Crowdfunding.

H. Reputación y credibilidad. La imagen del promotor en el mercado es clave. Un historial de proyectos exitosos y cumplimiento fortalece la capacidad de atraer inversionistas y facilitar nuevos financiamientos colaborativos.

2.6.3. Las Sociedades de Financiación Colaborativa

Nacen jurídicamente desde una organización legalmente constituida como “sociedad anónima”, de objeto exclusivo de poner en contacto a los inversionistas o aportantes con los promotores o receptores, con el propósito de lograr el financiamiento de un proyecto inmobiliario; son vigiladas por el Estado o Gobierno del territorio donde fueron constituidas. Su regulación es estricta en cada una de las leyes que las cobijan, en las que se perciben detalladamente sus cargas, prohibiciones, funciones y deberes, conceptos que son supervisados, controlados y sancionados por la entidad de vigilancia y control financiero del Estado al cual pertenecen; están autorizadas específicamente para la actividad de financiación colaborativa y su regulación pretende generar seguridad y protección a los inversionistas, promotores y al mercado inmobiliario. Están obligadas a cumplir con los mandatos de la norma para garantizar la eficiencia del método de financiación. También, deben cumplir con estándares específicos de profesionalismo, diligencia, credibilidad y confiabilidad, con la información que reciben de los demás actores y de los proyectos publicados.

De estas sociedades, se desprenden las plataformas electrónicas, que se definen como sitios web diseñados para conectar a las personas que desean invertir dinero con proyectos inmobiliarios que necesitan financiación. Se encargan de mostrar a los posibles inversionistas los proyectos disponibles para financiar, dar la información relevante y necesaria, realizar las transacciones y vigilar los recursos económicos con los cuales se financian los proyectos depositados en las entidades autorizadas por el Gobierno del país en el cual se realiza la transacción. Salas, M. & Villada, A. (2019) sostienen que también “*son empresas a las cuales se les exige una actuación*

profesional en el ejercicio de su actividad, pues fungen como intermediarios financieros que operan a través de internet”.

Según Rodríguez, M. (2020, pág. 332), *“es de mediación por el contacto que genera entre inversionistas y promotores, de forma autónoma, independiente e imparcial y por eso, gran parte de la doctrina entiende que el contrato existente entre usuarios y plataformas, como sucede en la economía colaborativa, es de mediación electrónica”.*

Estas plataformas han avanzado hacia sistemas más complejos que realizan conexión con automatización de procesos, verificación digital de usuarios, integración de pasarelas de pago y tableros interactivos, que permiten el seguimiento detallado del rendimiento de cada proyecto. Esta transformación se acompaña del uso de contratos inteligentes enlazados con pagos de dividendos y otras condiciones legales, además del uso de inteligencia artificial para analizar riesgos, proyectar rentabilidad y mejorar la experiencia de los inversionistas. (s.f.)

Aparte de las ventajas señaladas, *“las plataformas de Crowdfunding inmobiliario amplían significativamente el alcance geográfico de inversionistas y promotores, ofreciendo una globalización de los mercados inmobiliarios. La naturaleza flexible de la plataforma permite a cada inversor disfrutar de una experiencia altamente personalizada y ofrece a los inversionistas la oportunidad de seleccionar los proyectos en los que desean participar, creando así una experiencia de inversor altamente personalizada”.* (Mamonov & Professionals, (2019). Como se citó en Guzmán, N. (2023) pág. 28)

No obstante, las descripciones dadas sobre las plataformas de financiación, dentro de los usuarios, consumidores o posibles inversionistas, se han encontrado confusiones relacionadas con el concepto de Fintech y plataformas electrónicas. Para resolver estas diferencias o inquietudes, en

el siguiente esquema, se destacan los aspectos más relevantes de estas dos figuras con el propósito de aclarar a los actores sus diferencias.

Cuadro No.2

Esquema diferenciador de Fintech vs. Plataformas financieras

	EMPRESAS FINTECH	PLATAFORMAS FINANCIERAS
CONCEPTO	Empresas o negocios que ofrecen servicios financieros y bancarios on line con el objetivo de mejorar y automatizar la entrega y la utilización de estos servicios. Empresas que actúan en el mercado con una sólida base tecnológica en su operatividad.	Son espacios en la web o infraestructuras digitales que facilitan una amplia gama de servicios financieros, a través de medios electrónicos como internet y aplicaciones móviles
FUNCIÓN	Ofrecer nuevas soluciones financieras con el soporte de las nuevas tecnologías, tanto para personas naturales o físicas, como para empresas.	Permiten la ejecución de múltiples aplicaciones o programas en un mismo sitio actuando como intermediarios entre los usuarios y las instituciones financieras, ofreciendo diversidad de productos y servicios.
BENEFICIOS	<ul style="list-style-type: none"> * Facilitan las operaciones bancarias o financieras. * Promover la inclusión financiera al segmento de la población que antes tenía poca o nula relación con las entidades tradicionales. * Genera posibilidades de realizar trading * Ofrece a las empresas mayor transparencia de las operaciones. * Pone a disposición de los consumidores todos los servicios financieros, eliminando las trabas de las instituciones financieras físicas. * Participación de más consumidores de los sistemas financieros, a bajos costos, mayor rapidez, seguridad y acceso a sitios remotos con menor riesgo. 	<ul style="list-style-type: none"> * Conectar a promotores con inversionistas para llevar a cabo un proyecto inmobiliario para construirlo o reformarlo y luego venderlo o arrendarlo. * Permiten que la educación financiera sea más accesible, interactiva y personalizada ayudando a las personas a mejorar la toma de decisiones financieras. * Son un lugar de encuentro y promoción de proyectos. * Reducen los costos de las transacciones. * Amplían el alcance geográfico de inversores y receptores. * Gestión financiera optimizada. Una única interfaz ahorra tiempo y simplifica tareas.
CARACTERÍSTICAS	<ul style="list-style-type: none"> * Orientadas a algún aspecto de las finanzas (préstamos, captación de recursos, medios de pago, análisis de datos, asesoramiento financiero automatizado mediante algoritmos, etc.). * Fuerte soporte en las nuevas tecnologías. * Son muy innovadoras. * Representan una alternativa retadora para la banca. * Representan seguridad y control de fraude. 	<ul style="list-style-type: none"> * Principalmente usadas en dispositivos móviles. * Aplicaciones fáciles de usar. * Pensadas para uso de personas no expertas. * Confiables y transparentes; intuitivas y amigables. * Datos, informes, análisis y notificaciones en tiempo real que permiten a los usuarios tomar decisiones financieras optimizadas.
DIVERSIDAD DE ACTIVIDADES	<ul style="list-style-type: none"> * Empresas de pagos electrónicos para negocios físicos y virtuales. * Herramientas de gestión, contabilidad y facturación. * Servicios financieros (créditos, emisión de tarjetas de crédito y débito, tarjetas virtuales). * Billetera electrónica. * Contratación de seguros. * Financiamiento colectivo e inversión. * Trading de acciones, ETFs, CFDs, y otros activos financieros. * Cambio de divisas. * Cuentas corriente y de ahorro. * Participación en proyectos de inversión. 	<ul style="list-style-type: none"> * Interfaces de programación de aplicaciones. (APIs) * Procedimientos digitales de análisis de documentos y datos biométricos, * Inteligencia Artificial (IA) * Internet de las Cosas (IoT) * Cómputo en la nube * Big data
INNOVACIÓN	Evolución disruptiva de la industria financiera tradicional para ofrecer nuevos enfoques sobre la cobertura de las necesidades financieras	Han revolucionado la educación financiera porque ofrecen simulaciones, asesoramiento en tiempo real y facilitan la gestión de las finanzas personales y empresariales.
PÚBLICO OBJETIVO	Cualquier persona natural o jurídica que utilice servicios financieros	Promotores e inversionistas, en la financiación colaborativa. Para los demás servicios financieros, cualquier persona natural o jurídica que utilice servicios financieros.
EJEMPLOS	Addi PayU MoviiRed R5 RappiPay Bold Sempli	Konfio (México) Mercado pago Kickstarter E*trade A2censo Robinhood Indiegogo

Nota, Esquema comparativo y diferencial que conceptualiza las Fintech y Plataformas financieras.
Fuente: elaboración propia

2.6.4. *El Regulador o legislador*

Los avances tecnológicos representan un desafío para los reguladores y si estas innovaciones vinculan al sector financiero, se hace mayor la necesidad de reglamentar a estas empresas ya convertidas en Fintech que desarrollan actividades de interés general para los asociados de un Estado determinado. Por consiguiente, estas normas jurídicas están fundamentadas en un marco intervencionista que pueden promover el avance o desarrollo de la actividad o limitarlos para garantizar la protección de los consumidores entendido como un interés superior para los legisladores. Además, estas regulaciones deben propender por armonizar la naturaleza y filosofía del Crowdfunding con normas flexibles, no excesivas, para que el mecanismo se desarrolle con un balance entre la generación de capitales y los posibles riesgos que enfrenta.

Con el Crowdfunding financiero aparece el fenómeno de la coligación o conexidad de negociaciones que se aplica cuando surge una pluralidad de relaciones jurídicas, nuevas, innovadoras, diferentes, autónomas e independientes que conjuntamente se encaminan hacia un mismo fin: la financiación de un proyecto inmobiliario. Padilla, (2018)

El motivo de la regulación de la actividad de financiación colaborativa o Crowdfunding financiero ha sido, desde la crisis financiera de 2008 de los Estados Unidos, lograr la estabilidad del sistema financiero con el balance entre la formación del capital y la protección al inversionista, estableciendo la forma de expedir las leyes a través del Regtech. Para el logro de este objetivo, los legisladores debieron preguntarse:

¿Qué regular? La innovación, avances tecnológicos, la competencia o los accesos a los sistemas financieros.

¿Cuándo regularlo? ¿antes? ¿después? Definir si será con base en la información que se tiene o previamente a obtener la información.

¿Cómo regularlo? Si con base en reglas, en principios, con la información disponible, de manera que permita flexibilidad para los actores para que puedan emprender, sin obstaculizar los avances tecnológicos o la innovación.

Cuadro No. 3:

Tipos de actores en el Crowdfunding inmobiliario

TIPO DE ACTOR	HUMANO	TECNOLÓGICO	ESTATAL
PROMOTORES O RECEPTORES	X		
INVERSIONISTAS O APORTANTES	X		
PLATAFORMAS TECNOLÓGICAS		X	
REGULADORES O LEGISLADORES			X

Nota, Descripción del tipo de actor en el mecanismo de Crowdfunding Inmobiliario.
Fuente: elaboración propia.

2.7. Alcance de las plataformas de Crowdfunding inmobiliario y algunos ejemplos

Los diferentes sectores de la industria inmobiliaria se han visto en la necesidad de adaptarse a nuevos entornos para continuar la consecución de clientes y ser sostenibles y competitivos, es así como, el sector inmobiliario ha crecido en su foco de negocio con plataformas de Crowdfunding desde el punto más bajo de la crisis financiera mundial entre el 2007 y el 2008. Guzmán, N. (2023) p.28.

En el modelo del Crowdfunding inmobiliario, las plataformas se han convertido en un medio indispensable para la relación del promotor con el aportante, el primero, realiza el plan del proyecto a financiar, la plataforma lo publica cumpliendo los requisitos exigidos por las leyes y vela porque éste, vaya actualizando la información según avance de las obras. A su terminación,

vende el proyecto y distribuye las ganancias de acuerdo con los porcentajes de participación de cada uno de los inversionistas con el retorno de capital y retira el proyecto de la plataforma.

De toda la base de datos de las plataformas existentes en un mercado inmobiliario local o uno extranjero, el promotor deberá elegir la plataforma adecuada para publicar su proyecto, con el objetivo de alcanzar el éxito de la financiación con el recaudo del 100% de los recursos económicos que requiere para que el proyecto se lleve a cabo. Los inversionistas interesados en realizar aportes para apostarle a una inversión que le genere ganancias y aumento del valor de su patrimonio en el mercado inmobiliario deben velar también por encontrar la plataforma ideal para la inyección del capital para el desarrollo efectivo de su proyecto.

Para el logro de encontrar esa plataforma idónea y que sea conveniente para ambos actores humanos, es importante que cada uno analice con diligencia y cuidado las características y respaldo de cada una y de acuerdo con el tipo de inversión en Crowdfunding inmobiliario que desee realizar. Para ello, dentro de los principales factores que debe tener en cuenta el promotor, están:

- A.** Finalidad del proyecto inmobiliario: Algunas plataformas se especializan en proyectos de inversión financiera con la finalidad de construir o remodelar para vender y devolver a los inversionistas su capital más la rentabilidad obtenida en el plazo y condiciones dadas. Otros, para construir proyectos inmobiliarios con la finalidad de alquiler y entregar al inversionista la renta mensual (Crowdequity); y otros promotores buscan financiación en calidad de préstamo de capital con el propósito de devolver el capital al inversionista con los intereses ganados en el plazo acordado (Crowdlending).
- B.** Público objetivo: Las diferentes plataformas se enfocan y especializan en diferentes modalidades de inversiones inmobiliarias y de acuerdo con ello, los aportantes de recursos se van agrupando definida y activamente para financiar proyectos específicos.

- Ante esta práctica, los promotores van identificando a aquellas plataformas con públicos afines al sector, aumentando con esto, las probabilidades de éxito de su proyecto.
- C. Costos y gastos:** Antes de elegir entre las diferentes alternativas de publicación de los proyectos a financiar, los promotores deben considerar los costos, gastos y comisiones, que deberá asumir durante el proceso de la oferta del proyecto hasta su terminación y entrega de los dineros a favor de los inversionistas, para determinar, finalmente, cuál será la ganancia neta aproximada, que recibirá con la venta del o los inmuebles.
 - D. Ayudas de análisis y evaluación:** Una plataforma que brinde herramientas útiles para una campaña de financiación exitosa en un tiempo corto. Los informes, métricas, presupuestos, cronogramas de información, integración con social media, medios de pago alternativos y flexibles para los inversionistas, siempre serán funcionalidades de valor agregado para el logro del objetivo eficaz de la financiación.
 - E. Reputación:** El promotor de proyectos inmobiliarios, deberá indagar acerca de la opinión, el comportamiento, la moral y ética de la plataforma financiera y de su sociedad de financiamiento gestora. Estos factores, entre otros, determinarán el grado de confiabilidad y credibilidad que emana hacia el público atrayendo inversiones y facilitando la financiación.
 - F. Experiencia y casos de éxito:** una revisión de otros emprendimientos inmobiliarios logrados con beneficios para los actores y la trayectoria empresarial de la sociedad de financiamiento colectivo y su plataforma, que incluyan sus valores, sostenibilidad, ventaja competitiva, gestión proactiva, resiliencia ante las crisis y desafíos, son vitales,

para que el promotor se forme una percepción objetiva y tome decisiones de trabajo asociado estratégico.

3. Marcos jurídicos de referencia en México, Colombia y España

La financiación colectiva se ha convertido en una de las principales motivaciones de los legisladores globales para darle dinamismo a los sectores económicos formales de una nación, con propósitos comunes de mantener la estabilidad del sistema financiero por medio de las empresas Fintech y como medio alternativo a la banca tradicional, ofrecerle seguridad a los inversionistas que aportan recursos en valores para la adquisición de bienes inmuebles y eliminar las barreras de acceso a los mercados extranjeros para los operadores y plataformas de financiación.

Es por esto que, en el estudio de las normas jurídicas y la comparación regulatoria entre las legislaciones para el Crowdfunding de México, Colombia y España, como tres países con economías, culturas y sociedades tan diversas, resalta la importancia de solucionar las brechas transfronterizas, para que los colombianos tengan las fuentes necesarias en la toma de decisiones, con la seguridad de invertir por medio de este mecanismo en mercados inmobiliarios domésticos o externos, a través de una plataforma electrónica que opera en la red como elemento esencial dentro del engranaje jurídico-económico que cimienta las bases del éxito del Crowdfunding.

La actividad comparativa de estas regulaciones dará a los intervinientes de una relación comercial con el método de Crowdfunding financiero (equity o lending), específicamente en el mercado inmobiliario, la información necesaria para el logro del éxito de sus operaciones, además, generará confianza con el conocimiento de los riesgos que tiene el mecanismo y la forma de mitigarlos; cómo pueden encontrar la solidez financiera y equitativa para la masa o grupo de

personas que intervienen en el proyecto inmobiliario, con transparencia y claridad en la información y la protección de sus datos o información personal, optimizando su patrimonio.

Los inversionistas podrán destacar, dentro de sus articulados, cuáles están reflejando garantías comerciales y jurídicas o, por el contrario, son normas excesivas o complejas que desvirtúan el impulso de inversión.

En el siguiente apartado, se describirán brevemente los marcos regulatorios de los tres países en estudio, que finalmente serán comparados determinando sus convergencias y divergencias.

3.1. Regulación del Crowdfunding en México

Tras el inicio del presente milenio, fueron apareciendo las empresas Fintech en México y para el año 2016 ya contaban con 158 startups Fintech en el mercado. Con la expansión de bienes raíces y en adición a las Fintech, en México se obligaron a regularse y adaptarse a las diferentes legislaciones globales con el fin de crecer y mantenerse a la vanguardia de los países más desarrollados.

En el año 2015 se funda la Asociación de Plataformas de Fondeo Colectivo (AFICO), con el objetivo principal de brindar confianza al usuario, guiando al inversionista de Crowdfunding por una dirección única en su emprendimiento financiero, defendiendo sus derechos e intereses y el desarrollo del método.

Según Moreno y Lava (citado por Dorado & Cavero, 2025, pp. 38-39), “(...) las operaciones en moneda extranjera de las instituciones de financiamiento colectivo se fueron reguladas por la circular 6 de 2019 del Banco de México”.

La actividad de financiación colectiva o mejor llamada “Crowdfunding” está regulada en México desde el 9 de marzo de 2018, fecha en que se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera, también conocida como la “Ley Fintech”.

Esta ley en México fue promulgada con el fin de brindar seguridad jurídica, en el ámbito de la utilización de criptomonedas y sistemas de pagos digitales, con seguridad de la información, buena ejecución por sus operadores, protección a los intereses de los consumidores, prevención del lavado de dinero y financiación al terrorismo. Para Vargas (2021, pp. 23-24), la esencia es regular el financiamiento colectivo o Crowdfunding y los fondos de pago electrónico (contactless).

Según Santander (citado por Vargas, p.24), los rectores principales de la ley son:

- A. Inclusión financiera e innovación.
- B. Promoción de la competencia.
- C. Protección al consumidor.
- D. Mantener la estabilidad financiera.
- E. Prevención del lavado de dinero.
- F. Que sea tecnológicamente neutral.

El capítulo uno de la ley, habla sobre *“la operación de manera habitual y profesional de cualquier medio de comunicación electrónica o digital de las plataformas Crowdfunding en el país. Entre las disposiciones principales, la ley marca dos figuras importantes; la primera figura son los inversionistas, estos son personas físicas o morales que aportarán recursos a los solicitantes o receptores que, en este caso, son las personas físicas y morales que requieren recursos a través de una institución de financiamiento colectivo”*. Al respecto, véase Vargas (2021).

Su expedición tuvo el propósito de aumentar la inclusión financiera y mejorar las condiciones de la competencia del sistema financiero de México, colocando al país a la vanguardia internacional en el ámbito de la regulación de servicios financieros. Además, proporciona las herramientas regulatorias necesarias para el sano desarrollo del sector Fintech, lo cual promoverá la competitividad del sector financiero en la prestación de sus servicios, logrando que un mayor número de personas puedan acceder a ellos.

La ley se compone de 145 artículos divididos en 7 títulos y su objeto principal se refiere a la regulación de los servicios financieros que prestan las instituciones de tecnología financiera, así como su organización, operación y funcionamiento. Adicionalmente, crea las Instituciones de Financiamiento Colectivo y las Instituciones de Fondos de Pago Electrónico como entidades financieras con la oportunidad del surgimiento de novedosos modelos electrónicos, que sirven para la prestación de servicios financieros por entidades financieras y terceros.

Una de las propuestas que trae la ley Fintech para México, es la posibilidad del uso de activos virtuales, con autorización del Banco de México (BANXICO). También, se crea el Comité Interinstitucional de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), integrada por funcionarios de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) del Banxico y de la misma CNBV, entidad que tiene la función de intervenir en la toma de decisiones de mayor importancia, como el otorgamiento de autorizaciones, imposición de sanciones, entre otros.

Se incluyó también en el contenido de la Ley Fintech, la prevención y el apoyo a mitigar el riesgo de lavado de dinero y la financiación al terrorismo, estableciendo un marco regulatorio aceptado y probado internacionalmente, con estándares mínimos de identificación del cliente.

En materia de la protección al usuario de servicios Fintech, la ley prevé un régimen de divulgación de riesgos y para ello todas las instituciones de tecnología financiera están obligadas

a revelar la información necesaria, para que sus clientes identifiquen los riesgos que asumirán al momento de realizar transacciones por medio de ellas.

Por lo anterior, toda norma que sea emitida en México con referencia a esta ley deberá basarse en principios de protección al consumidor y a la defensa de sus derechos con relación a estos servicios, así como a fomentar la inclusión e innovación financiera y promover la competencia en el sector.

Por último, es menester de la ley Fintech, contemplar las sanciones administrativas y penales para las personas o entidades que incumplan con sus lineamientos regulatorios o las disposiciones que de ella se deriven. (Gobierno de México, 2018).

En síntesis, la Ley Fintech, llegó a México reformando 9 legislaciones adicionales a fin de armonizarlas con la nueva normativa:

- A. La Ley de Instituciones de Crédito.
- B. La ley del Mercado de Valores.
- C. La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.
- D. La Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros.
- E. La Ley para regular las Sociedades de Información Crediticia.
- F. La Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros.
- G. La Ley para regular las Agrupaciones Financieras.
- H. La Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- I. La Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita.

Es importante definir en esta ley, los tipos de operaciones en los cuales los inversionistas aportan capital a un solicitante, a través de una Institución de Financiamiento Colectivo (IFC)

quienes pueden realizar operaciones únicamente si son autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), además de cumplir con diversas obligaciones, entre las que se destacan:

Dar a conocer a los inversionistas los criterios de selección tanto de los solicitantes, como de los proyectos objeto del financiamiento. Prohíbe que las IFC oferten proyectos que estén siendo ofertados en ese mismo momento por otra IFC.

Analizar e informar a los posibles inversionistas sobre el riesgo de los solicitantes y los proyectos, incluyendo su comportamiento de pago y desempeño.

Establecer esquemas para compartir con los inversionistas los riesgos de las operaciones de financiamiento colectivo de deuda. Con el fin de proteger a las personas consumidoras, las IFC tienen prohibido asegurar retornos o rendimientos sobre la inversión realizada o garantizar el resultado o éxito de las inversiones. Olivares, L. (2021) p.1-3.

Con fecha 11 de noviembre de 2018 se publicó regulación adicional aplicable a las Fintech que incluye la siguientes normativas:

- A. Una serie de Disposiciones de carácter general, aplicables a las instituciones de Tecnología Financiera (“Disposiciones”) emitidas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- B. La Circular 12/2018 (“Circular”), emitida por el Banco de México, dirigida a las Instituciones de Fondos de Pago Electrónico.
- C. Las Disposiciones de carácter general a que se refiere el artículo 58 de la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera (“Disposiciones Antilavado”) emitidas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público”. (Ramírez, 2022, pág. 25).

De igual forma, para Ramírez (2022, pp. 26-27) existe la posibilidad de regular el uso de activos virtuales o Criptomonedas, cuando estas son operadas por una *Fintech* o bancos y deberían ser autorizados por el Banco de México, sin embargo, los activos virtuales no son considerados una moneda de curso legal por lo cual no están respaldadas por el Gobierno Federal.

Es importante saber que las plataformas de Crowdfunding, llamadas también Instituciones de Fondeo Colectivo (IFC), no son entidades que capten depósitos del público, por lo que sus inversionistas no están amparados bajo algún tipo de seguro de depósitos, tal y como lo plantea Olivares, L. (2021, pp. 1-3).

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) fue creada con los objetivos de supervisar y regular las instituciones del sistema financiero mexicano, como bancos, casas de bolsa, aseguradoras y fondos de inversión. Dentro de sus funciones más importantes se encuentran, la supervisión de las entidades financieras, la regulación de los mercados financieros y la protección de los intereses de los inversionistas. También establece normas para asegurar que las instituciones cumplan con los requisitos legales y operen de manera responsable.

Para lograrlo, la CNBV asegura que las instituciones financieras informen de manera transparente y proporcionen información clara sobre los riesgos de sus productos y servicios. Una de sus responsabilidades es detectar y prevenir fraudes financieros. Al regular las prácticas de las instituciones financieras, ayuda a proteger los ahorros e inversiones de los consumidores.

Respecto al financiamiento colectivo, además del crecimiento acelerado del ecosistema Fintech de México que viene posicionando al país como un referente en innovación financiera, la expedición de la Ley Fintech ha permitido a más personas acceder a diferentes alternativas de inversión y financiamiento. En su necesidad de reglamentar sólidamente estas actividades, en pro de garantizar la seguridad y confianza de los consumidores, la CNBV supervisa y regula las

Fintech para que las plataformas o instituciones de financiamiento colectivo (IFC) cumplan con estándares de legalidad y seguridad y las obliga a proporcionar información clara, transparente y confiable para que los inversionistas puedan tomar decisiones más acertadas y rentables.

La CNBV vela por los derechos de los inversionistas y promotores, aumenta la transparencia en las operaciones y reduce los riesgos asociados a fraudes o malas prácticas. Ofrece la oportunidad de mayor diversidad en las inversiones, con rendimientos más atractivos para los aportantes impulsando la inclusión financiera y fortaleciendo la economía del país.

De acuerdo con lo anterior, es posible afirmar que la regulación del financiamiento colectivo en México no se realiza de una forma estricta, aunque sí muy determinada con la CNBV, con la que se pretende abarcar el mayor número de casos posibles. Y bajo la Ley Fintech se definen las actividades permitidas, las prohibiciones, las obligaciones de las plataformas, los derechos de los inversionistas, entre muchas otras regulaciones, aunque de una forma permisible.

3.2. Regulación del Crowdfunding en Colombia

La legislación colombiana ha expedido algunas normas referentes a la financiación colaborativa, que es un término muy general, en el que se deben acomodar todas las actividades de tecnologías financieras (*Fintech*) que van surgiendo en el país, pero con el tiempo se van quedando cortas en su práctica.

Las normas que se han referido a la financiación colaborativa en Colombia son:

- A. La Constitución Política de Colombia, dispone en sus artículos 334 y 335 la intervención del Estado en la economía nacional e incluye las actividades de interés público como es la actividad financiera, estando bajo la supervisión, vigilancia y control, como lo ha dicho Albarracín, C. (2023) pág.12, La Corte, en Sentencia C-955 de 2000, MP. José Gregorio Hernández, declara que “*la actividad de intermediación*

financiera, en el estado social de derecho, supone responsabilidades; y tiene una función social que implica obligaciones, lo que sencillamente significa que su libertad, lejos de ser absoluta o de hallarse exenta de controles e intervenciones, está marcadamente restringida y dirigida por el Estado. Tampoco puede desconocerse el carácter de interés público de dicha actividad, aunque sea desempeñada por particulares, de modo que el Estado debe intervenir en ella según lo disponen los artículos 334 y 335 de la Constitución”.

- B.** Ley 527 de 1999: ley dirigida a habilitar el uso de mensajes de datos, del comercio electrónico y de las firmas digitales, como medio probatorio, además de incluir principios tales como: el principio de equivalencia funcional, el principio de la neutralidad tecnológica, el principio de la inalterabilidad del derecho sustancial preexistente y finalmente, la internacionalidad de uso de datos. Albarracín C. (2023) p.12-13.
- C.** Ley 964 de 2005: Como dice (Corredor, 2019, pp. 21-41), esta ley “(...) *consagró una nueva visión para el mercado de valores colombiano, en aras de buscar que el modelo constitucional esté acorde con los estándares internacionales establecidos por la arquitectura financiera internacional*”.
- D.** Ley 1273 de 2009. “Complementa el Código Penal colombiano y crea un nuevo bien jurídico tutelado a partir del concepto de la *protección de la información y de los datos*” con el cual, se preserva integralmente a los sistemas que utilicen las tecnologías de la información y las comunicaciones. El primer capítulo de los dos en que está dividida la ley, trata de los atentados contra la confidencialidad, la integridad y la disponibilidad de los datos y de los sistemas informáticos. El segundo capítulo se refiere a los

- atentados informáticos y otras infracciones”. Esta incorporación se ha convertido en una de las reglas que más ampara los vacíos jurídicos de todas las Fintech.
- E.** Decreto 2555 de 2010. Recoge y reexpide las normas en materia del sector financiero, asegurador y del mercado de valores.
 - F.** Decreto 1357 de 2018. Modifica el Decreto 2555 de 2010 en lo relacionado con la actividad de financiación colaborativa.
 - G.** Decreto 1234 de 2020: Es el sandbox regulatorio o “Espacio Controlado de Prueba” que se ha dispuesto desde la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC) para la realización de pruebas de desarrollos tecnológicos innovadores que requieren una dispensa normativa respecto de alguna instrucción emitida por la SFC, o de reglas expedidas por otras autoridades en el proceso de constitución de las sociedades de financiación colaborativa (SOFICO), en la gestión de los riesgos asociados a la actividad de Crowdfunding financiero, supervisión de las plataformas y herramientas de protección al inversionista.
 - H.** Decreto 1235 de 2020: que modifica el Decreto 2555 de 2010 referente a las reglas para la emisión en el mercado de valores. En esta línea, se introduce una ampliación en el plazo de reporte e información financiera de los receptores a los operadores de información financiera de 3 a 30 días; amplía los montos máximos de financiación pasando de 10.000 SMMLV para aportantes calificados y 3.000 SMMLV para no calificados a 58.000 SMMLV para calificados y 19.000 SMMLV para 19.000 para no calificados. Con estas modificaciones, sostienen algunos expertos (Muñoz, 2022, pp. 62-63), el gobierno espera a futuro ampliar la participación de emisores de diversos tamaños en el mercado de capitales.

- I. Decreto 053 de 2022: Por el cual se modifica el Decreto 2555 de 2010 realizando modificaciones normativas que incentiven la participación de nuevos emisores de valores, y que creen nuevos productos para que haya mayor acceso de todo tipo de inversionistas, con el objetivo de continuar incentivando la promoción de un mercado de capitales cada vez más eficiente, dinámico y profundo.
- J. En el ámbito jurisprudencial, más allá de la Sentencia C-955 de 2000 ya mencionada, el tratamiento del crowdfunding en Colombia ha sido limitado. Para esta investigación se destaca la Sentencia C-331 de 2020, con ponencia del magistrado José Fernando Reyes Cuartas, mediante la cual la Corte Constitucional ejerció control de constitucionalidad sobre el Decreto 817 de 2020, expedido durante el Estado de Emergencia Económica, Social y Ecológica a raíz de la pandemia. Dicho decreto autorizaba la emisión de valores por parte de las Sociedades por Acciones Simplificadas (S.A.S.) para su negociación en el segundo mercado. La Corte declaró exequible la medida, lo que permitió la participación de este tipo societario en la emisión y negociación de valores en el mercado público.

En este contexto, el más importante Decreto respecto de la financiación colaborativa que apareció en Colombia fue el Decreto 2555 de 2010 que, en su libro 41, comienza a tratar esta actividad, a través de la emisión de valores, definiéndola así:

“Artículo 2.41.1.1.1. (...) La actividad de financiación colaborativa es aquella desarrollada por entidades autorizadas por la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC), a partir de una infraestructura electrónica, que puede incluir interfaces, plataformas, páginas de internet u otro medio de comunicación electrónica, a través de la cual, se ponen en contacto un

número plural de aportantes con receptores que solicitan financiación, en nombre propio, para destinarlo a un proyecto productivo de inversión”.

Asimismo, las consideraciones más relevantes del decreto son:

Definición de Proyecto productivo: como aquel desarrollado por personas jurídicas con o sin ánimo de lucro, patrimonios autónomos, fondos de inversión colectiva cerrados, fondos de capital privado y procesos de titularización con el fin de obtener una rentabilidad económica a partir de actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios.

Aportantes: persona que interviene en cualquier operación de financiación que se lleve a cabo a través de las entidades autorizadas para realizar la actividad de financiación colaborativa con el fin de financiar proyectos productivos. Estos aportantes pueden ser calificados o no calificados.

Operadores: Entidades que podrán desarrollar la actividad, enfatizando en que serán las *“sociedades anónimas de objeto exclusivo, que tengan como propósito poner en contacto a un número plural de aportantes con receptores que solicitan financiación en nombre propio para destinarlo a un proyecto productivo”.*

Los actores involucrados en esta actividad en Colombia, deberán ser residentes colombianos y estar domiciliados en el país (tanto los receptores como los aportantes). No obstante, los residentes colombianos que ejerzan esta actividad en sociedades o plataformas de Crowdfunding domiciliadas en el extranjero no se registrarán por este Decreto.

Determina el monto máximo que los receptores pueden financiar en las entidades que desarrollan el Crowdfunding, indicando que no puede ser superior a 1.526.155,14 UVT (unidades de valor tributario), pero si el aportante es NO calificado, el monto máximo a financiar por el

receptor es de 499.947,37 UVT. Sin embargo, la Superintendencia Financiera de Colombia, tiene la potestad de ampliar estos montos máximos.

La entidad que financia podrá determinar el número de aportantes, pero siempre será un número plural para los proyectos productivos. Además, otorgará a cada uno un plazo máximo de seis (6) meses para colocar sus recursos en el proyecto desde la fecha de publicación del proyecto.

No obstante, con el crecimiento de las Fintech en diferentes lugares del mundo, especialmente en Estados Unidos, China y el Reino Unido, Colombia realizó estudios en los cuales evidenció que, a través de estas tecnologías disruptivas, se logra el avance y desarrollo industrial y comercial del país. Por ello, en el año 2016 se inicia el análisis de la regulación de las Fintech, y entre ellas el Crowdfunding.

El Decreto 1357 de 2018, nace modificando el Decreto 2555 de 2010 y reglamentando el financiamiento colaborativo a través del mercado de valores, es decir, la financiación mediante valores representativos de deudas y valores representativos de capital social. Su fin es la rentabilidad económica proveniente de actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios.

El Decreto 1357 de 2018, especialmente, llegó a regular lo siguiente:

- A. Entidades autorizadas.
- B. Requisitos y autorizaciones.
- C. Las prohibiciones intrínsecas al sistema de inversión.
- D. Funciones de las sociedades de financiamiento colaborativo y obligaciones.

Todo esto corresponde a la información mínima que deberán aportar tanto los operadores como las plataformas de financiación colaborativa a los inversionistas, a los terceros y a las entidades que ejercen control sobre esta actividad:

- a. Deberes de los administradores de las plataformas electrónicas.
- b. Montos máximos de financiación que se podrían aportar a un determinado proyecto de inversión.
- c. Reglas sobre los aportantes o inversionistas.
- d. Requisitos de emisión, que debe cumplir una persona natural o jurídica que pretenda ser aportante de un proyecto de inversión.
- e. Procesos de circulación de valores.

Esta norma incluye reglas relacionadas con la transparencia y calidad de información, buscando proteger a los inversionistas de posibles incumplimientos. Para esto, establece límites a las inversiones evitando el sobreendeudamiento, así los proyectos solo podrán ser financiados hasta 10.000 SMMLV cuando son aportantes calificados y hasta de 3.000 SMMLV cuando los aportantes son No calificados; a su vez reformado por el Decreto 1235 de 2020 aumentando a 58.000 SMMLV para calificados y 19.000 SMMLV para no calificados, con un límite de plazo máximo de 6 meses para la adquisición de financiación de un proyecto. De igual forma, como sostiene Salas, M. & Villada, A. (2019, pp. 6-7), las plataformas de financiamiento colaborativo tienen la obligación de definir el número mínimo de aportantes, analizando previamente los proyectos.

Por otra parte, la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC) es la entidad encargada de vigilar las disposiciones contempladas en el Estatuto del Consumidor, entre otras funciones dirigidas al sector financiero, siendo así la entidad calificada para emitir conceptos sobre las Fintech. En este sentido, autoriza, regula y supervisa la mayoría de las actividades financieras. Su regulación abarca la supervisión de operaciones de financiamiento, pago, crédito y servicios de inversión. Del mismo modo, varios autores han reconocido (Ernst y Young, 2023b, citado por

Dorado, C. & Cavero, L., 2025, pp. 41-42.) que la SFC tiene competencia para evitar prácticas anticompetitivas y garantizar que las empresas Fintech cumplan con la normativa de protección de datos y derechos de los consumidores de acuerdo con el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero (E.O.S.F.), el Decreto 2555 de 2010, Decreto 1357 de 2018, pronunciación mediante varias Circulares externas, utilizadas como referentes para lograr un acercamiento a la legislación Fintech de Colombia y demás normas concordantes.

Motivada por la competitividad del sector y el fomento de la inclusión financiera de los colombianos y sus empresas, la Superfinanciera, ha expedido el Decreto 1234 de 2020, que describe los objetivos, requisitos y etapas de funcionamiento del Espacio controlado de prueba (Sandbox regulatorio), herramienta de innovación pública que ayuda a fortalecer las capacidades del Estado para ajustar el marco regulatorio a las nuevas dinámicas del mercado y promover una innovación financiera segura y sostenida. (Circular externa 016 de 2021 de la SFC).

El Sandbox regulatorio contribuye directamente al ejercicio de la función que desempeña esta entidad en el proceso de constitución de las sociedades de financiación colaborativa (SOFICO), en la gestión de los riesgos asociados a la actividad de Crowdfunding financiero, al igual que en la supervisión de las plataformas de financiación colaborativa y en la disposición de los mecanismos de protección a los inversionistas que participan en ella, con el propósito de lograr un entorno de estabilidad, integridad y transparencia, donde se apliquen reglas proporcionales ajustadas al nivel de riesgo, se gestionen las posibles asimetrías de la información, los retos que implica la desintermediación financiera, y las exigencias que impone la velocidad del avance general para la regulación y la protección al consumidor (Decreto 1234, 2020).

3.3. Regulación del Crowdfunding en España

En año 2015, con el fin de promover el financiamiento de pequeñas y medianas empresas en España, se reguló la financiación participativa basada en valores de préstamos empresariales (Préstamos de persona a negocios o Préstamos P2P) y se excluyó a estos últimos del carácter de captación de fondos reembolsables del público. Según Robles, R. (2022, p. XVI), esto se hizo con el compromiso de actuar con diligencia en la admisión de los promotores de financiamiento, las plataformas pueden determinar el nivel de riesgo de cada proyecto que solicita financiamiento, se obligan a mantener la organización administrativa y los medios adecuados para garantizar la seguridad, confidencialidad, fiabilidad y capacidad del servicio, así como un reglamento interno de conducta.

El Crowdfunding en España se encuentra regulado por la ley 05 de 2015 sobre el fomento de la financiación empresarial, no obstante, en cumplimiento de los objetivos de la presente investigación, se tendrá en cuenta únicamente lo contenido en el Título V, pues en éste, es donde se articula el régimen jurídico aplicable a las plataformas de financiación participativa. Dicha normativa dotó al sector de un marco legal específico, posicionando a España como el cuarto país europeo en abordar la regulación de esta modalidad de financiación.

El título V se divide en cuatro capítulos, los cuales se detallan a continuación:

A. Capítulo I

En este apartado, se regula específicamente a las plataformas de financiación participativa, a las cuales comienza definiéndolas como empresas autorizadas que conectan a inversionistas con promotores a través de medios electrónicos, con el fin de financiar diversos proyectos a cambio de rendimiento.

Resalta como punto importante que las plataformas deben de estar autorizadas y registradas en la Comisión Nacional del Mercado de Valores y que su ámbito de aplicación se limita al territorio nacional, salvo que el usuario acceda a plataformas extranjeras por iniciativa propia.

Expresamente, la Ley indica las obligaciones, deberes y prohibiciones que cada uno de los actores tiene sobre la actividad de financiamiento colaborativo y que han sido reglamentados por La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) que se describe así:

Según Rodríguez M. (2016):

“La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) es la autoridad competente encargada de la supervisión de los mercados de capitales en España. En este sentido, esta institución tiene encomendadas las funciones de supervisión e inspección de los mercados y de la actividad de las personas físicas y jurídicas que actúan en ellos. Pág.13.

Sus principales responsabilidades, según la Ley del Mercado de Valores (LMV), son: velar por la transparencia, vigilar la correcta formación de los precios y proteger a los inversores.

Para cumplir con el mandato que legalmente tiene encomendado, la CNMV realiza funciones normativas, de autorización, de difusión, de información y de supervisión. Asimismo, dispone de potestad para imponer sanciones cuando se producen infracciones de la normativa del mercado de valores.

Las actuaciones de la CNMV tienen como fin último, asegurar un correcto funcionamiento de los mercados, de forma que se pueda mantener la confianza entre sus participantes. El objetivo de la institución es conseguir un alto grado de protección de los inversores, sin obstaculizar la función primordial de los mercados de capitales, que es

canalizar flujos financieros hacia la inversión productiva, es decir, financiar la actividad económica y así fomentar el desarrollo del país.

La CNMV se enfrenta a importantes retos derivados de un entorno muy dinámico y cambiante, de la exigencia de lograr una mayor coordinación en la supervisión de los mercados a nivel internacional y de la necesidad de fomentar los mercados de capitales como fuente de financiación de la economía”. Pág.13-14

En el caso español, la regulación de la financiación colaborativa establece que las Plataformas de Financiación Participativa (PFP) solo pueden operar si están debidamente autorizadas y registradas ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), cumpliendo con todos los requisitos legales y financieros exigidos. La persona física o jurídica que carezca de esta autorización no podrá inscribirse en el Registro Mercantil ni ejercer actividades de financiación colaborativa, y cualquier registro que intente realizar será nulo de pleno derecho. Asimismo, las PFP se encuentran sometidas a la supervisión, inspección y potestad sancionadora de la CNMV, en coordinación con el Banco de España, entidad con la cual comparten información y documentación necesaria para garantizar el cumplimiento de las obligaciones previstas en la ley.

Adicional a las obligaciones, deberes y prohibiciones de las plataformas, los proyectos financiados por este medio deben de ser concretos y solo se permiten los que son de tipo empresarial, formativo o de consumo y a través de la emisión de valores, participaciones sociales y préstamos, quedando prohibida la financiación de terceros o la inversión en instrumentos financieros negociados en mercados regulados.

Las plataformas deben de prestar servicios como publicación de proyectos, canales de comunicación entre inversores y promotores, asesoramiento, análisis de riesgo y transmisión de información. Así mismo, pueden formalizar contratos en representación de los inversionistas.

Por último, establece restricciones, entre ellas, que las plataformas como las de Crowdfunding no deben de actuar igual a las entidades de crédito o servicios de inversión, no pueden ser responsables de guardar los fondos o activos de los inversionistas, como lo hacen los bancos. Tampoco, realizar recomendaciones personalizadas ni ofrecer mecanismos de inversión automatizados para inversionistas no acreditados.

B. Capítulo II

Se establecen los requisitos para el proceso de autorización y registro que deben tener estas plataformas para poder operar, entre esos, el objeto social exclusivo, la Sociedad Anónima como forma societaria adecuada, tener domicilio en la Unión Europea, contar con un capital mínimo de 60.000 euros; además, experiencia de los administradores y medios suficientes. En caso de incumplimiento de uno o varios requisitos, la autorización puede ser revocada, suspendida o renunciada.

El registro en la Comisión Nacional del Mercado de Valores es público y debe contener información esencial sobre la entidad, y las solicitudes deben ir acompañadas de documentación detallada sobre estructura, personal, procedimientos internos y mecanismos de operación y resolución de conflictos.

Finalmente, indica que los cambios que se quieran aplicar en la plataforma requieren de nueva autorización o, al menos, comunicación previa.

C. Capítulo III

Decreta que las plataformas de financiación participativa deben actuar bajo los principios de neutralidad, diligencia y transparencia, siempre velando por el bienestar de los actores involucrados, por esta razón, están obligadas a proporcionar información en su página web de forma clara, suficiente, objetiva y asequible sobre los derechos y riesgos, incluyendo advertencias

sobre pérdida de capital y falta de liquidez, además, de los criterios de selección de proyectos, procedimientos para reclamaciones, gestión de conflictos de interés, medidas frente al fraude, entre otras.

Los promotores no pueden recomendar proyectos ni utilizar indebidamente información confidencial y solo podrán participar en los proyectos publicados en su plataforma web si no superan el 10 % del objetivo de financiación. También podrán publicar sus propios proyectos siempre que no excedan el 10% del total financiado del año anterior.

Queda prohibida su participación en proyectos de otras plataformas, salvo el sector público, que está exento de estas restricciones.

Finalmente, conservar toda la información referida en este capítulo durante al menos cinco años a disposición de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

D. Capítulo IV

En este capítulo se habla sobre los promotores y los proyectos, estableciendo que quienes dirigen las plataformas deben de actuar con debida vigilancia al momento de admitir los proyectos, verificando la identidad e idoneidad de los promotores, quienes, si son personas jurídicas, deben estar legalmente constituidos en España o en otro estado miembro de la Unión Europea y si son personas físicas, deben tener residencia fiscal en alguno de estos territorios, además, se debe excluir a aquellos promotores que tienen antecedentes judiciales por delitos de índole económico, o que estén inhabilitados legalmente.

Por otro lado, la captación anual que puede tener un promotor se limita a dos millones de euros, salvo que se dirija exclusivamente a inversionistas acreditados, en cuyo caso puede alcanzar los cinco millones de euros.

Los proyectos deben ser claros frente al objetivo de financiación y tener un plazo máximo de cumplimiento, que en caso de ser debidamente informado al inversionista puede ser superado hasta en un 25%, mientras que, si no se alcanza tal objetivo, el promotor tiene la obligación de devolver lo aportado, salvo que ya esté en más del 90%, pues aquí ya es considerable como válida la financiación.

Como se dijo antes, la información del proyecto debe ser clara, accesible y suficiente para que un inversionista tenga un panorama que le permita tomar decisiones fundadas, y la plataforma es responsable de evaluar su veracidad y actualizar la información.

En proyectos basados en préstamos (Crowdlending), no se permite usar la vivienda como prenda de garantía, y se requiere detallar condiciones esenciales del préstamo, como importe, tipo de interés, gastos, plazos, riesgos, garantías y consecuencias del no pago. En cuanto a emisiones de acciones u otros valores, se aplica la normativa del mercado de valores (Ley 24/1988, de 28 de julio), y se exige información detallada sobre la sociedad emisora, sus órganos, situación financiera, capital social y estatutos los cuales deben reconocer derechos como asistencia por medios telemática y representación en juntas.

En síntesis, tal como sugiere el estudio realizado por Padilla J. (2019, pág. 177), se puede afirmar que en España la regulación del Crowdfunding es muy poco flexible, ya que regula de forma bastante específica los diferentes actores de la actividad. En efecto, el Capítulo V de esta Ley se encarga, entre otras, de definir las plataformas de financiación colectiva, determinar su ámbito de aplicación territorial, reservar la actividad que las mismas pueden realizar, definir los servicios que pueden prestar, especificar la forma de constitución de éstas por medio de la autorización, el registro, etc.

Asimismo, con respecto a los aportantes y receptores que participan en el financiamiento colectivo, esta ley señala los requisitos que deben cumplir los promotores de un proyecto, el máximo de proyectos que puede promover un promotor en una misma plataforma impone límites temporales y cuantitativos a los proyectos, y genera una obligación de información acerca de los proyectos en cabeza de las plataformas y sus actores. En general, la gran especificidad con la que esta ley regula la actividad de Crowdfunding podría llegar a convertirse en un obstáculo para el desarrollo del financiamiento colectivo.

En general, es razonable considerar que la regulación del Crowdfunding en España ha logrado aumentar la confianza en este mecanismo de financiación, también ha recibido gran cantidad de críticas, que, a pesar de la finalidad del legislador, sea la protección del consumidor y la regulación de un sistema de financiación hasta ahora en la “sombra”.

Se pueden equiparar las definiciones de inversores y sus limitaciones -que son más propios de las reglas de juego en términos de la Ley de Mercado de Valores- y trasladarlo a un sistema de financiación alternativa que busca financiar proyectos o la entrada de nuevos inversores, ambos a pequeña escala.

Con la aplicación de una normativa tan estricta, como si de sociedades cotizadas se tratase, no tendría sentido, toda vez que, tras la finalización de la recaudación, dicha startup podrá llevar a cabo una ronda financiación, por ejemplo, por su cuenta y riesgo, sin limitación y sin distinción en el tipo de inversionistas.

3.4. Rol de los reguladores y gobiernos

El crowdfunding inmobiliario, al ser una modalidad de financiación relativamente reciente, ha mostrado un crecimiento significativo durante el último quinquenio. No obstante, en países

como México y Colombia aún persisten importantes vacíos regulatorios, lo que genera incertidumbre y una sensación de inseguridad entre los inversionistas.

Ante esta situación, el rol de los gobiernos se vuelve fundamental, consolidando una práctica adecuada para disminuir los riesgos asociados. Las autoridades, a través de los entes reguladores, deberán diseñar un marco normativo que vaya a la vanguardia de los retos que impone este modelo de negocio con sus tecnologías y herramientas.

Estos organismos, deben abordar asuntos claves, como la regulación de actividades de las plataformas de Crowdfunding inmobiliario, exigiendo la transparencia en la información con la debida publicidad de las condiciones de los proyectos de interés, los mecanismos para la protección de los derechos de los inversionistas y las reglas para el tratamiento de los fondos recaudados. Un ejemplo de ello es la regulación que ha ido implementando España y que Colombia y México han acogido paulatinamente.

Aunque los actores principales en este modelo de negocio son los promotores y los inversionistas, y ambos enfrentan riesgos, es el inversor, el actor más vulnerable y esto se debe a varios factores relacionados con la propia naturaleza del mercado inmobiliario, el tipo de inversión que representa y los riesgos inherentes a los proyectos financiados colectivamente, entre cuales se pueden nombrar: la pérdida de capital, la falta de liquidez, fraude o engaño sobre la información ofrecida por los recaudadores y las fluctuaciones económicas y políticas del mercado inmobiliario.

Por su parte, las plataformas también están expuestas a riesgos de fallos operativos, fraude o reputación dañada si un proyecto financiado fracasa o no cumple con las expectativas como la incapacidad de completar la construcción, o la incapacidad de generar los rendimientos esperados. Sin embargo, suelen estar mejor preparados para manejar estos riesgos debido a su experiencia, capital y en diferentes casos, ya tienen una participación en el proyecto. (s.f.)

4. Postulados, leyes y principios aplicables al crowdfunding inmobiliario

4.1. Teorías económicas alineadas al Crowdfunding

Más allá de su dimensión tecnológica y social, el crowdfunding se sustenta en fundamentos teóricos de la economía que permiten explicar tanto su funcionamiento como su evolución en los mercados. Este modelo de financiación colectiva refleja dinámicas propias de la teoría del crecimiento endógeno, al incentivar la innovación y la acumulación de conocimiento a través de proyectos impulsados por múltiples aportantes; se relaciona con la teoría del capital social, en la medida en que depende de la confianza, la cooperación y las redes de interacción entre promotores e inversionistas; y se conecta con la teoría del capital intelectual, dado que gran parte de su valor radica en la información, la creatividad y la reputación de los actores involucrados. Asimismo, desde la perspectiva de la teoría del consumidor, el crowdfunding responde a nuevas formas de demanda en las que los individuos buscan participar activamente en proyectos económicos y acceder a oportunidades de inversión que antes estaban restringidas a grandes capitales. En este sentido, el análisis de estas teorías resulta clave para comprender la consolidación y expansión del crowdfunding inmobiliario como alternativa frente a los esquemas tradicionales de financiamiento. Al respecto, haremos una mención más detallada de cada uno.

4.1.1. *Teoría del crecimiento endógeno*

Aplicar esta teoría al Crowdfunding, sugiere que el desarrollo y expansión del sector inmobiliario, no depende solo de factores externos, como políticas gubernamentales o ayudas internacionales, que vienen siendo factores exógenos, sino de elementos internos al propio sistema económico, como:

- La tecnología de las plataformas digitales que facilitan la inversión colectiva.

- La acumulación de conocimiento financiero entre los pequeños inversionistas.
- La eficiencia en la gestión de proyectos que permite reinvertir ganancias y mejorar la productividad.
- La confianza y redes sociales, que fomentan la participación constante en nuevos proyectos.

Capital humano que moviliza el desarrollo de proyectos.

Como destaca Hernández (citado por Morales, 2022, pág. 9), el papel de la inversión en capital humano y el progreso tecnológico como factor de producción aplicado al desarrollo de los países. De esta forma, el capital humano, la innovación y el conocimiento contribuyen de manera significativa a potenciar el crecimiento en las industrias y por ende en la sociedad.

La teoría del crecimiento endógeno define cómo el Crowdfunding inmobiliario impulsa el desarrollo económico, al generar internamente los recursos y capacidades necesarias para crecer de manera sostenida, sin depender solo de factores externos.

4.1.2. Teoría del capital social

En el contexto del Crowdfunding inmobiliario, esta teoría se refiere al valor que tienen las interacciones humanas de quienes participan de los proyectos, generando relaciones de confianza, redes de contacto y normas compartidas. Esto hace que las negociaciones no sean exclusivamente económicas, sino que se afiancen relaciones interpersonales basadas en la comunicación y colaboración, permitiendo que más personas se animen a invertir, compartiendo experiencias. Acevedo (citado por Morales, 2022, pág. 10) afirma que si un grupo de personas tiene una buena experiencia invirtiendo en una plataforma, es más probable que lo recomienden y que otros se sumen. Esa red de confianza y colaboración hace que el sistema funcione mejor y crezca. Se

sustenta a partir de la educación como factor fundamental para potenciar el desarrollo económico y productivo, tanto en la dimensión individual como colectiva.

Es así como ese conocimiento adquirido, deriva en los bienes que surgen del relacionamiento entre individuos, grupos de personas y organizaciones, lo que permite sinergia en las partes implicadas, facilitando intercambio de recursos.

4.1.3. Teoría del capital intelectual

Parafraseando a Sánchez, Melián y Hormiga (citados por Morales, 2022, pág. 10), esta teoría refiere al valor que generan los conocimientos, habilidades, experiencias y destreza tecnológica, que están presentes en una organización o comunidad. Aplicado a este tipo de inversión, el capital intelectual incluye:

- El conocimiento especializado del equipo que selecciona y gestiona los proyectos inmobiliarios.
- La destreza tecnológica hace posible que muchas personas puedan invertir desde cualquier lugar del mundo.
- La experiencia acumulada en analizar riesgos, prever rentabilidades y administrar propiedades.
- La educación financiera que adquieren los inversionistas al participar en estos proyectos.

Todo este conocimiento no es algo físico ni visible, pero es clave para que el sistema funcione bien. Cuanto mayor sea el capital intelectual de una plataforma de Crowdfunding inmobiliario, más confianza generará, se tomarán mejores decisiones y mayor valor ofrecerá a los inversionistas y promotores inmobiliarios.

Esta teoría engloba activos intangibles de una empresa, tales como el conocimiento e innovación que éstos estén en capacidad de aportar, el relacionamiento con proveedores y clientes y la marca, entre otros, que le generan valor y ventaja competitiva.

4.1.4. Teoría del consumidor

Según el Modelo de Marshall, en esta teoría “*se estudia el comportamiento del consumidor cuando adquieren bienes en el mercado, dependiendo de la restricción presupuestaria, para escoger la que dé una máxima utilidad*” (Ávalos, citado por Morales, 2022, pág. 10). El criterio de este autor se recoge desde esta teoría que explica cómo las personas toman decisiones para colocar su dinero, buscando siempre utilidad según sus gustos, necesidades y presupuesto.

En el contexto del Crowdfunding, esta teoría nos ayuda a entender por qué una persona decide invertir en un proyecto inmobiliario, en lugar de depositar ese dinero en una cuenta de ahorro o utilizarlo para otra clase de proyecto. El inversionista actúa como un consumidor de oportunidades de inversión y elige la opción que, según su criterio, le dará más beneficio, seguridad o satisfacción a futuro.

Conectar las teorías expuestas desde el Crowdfunding en sus perspectivas económicas, no solo permiten comprender su lógica operativa, sino también identificar sus potenciales y limitaciones en los sistemas financieros (pág. 10).

4.2. Leyes económicas alineadas al Crowdfunding inmobiliario

4.2.1. Ley de la oferta

Esta ley económica establece que la producción de un producto determinado será directamente proporcional a su precio, entre más alto sea, quienes producen y proveen, se motivarán a incrementar su oferta. Mankiw, en el libro de *Principios de La Economía* (2009)

pág.73 indica “*La ley de la oferta establece que, manteniéndose todo lo demás constante, cuando el precio de un bien sube, la cantidad ofrecida del bien también sube*”.

En el contexto del Crowdfunding inmobiliario, aquellos que ofrecen proyectos, es decir, los promotores se equiparan con los productores, y el capital aportado por los inversionistas, es lo que les permite construir, teniendo en cuenta que, si los rendimientos ofrecidos por los proyectos inmobiliarios son atractivos, muchos promotores querrán ofrecer más proyectos a través de las plataformas; y por el lado inversionista, si hay muchos interesados dispuestos a participar, los promotores lo verán como una oportunidad para lanzar más proyectos, argumentando que “*la posibilidad de acceder a una masa amplia de pequeños inversores, permite a los promotores ajustar la cantidad ofrecida de proyectos en función del interés percibido en el mercado*”. (Belleflamme, P., Lambert, T., & Schwienbacher, A., 2014, pp. 585-609).

4.2.2. Ley de la demanda

Según Morales (2022, pág. 13), esta ley establece los requerimientos de un producto o servicio por la población, respecto de su producción. Esto indica, que un producto o servicio será inversamente proporcional al precio de este, entre más alto sea, se disminuye la cantidad de personas dispuestas a consumirlo.

En el Crowdfunding inmobiliario, los inversionistas representan la demanda de oportunidades de inversión. En este caso, cuanto mayor sea la rentabilidad y los beneficios ofrecidos por un proyecto inmobiliario, mayor será la participación de los inversionistas; por el contrario, si el retorno ofrecido es bajo o hay incertidumbre frente al proyecto, la cantidad de la demanda será menor.

4.2.3. Ley de la oferta y la demanda

Se refiere a la interacción de un bien entre consumidores y productores y su relación entre el precio y su venta. En el Crowdfunding, se refiere a la distancia que el promotor y el inversionista pretenden ante la banca tradicional, la oferta de proyectos a través de plataformas digitales por el promotor, y el interés de aportar a diferentes proyectos, diversificando su portafolio de inversiones y distribución del riesgo por parte del inversionista. Debido al surgimiento de las Fintech y las fallas de la banca tradicional, cada día se suman más personas y más plataformas para la inversión de recursos a través de Crowdfunding suscitando a la competencia de servicios financieros.

4.2.4. Ley de utilidad marginal

La teoría del consumidor explica que las decisiones de gasto de los individuos dependen de factores como la utilidad que otorga una unidad adicional de un bien o servicio, los precios y las restricciones presupuestales. En este sentido, las personas buscan maximizar su satisfacción en relación con el costo, eligiendo aquellos bienes o servicios que les proporcionen mayor provecho. Este comportamiento se vincula estrechamente con la ley de la demanda, pues a medida que el precio disminuye, los consumidores tienden a adquirir más unidades del bien que consideran más útil (Nicholson, 2009, citado en Morales, 2022, p. 13).

“En el Crowdfunding inmobiliario, los aportantes tienden a buscar aquellos proyectos o negocios que más utilidad les genere, considerando el precio y la cantidad que se oferte, factor que cambiará su disposición para realizar el aporte o inversión. Es de anotar, que gracias a las plataformas de financiación colaborativa se ha logrado reducir los costos y tiempos de transacción, lo que le genera aún más utilidad”. (pág. 13).

4.3.Principios económicos aplicados al Crowdfunding inmobiliario

4.3.1. Recursos limitados

El principio económico de escasez, también denominado principio de recursos limitados, parte de la premisa de que los bienes disponibles para satisfacer las necesidades humanas son finitos. Elementos como el dinero, el tiempo o la tierra presentan siempre un límite, lo que obliga a los Estados y a los individuos a tomar decisiones estratégicas sobre cómo asignarlos de la manera más eficiente posible. Esta idea adquiere especial relevancia en el crowdfunding inmobiliario, donde los inversionistas disponen de un capital restringido y deben decidir cómo distribuirlo entre diferentes proyectos en busca de la mejor rentabilidad. A su vez, los promotores tampoco cuentan con la capacidad ilimitada de recibir aportes, razón por la cual se ven obligados a establecer parámetros de acceso como montos mínimos y máximos de inversión, condiciones de participación y restricciones específicas de los proyectos. De este modo, el principio de escasez se convierte en un elemento regulador que equilibra las posibilidades de los inversionistas con las necesidades de los promotores, garantizando un uso más racional y eficiente de los recursos en este modelo de financiación colectiva (Morales, 2022, p. 16).

4.3.2. El costo de oportunidad

El concepto de costo de oportunidad hace referencia al beneficio que se deja de percibir cuando se opta por una alternativa en lugar de otra. En términos económicos, toda decisión implica necesariamente un sacrificio, pues al asignar recursos limitados hacia una opción concreta se renuncia al rendimiento potencial que podrían haber generado las demás. Aplicado al ámbito del crowdfunding inmobiliario, este principio cobra especial relevancia: cada vez que un inversionista decide participar en un proyecto específico, está dejando de lado la posibilidad de destinar su capital a otras iniciativas que podrían ofrecer mayores ganancias, plazos más atractivos o niveles de riesgo diferentes. Así, el análisis del costo de oportunidad permite comprender que la decisión de inversión no solo se limita a evaluar un proyecto de manera aislada, sino también a compararlo

con las demás alternativas disponibles en el mercado. En consecuencia, los inversionistas deben valorar cuidadosamente dónde asignar su dinero, considerando no solo los beneficios esperados, sino también aquello a lo que renuncian al tomar su decisión (Morales, 2022, p. 16).

4.3.3. Incentivos

El comportamiento económico de los individuos suele estar determinado por los incentivos que perciben en su entorno. En el caso del crowdfunding inmobiliario, los promotores de proyectos recurren a distintos mecanismos de estímulo para atraer inversionistas, entre ellos la promesa de una rentabilidad superior a la de los esquemas tradicionales o la posibilidad de participar directamente en los beneficios del proyecto. Estos incentivos generan una mayor disposición por parte de los inversionistas a comprometer sus recursos, ya que perciben que la relación riesgo–beneficio es más favorable que en acuerdos convencionales de financiación. En este sentido, el análisis de los incentivos resulta crucial, pues permite explicar por qué los inversionistas se inclinan a participar en esquemas de financiación colaborativa que, aunque relativamente nuevos, ofrecen ventajas competitivas frente a opciones tradicionales del mercado (Morales, 2022, p. 17).

4.3.4. Bienestar de las partes

En la mayoría de los casos, las transacciones voluntarias responden a un esquema de beneficio mutuo, en el que ambas partes resultan favorecidas. Una obtiene un bien o servicio que le permite satisfacer una necesidad específica, mientras que la otra percibe una ganancia económica como contraprestación. Este principio de relaciones de tipo *gana-gana* se refleja con claridad en el crowdfunding inmobiliario: los inversionistas destinan sus recursos con la expectativa de obtener rendimientos financieros, y los promotores buscan asegurar el éxito de sus proyectos para generar utilidades. De esta manera, la interacción entre ambos actores no solo

contribuye al logro de sus intereses particulares, sino que también mejora el bienestar colectivo al dinamizar la economía y fortalecer la confianza en los mecanismos de financiación colaborativa (Morales, 2022, p. 17).

4.3.5. Organización de actividades económicas

Los mercados constituyen los principales mecanismos de organización de la actividad económica, ya que a través de ellos se asignan los recursos disponibles y se determinan los precios de bienes y servicios. En condiciones de eficiencia, esta asignación permite maximizar los beneficios para todas las partes que participan en la transacción, garantizando un equilibrio entre oferta y demanda (Morales, 2022, p. 18). En el caso del crowdfunding inmobiliario, las plataformas digitales cumplen una función análoga a la de los mercados tradicionales, pues en ellas se encuentran promotores e inversionistas. Los primeros presentan sus proyectos inmobiliarios con las condiciones de participación establecidas, mientras que los segundos deciden en cuáles invertir de acuerdo con sus expectativas de rentabilidad y tolerancia al riesgo. De este modo, el propio mercado regula el proceso: los proyectos que generan mayor confianza y atractivo logran ser financiados, mientras que aquellos percibidos como menos rentables o más riesgosos quedan excluidos por falta de aportes. En consecuencia, el crowdfunding inmobiliario reproduce, en un entorno digital y colaborativo, las dinámicas esenciales de asignación de recursos y formación de precios que caracterizan a los mercados eficientes.

4.3.6. Intervención del Estado

Si bien los mercados tienden a autorregularse y a generar resultados eficientes, en determinadas circunstancias requieren de la intervención del Estado, sobre todo cuando surgen fallas como la asimetría de la información, la competencia desigual o los elevados niveles de inequidad económica. En el ámbito del crowdfunding inmobiliario, esta intervención se traduce

en la creación de marcos regulatorios que garanticen un funcionamiento transparente y seguro. Así, corresponde al Estado supervisar que las plataformas divulguen información clara, veraz y completa sobre los proyectos, evitando que los inversionistas tomen decisiones en condiciones de desventaja o sean víctimas de fraudes. La existencia de normas claras no solo protege al aportante minoritario, sino que además fortalece la confianza en el mercado inmobiliario digital, lo que incentiva la participación de un mayor número de inversionistas y, en consecuencia, amplía el alcance del financiamiento colectivo.

5. Riesgos y desafíos regulatorios del Crowdfunding inmobiliario

5.1. Riesgos

Toda actividad tiene sus propios riesgos y desafíos y el Crowdfunding no es la excepción. Los riesgos son aquellos sucesos en los cuales el regulador debe propender por lograr un balance entre la formación de capital y la protección al inversionista, y en general, al sistema financiero.

Tal como lo menciona Padilla (2019, p. 116), *“el riesgo es financiero cuando se relaciona con la pérdida de valor de un activo dentro de las operaciones de financiación, que se deriva de la volatilidad de los mercados. En efecto, la volatilidad de los mercados financieros y de crédito, genera una incertidumbre respecto de los rendimientos que puede producir una inversión y de los efectos adversos que puede llegar a tener sobre el valor de los activos”*.

Mientras que Niño, (2016, pág. 103), complementa diciendo que el *“(...) crowdfunding define cuánto riesgo está dispuesto a sobrellevar, de hecho, son los promotores los que toman los riesgos y los inversionistas los que realmente lo asumen; es decir, que, con la financiación del capital a través del Crowdfunding, se distribuye el riesgo en diferentes personas”*.

Los siguientes son los riesgos generales que influyen en la toma de decisiones de los inversionistas en el Crowdfunding inmobiliario:

- a. **Riesgo Sistémico:** Según Padilla (2023, pág. 117), este es el “*consistente en el riesgo de un colapso generalizado de un sistema o de un mercado*”. Este tipo de riesgo se presenta, quizás, como resultado de decisiones o políticas públicas en determinado territorio o cuando existe la amenaza de eventos inesperados materiales como la crisis financiera de los Estados Unidos en el 2008 que ocasionó una inestabilidad económica, afectando su propia economía y al resto de las economías mundiales. El Crowdfunding inmobiliario, que ha incrementado considerablemente en los últimos años, está empezando a vivir esta amenaza de riesgo para sus inversionistas.
- b. **Riesgo operativo:** Las dificultades que surjan en los procedimientos técnicos de las plataformas, fallas en el proceso de comercialización del producto, o bien, en los bienes raíces negociados a través del Crowdfunding, pueden desencadenar pérdidas de capital para los inversionistas, despojo de contratos para los promotores o conflictos legales que generan incertidumbre para los posibles inversionistas futuros o compañías de seguros que optarán por desertar del negocio, si este fenómeno se convierte en usual, dentro del mercado inmobiliario.

De acuerdo con Rodríguez M. (2020, p. 352), “*(...) la inversión a través del crowdequity, puede tener dificultades a la hora de obtener los beneficios esperados provenientes de las rentas del alquiler a través de los dividendos, porque la sociedad puede decidir no repartir dividendos, sobre todo en la fase inicial del proyecto, para reinvertirlos, o porque realmente no se han generado, o porque se decida un aumento de capital, produciéndose la dilución de las participaciones*”.

- c. **Riesgo de Crédito o Incumplimiento financiero:** En Colombia, con la Circular Externa 046 de 2011, que modifica a la Circular Básica Contable y Financiera, la Superintendencia

Financiera de Colombia define el riesgo de crédito como *“la posibilidad de que una entidad incurra en pérdidas y se disminuya el valor de sus activos, como consecuencia de que un deudor o contraparte incumpla sus obligaciones”*.

En este sentido, puede ocurrir que los agentes promotores, puedan verse afectados por el incumplimiento de los inversionistas al pagar su aporte por los inmuebles elegidos; o también, puede darse la posibilidad de perder o disminuir el dinero invertido por el aportante, por el hecho de que el proyecto no prospere y no se concluya la rentabilidad esperada, es una de las mayores incertidumbres de los inversionistas; o puede pasar que la plataforma haya desertado de la industria del Crowdfunding y genere también un riesgo para el inversor.

En el caso español, uno de los riesgos identificados en el crowdfunding inmobiliario se relaciona con la posibilidad de que el inmueble objeto de financiación esté previamente gravado con otras deudas garantizadas. En tal escenario, dichas obligaciones gozan de prelación en el pago, lo que implica que los inversionistas que participan de manera masiva a través de plataformas colaborativas queden en una posición residual o subordinada para reclamar la devolución de su capital. Esta circunstancia reduce las garantías de recuperación de la inversión y aumenta la exposición al riesgo de pérdida (Rodríguez, 2020, p. 350).

De acuerdo con Rodríguez, el riesgo inherente al crowdfunding inmobiliario no se atenúa por el simple hecho de que la inversión esté vinculada a un bien inmueble, bajo la idea de que este podría respaldar el capital aportado. En realidad, el inversionista no adquiere ningún derecho real sobre la propiedad financiada, ni ostenta la titularidad del bien, ni goza de un derecho de hipoteca u otra garantía real que respalde jurídicamente su inversión. Esto

implica que, en caso de incumplimiento o fracaso del proyecto, el capital invertido carece de un soporte patrimonial directo, lo que incrementa la vulnerabilidad de los aportantes frente a eventuales pérdidas (2020, pág. 352).

- d. Falta de regulación:** El crowdfunding, al ser una de las industrias financieras más recientes en numerosos países -e incluso inexistente en otros-, enfrenta todavía importantes limitaciones en materia regulatoria. Esta ausencia de marcos jurídicos sólidos se ve agravada por la insuficiente diligencia de algunas plataformas, lo que incrementa el riesgo de una ejecución inadecuada de los proyectos. En tales escenarios, los promotores podrían llegar a utilizar de manera indebida los recursos aportados por los inversionistas, generando serias afectaciones económicas. La falta de normas claras y de mecanismos de protección efectivos abre la posibilidad de que los aportantes sean víctimas de estafas, fraudes u otros actos ilícitos que comprometan el patrimonio destinado a la financiación colectiva.
- e. Información limitada:** En el ámbito del crowdfunding inmobiliario, uno de los riesgos más significativos surge de la **asimetría de la información** entre promotores e inversionistas. En muchos casos, los constructores o promotores son reacios a proporcionar detalles completos y transparentes sobre los proyectos o inmuebles que ofertan, lo que dificulta evaluar con precisión su viabilidad y condiciona negativamente la toma de decisiones de los potenciales aportantes. Esta opacidad informativa se traduce en un riesgo latente para el inversionista, quien puede ver frustrada su expectativa de incrementar su capital mediante rentabilidad o plusvalía en los negocios inmobiliarios.

En este sentido, Rodríguez (2020) advierte que *“el desconocimiento del inversor del sector inmobiliario, de las condiciones reales del inmueble que pueden verse distorsionadas por la propia plataforma que las oferta, unido al perfil no profesional del prestamista, hace*

que su inversión sea de riesgo, pues puede no estar bien contrastada, y puede errar en la selección del proyecto, no siendo el más adecuado a sus intereses” (pág. 350). Esto pone de manifiesto la necesidad de contar con mecanismos regulatorios y de supervisión que garanticen la veracidad y calidad de la información divulgada, reduciendo así los riesgos derivados de la falta de experiencia y del acceso limitado a datos confiables por parte de los inversionistas.

- f. Riesgos del mercado:** Los fenómenos naturales, jurídicos, políticos, económicos, financieros, entre otros, que ocurren excepcionalmente en mercados públicos globales y que no estén previstos, con certeza, tendrán incidencia en la rentabilidad de los proyectos, que traerá efectos tales como cambio de precios, tasas de retorno minimizadas, merma de la plusvalía o rentabilidad.
- g. Riesgo de liquidez:** Cuando las inversiones inmobiliarias por medio del método de Crowdfunding no son exitosas, se hace difícil venderlas y recuperar la inversión, generando iliquidez que afecta la economía del capitalista. También, las normas de cada Estado pueden limitar las actividades de las sociedades gestoras de las plataformas e incluso, prohibir que sean ellas mismas las que adquieran los proyectos que los inversionistas pretendan vender o enajenar, pues podrían aprovecharse de la inexperticia de ellos, hechos que generarían conflicto de intereses dentro de las organizaciones dedicadas a este mercado.

Según lo señalado por Rodríguez (2020), en el crowdfunding inmobiliario -y particularmente en la modalidad de *crowdlending*- el capital aportado por los inversionistas únicamente puede recuperarse conforme a los plazos y condiciones previamente pactados en el contrato. Esto significa que no existe la posibilidad de rescatar la inversión

anticipadamente ni de transferirla por vías distintas a las estipuladas, lo cual limita la liquidez del inversionista y lo obliga a mantener su compromiso hasta el vencimiento de la obligación asumida (pág. 350).

- h. Riesgo legal:** En cualquier etapa del proyecto, pueden surgir normas o regulaciones que afecten la inversión ya realizada, que podrían desenlazar en incumplimientos de contratos, litigios y asuntos legales de diversas índoles que perjudican la inversión inmobiliaria.
- i. Riesgo de Fraude:** En el mundo actual, todos los sitios digitales están expuestos a ciberataques, afectando la seguridad de todas las transacciones financieras y comerciales efectuadas a través de plataformas de internet. Estos ciberataques traen como consecuencias sobrecargas en las infraestructuras de las plataformas, delitos de robo de información personal de los inversionistas, phishing, lavado de dinero y financiación del terrorismo, entre otros, que afectan en el consumidor digital, la credibilidad de negociar electrónicamente.
- j. Riesgo societario:** El inversionista de menor cuantía que otros, en su condición de socio minoritario, tiene la desventaja de una baja participación en las decisiones que sean tomadas con referencia al proyecto, por lo cual, si se toman decisiones como vender el inmueble o proyecto inmobiliario, la distribución de dividendos, el cambio de administradores del proyecto, la decisión de aumento de capital o cambios estructurales del proyecto, su voto y sus aportes no serán relevantes en la masa de inversionistas, es decir, aquellos que han invertido mayor capital en el proyecto, son los que terminan decidiendo sobre el todo y aquel socio minoritario tendrá que aceptar esas decisiones, aún no esté de acuerdo con ellas.

5.2. Retos o desafíos

Como advierte Padilla (2019), toda inversión conlleva riesgos inherentes, por lo que resulta indispensable analizar y aplicar estrategias que permitan reducirlos, evitando así la incertidumbre frente a eventuales pérdidas de capital (pp. 132-133). En este contexto, el autor subraya que, dado el crecimiento exponencial del crowdfunding y su creciente uso como alternativa a los métodos tradicionales de financiación, se requiere la intervención tanto de reguladores nacionales como internacionales. Dicha intervención debe orientarse a establecer una regulación prudencial de la figura, que proteja a los participantes sin frenar innecesariamente su desarrollo. Según Padilla, el diseño de reglas claras y la provisión de información estandarizada son herramientas fundamentales para garantizar seguridad jurídica, generar confianza entre los inversionistas y, en consecuencia, fomentar el crecimiento sostenido del crowdfunding inmobiliario como mecanismo innovador de financiación.

Con base en lo anterior, algunos de los retos que tienen los inversionistas a través del método de Crowdfunding para conservar el valor en el tiempo de sus capitales pueden ser:

- a. **Diversificación:** Aprendiendo de las nuevas generaciones, quienes están apostándole a invertir en pequeñas cantidades, para diferentes proyectos y en múltiples puntos geográficos del mundo, se puede prever la forma de mitigar alguna eventual caída de un proyecto determinado por el incumplimiento del promotor, o por causas externas impredecibles, y así, no se arriesga todo el capital en un solo paquete; con ello, se asegura recaudar rentabilidades o plusvalías de varios sectores o productos, conservando su capital con el menor riesgo posible o a través de compañías aseguradoras, hoy llamadas “Insurtech” que compensarán, en todo o en parte, los montos perdidos.

b. Investigación exhaustiva: Como ya vimos en el desarrollo de esta investigación a los actores involucrados en el Crowdfunding inmobiliario, la parte que coloca el dinero, es decir, los inversionistas, deben cuidar al máximo su capital y al segregar sus fondos en las compañías promotoras, deberán hacerlo en aquellas que los administren en entidades financieras legalmente constituidas y reguladas, diferentes a las sociedades de financiación colaborativas o plataformas.

Además, en la búsqueda de proyectos idóneos, el inversionista deberá estudiar el sector en el cual quiere tener su proyecto inmobiliario, la plataforma y el promotor que usará para tal fin, por su seriedad, responsabilidad, reputación, diligencia y soporte o acompañamiento a sus clientes; que cuenten también, con profesionales expertos que, puedan asesorar a sus posibles inversores, sobre las posibilidades existentes en el mercado inmobiliario, de acuerdo con su capital, gustos y preferencias, mencionando los riesgos que el negocio pudiera presentar.

c. Monitoreo de la Inversión: luego de haber tomado su decisión, el inversionista, con el acompañamiento de sus asesores, deberá estar documentado sobre la regulación del territorio en cuanto al Crowdfunding inmobiliario, leer y entender el contrato, con sus derechos y deberes, pactar cláusulas compromisorias para ambas partes, que definan el camino a seguir en los eventos de fluctuación del mercado de manera adversa o en cualquier otro conflicto, logrando la celebración de contratos equitativos, rentables y a menores riesgos para cada una de las partes. De esta manera, una vez consolidado el negocio, cada uno de los contratantes tendrá que darle seguimiento al proceso, para que pueda tomar medidas de contingencia si algo no va funcionando debidamente, y así, darle continuidad a su inversión.

- d. **Asegurabilidad:** Debido a la falta de regulación jurídica para el Crowdfunding inmobiliario, se hace necesario y razonable que los inversionistas tengan cuidado y se protejan al entregar sus dineros a los promotores, y se logre que la utilización y el destino de dichos recursos, se traslade eficazmente hacia el propósito fijado inicialmente.
- e. **Seguridad informática:** Para abordar el riesgo de estos delitos, las plataformas deben estructurar planes de contingencia, con el fin de mantener clara la operatividad del proceso que se debe seguir en un eventual ciberataque, utilizar los formatos de SARLAFT, plantillas estandarizadas u otro medio que asegure al inversionista respecto de la información.
- f. **Asesoría jurídica:** Para Rodríguez (2020), resulta esencial que el inversionista minoritario cuente con información clara y suficiente sobre los riesgos económicos y jurídicos que asume al participar en una operación de crowdfunding inmobiliario (pp. 353-354). Esto implica, en primer lugar, conocer la normativa aplicable en el territorio donde invertirá, pues la sociedad *ad hoc* que se constituye junto con otros aportantes puede adoptar decisiones en las que el inversionista no tenga posibilidad real de intervenir. Entre dichas decisiones se encuentran, por ejemplo, la prelación en la recuperación del capital en un eventual concurso de acreedores, o la incertidumbre derivada de que el inmueble o proyecto no llegue a venderse, lo que afecta directamente la probabilidad de recuperar la inversión. Asimismo, el inversionista debe informarse acerca de su posición en la distribución de dividendos y sobre la eventual posibilidad de transferir sus participaciones o acciones dentro de la sociedad. En conjunto, estas consideraciones evidencian la necesidad de que el aportante minoritario actúe con diligencia y conciencia de los riesgos inherentes a este tipo de negocios jurídicos.

A continuación, se aporta una breve síntesis de esta exposición mediante un cuadro conceptual:

Cuadro No. 4

Síntesis de Riesgos y Desafíos en la inversión inmobiliaria a través del método de Crowdfunding

RIESGOS	DESAFÍOS
Impago del promotor del capital y sus rendimientos. Ocasiona la pérdida total o parcial del capital invertido en los proyectos financiados	Realizar aportes medidos de acuerdo con el estudio del proyecto y del promotor, para que sea menor la pérdida del capital en el evento que el promotor incumpla.
El inmueble puede estar afecto a otras obligaciones garantizadas con prioridad al capital aportado en la financiación en masa.	Constitución de hipoteca sobre el proyecto inmobiliario que se financia. Aunque sale costoso por el número de aportantes, asegura la garantía de pago del promotor.
Riesgo de liquidez para la inversión. El capital invertido, sólo podrá recuperarse cuando se cumpla el plazo y las condiciones pactadas.	Establecer el plazo y los objetivos del proyecto inmobiliario para la financiación
El desconocimiento del inversor del sector inmobiliario que, puede llevarlo a errar en la selección del proyecto, no siendo el más adecuado a sus intereses.	Someter al inversionista a una evaluación de sus conocimientos y comprensión del riesgo que entraña la operación
Los inversionistas no adquieren derecho real del inmueble, ni su propiedad, ni derecho de hipoteca o garantía real. Tampoco, pueden decidir sobre su enajenación o establecimiento de gravámenes	El Estado debe asegurar la obligación del promotor para que lleve a cabo el proyecto inmobiliario, su compra, construcción, rehabilitación o alquilar el inmueble que comprometió; de manera que inscriba el registro de la propiedad o derecho real sobre el inmueble para su oponibilidad, opción de compra, derechos de retracto para los inversores ante pérdida jurídica, etc.
Dificultad de rentabilizar la inversión. No obtener los beneficios esperados de la renta o alquiler a través de dividendos. Al ser socios minoritarios, no tienen capacidad de decisión jurídica y económica.	Matizar la asimetría de información propia de las operaciones por Crowdfunding
Riesgos jurídicos para el inversor debido al orden o prelación en el cobro de la inversión en caso de concurso de acreedores, la imposibilidad de recuperar la inversión mientras no se venda el inmueble, o, la dilución de las participaciones por un aumento de capital, autorizado por los socios mayoritarios, que tienen poder de decisión.	Los inversionistas están llamados a diversificar sus inversiones para evitar grandes pérdidas de capital en un solo proyecto inmobiliario.
Engaño, fraude por parte de la plataforma en la descripción del proyecto o desinformación acerca de los promotores o de los proyectos que publica para financiar	Las plataformas están obligadas a dar la información suficiente, clara y transparente al consumidor, sobre el proyecto que se publica y de la forma exacta en que se va a financiar (Crowdlending o Crowdequity), como también del promotor, su composición societaria, jurídica y financiera). Que las plataformas quedarán directamente bajo la supervisión de las entidades de vigilancia y control del Estado al cual pertenecen.
Limitaciones de los aportes para la financiación para los inversionistas acreditados y No acreditados, Esta restricción de cuantía, especialmente, para los no acreditados, puede conllevar a que el promotor y la plataforma, prefieran inversionistas acreditados para que se pueda alcanzar más rápidamente el 100% del capital requerido.	Las regulaciones normativas, deben igualar o acercar las restricciones cuantitativas.
Riesgo transfronterizo, cuando se invierte en inmuebles o proyectos inmobiliarios que radican en el extranjero.	Establecer normas de solución de conflictos y competencias aplicables a estos supuestos.

Fuente: elaboración propia, a partir de Goñi Rodríguez de Almeida (2020, pp. 315-364).

5.3. Dificultades en la supervisión internacional

Uno de los principales desafíos que enfrentan las personas que quieren invertir en bienes raíces en el extranjero usando el Crowdfunding, es la divergencia normativa entre el país de origen y el de interés, debido a que cada país tiene su propio marco normativo para regular las plataformas de Crowdfunding, presentando variaciones considerables en aspectos clave como los límites de inversión, la divulgación de información y la protección del inversionista.

Esto, además de dificultar la protección y control de dicha práctica, sugiere otro problema y es el acudir a los mecanismos de protección de los derechos que tienen los actores involucrados, pues no se establece ante cual entidad se puede hacer y tampoco los lineamientos que se deben llevar a cabo durante el proceso.

Las Fintech van emergiendo en nuevos mercados, distribuyéndose en un mundo sin fronteras, lo que indica, que llegan a un territorio en el cual las regulaciones para ellas son limitadas, que hacen que los entes reguladores no tengan la forma de hacer cumplir leyes inexistentes, o mucho menos sancionar a promotores que se encuentran en otras jurisdicciones, creando el problema de exigibilidad.

Según Villafuerte (2021, pág. 241), la aplicación extraterritorial de una norma que restrinja operaciones realizadas a través de internet, seguida de controles estrictos sobre el acceso a internet, podría acarrear efectos negativos para los ciudadanos y los Estados; entre ellos: (i) la falta de predictibilidad en la aplicación de las normas; (ii) la fragmentación del internet, creando un trato desigual entre los individuos, respecto al acceso a las fuentes y servicios provistos a través de éste; (iii) una serie de inconsistencias en la aplicación de la regulación entre entidades cuyo tamaño les permitiría cumplir con las normas y las startup, creando un nuevo tipo de desigualdad digital; (iv) los siempre usuales intentos de los Estados por tomar o reafirmar el poder en el escenario internacional intensificando conflictos jurisdiccionales; y (v) la aparición de acciones no

coordinadas entre los Estados, para regular una situación en concreto (por ejemplo, las FinTech) en desmedro de las formas colaborativas de examinar los mercados para tomar mejores decisiones.

Infortunadamente, para el autor el rápido avance tecnológico mundial, resta capacidad de regulación en temas tecnológicos a los Estados. A mayor tecnología, la información se hace extensa; las normas reguladoras de tecnologías, hoy llamadas “Regtech” no son suficientes ni confiables, y tardarán mucho en ser aplicadas rigurosamente, por entidades especializadas que vigilen y controlen su desarrollo en pro de la protección financiera de los inversionistas.

Villafuerte (2021) advierte que la creciente aparición de nuevos productos y servicios, que se difunden de manera casi inmediata en los mercados globales, representa un reto significativo para los organismos reguladores. La labor de supervisión se torna especialmente compleja debido a que cada sistema jurídico mantiene autonomía en su funcionamiento interno, en la gestión de sus procesos y en la definición de sus normas. Esta diversidad normativa implica que los marcos regulatorios no sean homogéneos, pues cada jurisdicción establece sus propios estándares, diferentes a los de los demás sistemas. En consecuencia, la labor de los entes reguladores se ve dificultada por la necesidad de responder a fenómenos financieros y tecnológicos que trascienden fronteras, pero que deben enmarcarse en contextos jurídicos nacionales específicos (p. 242).

5.4. Retos legales en las transacciones transfronterizas

Las transacciones transfronterizas, son operaciones financieras que implican la transferencia de divisas de un país a otro, a través de entidades bancarias o plataformas digitales autorizadas, entre los varios usos que permite, encontramos que una persona natural o jurídica, la puede emplear con el fin de obtener bienes o servicios de un lugar distinto al suyo o para realizar inversiones que le permitan obtener una rentabilidad en una moneda que por lo general está más valorada que la local.

Las transacciones inmobiliarias transfronterizas de un futuro muy inmediato serán impulsadas por las nuevas tecnologías Fintech, estructuras que van logrando que los negocios y el dinero viajen más rápido, más lejos y a un menor costo. Así los inversionistas locales, tendrán un acercamiento más estrecho con los globales encontrando mayores oportunidades de inversión en propiedad raíz, en el momento y lugar en que lo necesiten.

Según Villafuerte (2021), una de las posturas más extendidas frente a los retos regulatorios que plantea la globalización de productos y servicios es la que propone superar el problema de la extraterritorialidad mediante la adopción de un marco normativo de alcance internacional. Bajo esta perspectiva, la armonización de reglas a través de mecanismos de derecho internacional permitiría establecer estándares comunes que faciliten la supervisión transfronteriza y otorguen mayor seguridad jurídica a los actores del mercado, reduciendo así las inconsistencias derivadas de la diversidad normativa entre sistemas jurídicos nacionales (p. 245).

Como es lógico, dentro de este marco general, se encuentran consideradas diversas posturas, desde las más flexibles, que proponen un conjunto de regulaciones mínimas supervisadas por organismos independientes y privados, hasta aquellas más agresivas y rígidas, que proponen tratados internacionales y una supervisión efectuada por organismos de derecho internacional público.

Lehmann (2019), citado por Villafuerte (2022), plantea la necesidad de desarrollar un modelo de regulación competitiva en el que la competencia entre países no se centre únicamente en la atracción de capitales o empresas, sino en el nivel de confianza que generen sus marcos normativos y el profesionalismo de sus organismos de supervisión (p. 246). De acuerdo con esta propuesta, el consumidor debería contar con información suficiente y transparente acerca de la entidad reguladora que vigila a cada empresa del sector, de modo que pueda tomar decisiones

informadas sobre la conveniencia de contratar con ella. La confianza, en este sentido, estaría determinada no solo por la empresa en particular, sino también por la reputación y solidez institucional del país en el que esta se encuentra registrada.

No obstante, el crecimiento de esta industria no puede verse afectado por las regulaciones, lo que indica que desde cualquier óptica que se mire, las negociaciones Fintech como las que se realizan a través del método del Crowdfunding, traen beneficios a los inversionistas, al avance económico de los países que la desarrollan y generan inclusión financiera, por ello, debe darse con continuidad. Como ejemplo, desde hace unos años, los consumidores se vienen apalancando en la IA (inteligencia artificial), interactuando a través de chatbots, con soporte 24/7, capaces de ofrecer soluciones adaptadas de transacciones financieras reguladas, seguridad controlada y detección de fraudes, en los cuales, una vez se hayan detectado, el Estado local deberá estar en la capacidad de bloquear servidores o sitios web para proteger al consumidor. (s.f.)

Los pagos transfronterizos crecerán significativamente a través de las monedas digitales y de la facilidad actual de las transacciones en línea, ambos conceptos respaldados por los Bancos Centrales, por lo general, prometen vigilar y dinamizar los pagos internacionales de manera transparente, impulsando las negociaciones y combatiendo fraudes, lavado de dinero y financiaciones al terrorismo.

6. Ventajas y desventajas del crowdfunding inmobiliario en México, Colombia y España

6.1. Ventajas del Crowdfunding en el sector inmobiliario

6.1.1. Acceso democratizado a inversiones

El Crowdfunding inmobiliario ha otorgado a un gran número de inversores anónimos, con pequeños importes, la posibilidad de incursionar con inversión en el sector inmobiliario con la

expectativa de obtener rentabilidad y plusvalía, hecho que con la financiación tradicional ha sido impensable para muchos, así les da entrada a los pequeños ahorradores y nuevas generaciones demográficas.

Las plataformas de inversión inmobiliaria ayudan a democratizar el Crowdfunding, es decir, otorgan la capacidad de acceder a compra de inmuebles por los inversionistas, incluyendo a los de las nuevas generaciones como los millennials o centennials. Lo anterior indica, que el público o la cantidad de consumidores que pueden incursionar en el mercado inmobiliario se hace cada vez más amplio, además, las nuevas tecnologías, les permite diversificar su cartera de inversión, operarlas en tiempo real, ahorrar costos y eliminar barreras que proporcionan los métodos de financiación tradicional.

6.1.2. Impacto en la diversificación de riesgos

Los inversionistas tienen la facultad de repartir su capital en diferentes proyectos inmobiliarios, (apartamentos y casas residenciales, locales comerciales, bodegas o inmuebles industriales); de manera independiente, con aportes autónomos de escaso valor. También, tiene la opción de diversificar geográficamente (en diferentes ciudades, departamentos o países); o por tipo de negocio (venta o arrendamiento). Con estas modalidades y sus combinaciones, asegura que, si un proyecto inmobiliario fracasa, el inversionista solo perderá una pequeña parte de su capital, con la esperanza de conseguir los rendimientos en otro u otros proyectos que sean exitosos.

Diferente a la financiación tradicional, en la cual el inversionista deposita todo o gran parte de su capital en fondos o carteras inmobiliarias, de las cuales no tiene el control o que se tornan volátiles y que, si el fondo no obtiene los resultados esperados, su inversión se pierde. Este concepto ayuda también a que se impida la formación de una nueva burbuja inmobiliaria que genere crisis financieras.

La diversificación de los activos inmobiliarios refleja un gran impacto económico y jurídico para el inversionista y genera una importante herramienta para reducir la exposición a las pérdidas, mejorando la estabilidad financiera y de su patrimonio y, adicionalmente, presenta la posibilidad de ingresar a nuevas oportunidades de inversión.

6.1.3. Gestión de administración “ad hoc”

Bajo la inversión a través del Crowdfunding, el inversionista, no tiene el deber de gestionar todo lo relacionado con el o los inmuebles adquiridos, pues la plataforma o sociedad *ad hoc*, se encarga de gestionar todos los asuntos inherentes a la administración de ellos, preocupándose solo por recibir las ganancias. (s.f.).

6.1.4. Innovación disruptiva y transparencia

A través de la innovación disruptiva, el Crowdfunding inmobiliario se agrupa con muchas Fintech que han incursionado y van surgiendo a diario, para brindar productos y servicios a los inversionistas de forma efectiva y por canales digitales, que les permiten acceder a la información clara, transparente, en tiempo real y con todas las condiciones necesarias para que organicen su portafolio en las diferentes categorías de inversión. Así, pueden manejar inteligente y estratégicamente su patrimonio desde las plataformas online con la información relevante de cada territorio, factores que le brindan confianza y seguridad a sus objetivos.

6.2. Desventajas del Crowdfunding en el mercado inmobiliario

6.2.1. Facilidad de pérdida del ahorro

La democratización de la inversión inmobiliaria hace que los pequeños ahorradores tengan fácil acceso a este tipo de financiación, además que lo pueden hacer con poco dinero y sin mayores conocimientos previos en la materia. Este sistema les brinda la oportunidad de adquirir bienes

raíces o las cuotas de éstos. No obstante, esta fácil accesibilidad tiene el riesgo de la pérdida o disminución del valor invertido, justamente, por la ignorancia del inversionista en la negociación y sus consecuencias. Por lo tanto, el inversionista, antes de tomar sus decisiones de inversiones inmobiliarias, sí debería informarse jurídica y económicamente para evitar dichos riesgos.

6.2.2. Fluctuación del mercado

Este factor externo y no atribuible al inversor, puede conllevar a la disminución de la rentabilidad de los inmuebles, haciendo que éstos pierdan valor en el mercado, con lo cual, el inversionista no obtendría los beneficios esperados. Una de sus causas es el desconocimiento del medio y sus antecedentes, en el cual coloca sus ahorros.

6.2.3. Frustración de la inversión

Si el inversionista participa en la financiación de un proyecto para construcción y ese proyecto no se edifica, o luego no se vende o arrienda tal y como se lo ofrecieron, su capital perdería valor en el tiempo y ocasionaría un decremento en las utilidades o rentabilidad esperada.

6.2.4. Falta de garantías o derechos reales

Las entidades de financiación o los receptores deberían informar a los pequeños inversores sobre los beneficios y los riesgos a los cuales se están enfrentando, mitigando la posibilidad de la pérdida de su dinero por la falencia de garantías jurídicas o derechos reales que tenga el inversionista.

6.2.5. Financiación en suelos extranjeros

Si la inversión se realiza fuera de su territorio nacional, el consumidor debe ser informado sobre la legislación jurídica, económica y tributaria del territorio donde estará ubicado el proyecto

inmobiliario, así como las garantías, riesgos, regulación de las plataformas intermediarias y manejo de las operaciones financieras.

6.3. Riesgos regulatorios y legales

Padilla (2019) sostiene que una regulación financiera adecuada debe orientarse a garantizar la acumulación eficiente de capital, la correcta asignación de recursos y la protección de la seguridad y solidez de los distintos agentes que participan en el mercado. Para ello, es indispensable que el marco normativo logre un equilibrio entre los intereses de los consumidores financieros y los de las entidades que operan en el sistema. El autor advierte que la ausencia de una regulación apropiada puede llevar a que las instituciones financieras asuman niveles excesivos de riesgo, como sucedió en los años previos a la crisis financiera global de 2008. Por el contrario, un diseño normativo inadecuado también puede generar efectos indeseables, como el incremento injustificado de los costos de transacción, lo que limita la eficiencia del mercado y desincentiva la participación de nuevos actores. En consecuencia, la regulación debe ser prudente, proporcional y orientada a la estabilidad del sistema financiero, evitando tanto la desprotección de los inversionistas como las cargas desmedidas para las entidades (pp. 132-133).

En este orden de ideas, de acuerdo con el autor, los reguladores deben ponderar, entre darle protección a la economía, así como a los consumidores y promover la innovación, creación de empresas y dinamización de la economía, porque si se expiden normas regulatorias excesivas para los nuevos mercados o numerosas cargas impositivas, habrá desmotivación y serán obstáculos para emprender y lograr que surjan nuevos negocios.

Esta forma de financiación se ha convertido en un entorno desafiante para las entidades financieras tradicionales que, actualmente son reticentes a otorgar financiación a las pymes por sus afectaciones económicas, particularmente después de la pandemia del Covid-19.

Con el surgimiento de las Fintech, los reguladores deben avanzar con el estudio de nuevas normas para regular y hacer cumplir los modelos emergentes de estas tecnologías disruptivas con herramientas de *Regtech* para que regulen, administren y hagan el seguimiento necesario a los actores de estas economías colaborativas en el tiempo, modo y lugar precisos al uso de la tecnología, la competencia y el acceso a los mercados.

Padilla (2019) subraya que la regulación de las empresas Fintech debe caracterizarse por ser proactiva, dinámica y flexible, capaz de adaptarse con rapidez a los cambios que impone la innovación tecnológica (p. 141). Según el autor, es preferible que este tipo de regulación se fundamente en principios generales que orienten el comportamiento del mercado, antes que en normas excesivamente rígidas o impositivas. La razón es que un marco normativo demasiado restrictivo puede obstaculizar el desarrollo de nuevos modelos de negocio y frenar la capacidad de innovación que distingue al sector Fintech. En cambio, una regulación con enfoque principialista fomenta un entorno de mayor apertura y creatividad, al tiempo que mantiene la protección necesaria para los inversionistas y la estabilidad del sistema financiero.

Asimismo, para asegurar que todos los servicios Fintech que se ofrecen en un país -desde el exterior- cumplan con exigencias mínimas, debe tratarse bajo una estructura de supervisión descentralizada, así se tendrá, no solamente diferencias en cuanto a la interpretación y aplicación de las regulaciones internacionales, sino a países compitiendo entre sí, para convertirse en ejes de desarrollo Fintech. Esta competencia podría generar incentivos para que los gobiernos reduzcan el nivel de exigencia del cumplimiento de las normas internacionales. (s.f.).

6.4. Potenciales de fraude y falta de supervisión

De acuerdo con lo señalado por la Organización Internacional de Comisiones de Valores (IOSCO, 2013), citada por Padilla (2019), la equidad en los mercados financieros está

estrechamente vinculada con la protección de los inversionistas y con la prevención de prácticas indebidas de negociación (p. 144). En este sentido, se destaca que las dinámicas del mercado no deben favorecer de manera desproporcionada a determinados participantes frente a otros, ya que ello generaría condiciones de desigualdad y desconfianza. Por esta razón, la regulación debe estar diseñada para identificar, prevenir y sancionar tanto la manipulación del mercado como otras conductas desleales que atenten contra la transparencia. Asimismo, se enfatiza que la normativa debe garantizar a todos los inversionistas un acceso justo y equitativo al mercado, asegurando que dispongan de la misma calidad de información sobre su funcionamiento y sobre los precios, condiciones indispensables para la toma de decisiones informadas y responsables.

De acuerdo con el contexto de lo mencionado por la IOSCO, si los sistemas regulatorios no velan por detectar, impedir y penalizar la manipulación del mercado, así como las prácticas desleales en las negociaciones de las financiaciones colaborativas y todo el sistema de las tecnologías Fintech, el sistema financiero tendrá fallas para promover la innovación, para mantener la confianza en el mercado y limitaría los poderes de supervisión a las autoridades.

Si bien las legislaciones locales deberían exigirse en la capacidad de bloquear las páginas web o servidores, por medio de las cuales la industria Fintech presta sus servicios y que en un momento preciso captan alguna anomalía, o que exista una legislación supranacional que las regule, se hace inequitativo para los inversionistas y los promotores que se limite el uso de datos y el acceso a sus contenidos digitales, además, que se pueden desencadenar conflictos políticos y la división de las regulaciones transfronterizas afectando las negociaciones o inversiones en el ámbito mundial.

De otro lado, con la aglomeración de nuevas Fintech, se puede percibir el cierre masivo de pymes tradicionales o también, de algunas empresas Fintech y las estadísticas desfavorables afectarían el sostenimiento de las startups generando riesgos como:

- a. Inestabilidad financiera y pérdida de capitales de los inversionistas por el cierre de actividades de las Fintech a nivel mundial.
- b. Se debilita la protección de datos personales de los usuarios, o aumenta el riesgo de fraude y suplantación en sus transacciones.
- c. Aumenta las amenazas de delitos cibernéticos, que con ayuda de la inteligencia artificial pueden generar engaños con modalidades como los “Deepfakes” en los cuales, con videos, imágenes o audios, imitan la apariencia o sonidos de una persona con el fin de aparentar al usuario real.

6.5. Impactos económicos del Crowdfunding

Con su surgimiento y crecimiento, el Crowdfunding aprovecha las plataformas en línea para captar capital de un gran número de personas; ofrece el potencial de transformar la estructura y los mecanismos, mediante los cuales las pequeñas y medianas empresas (pymes) pueden realizar estas captaciones.

Los rápidos avances tecnológicos han impulsado el crecimiento del Crowdfunding y la infraestructura digital que lo sustenta. A su vez, con acceso al capital de la financiación colectiva, las empresas pueden invertir en investigación y desarrollo, contratar personal calificado y adquirir recursos necesarios para innovar y crecer.

Esta convergencia está revolucionando el panorama del mercado de capitales y viene ejerciendo un impacto significativo en diversas industrias, incluida la educación, los bienes raíces, los negocios comerciales y de servicios y la medicina. El Crowdfunding implica contratos más

simples, proporciona menos información, involucra un mayor número de inversores y requiere un proceso de recaudación de fondos, considerablemente más corto y con mayores beneficios para todos sus actores.

La automatización y las herramientas digitales optimizan diversas operaciones comerciales, gestión de productos y servicios, mejorando la eficiencia y la productividad y optimizando la integración de los mercados globales.

Nisar (2024) señala que las plataformas de crowdfunding han transformado las dinámicas de acceso a los mercados internacionales, al permitir que tanto pequeñas y medianas empresas como inversionistas particulares superen las limitaciones de las fronteras físicas mediante el uso de herramientas digitales. Gracias a la intermediación en línea, es posible ofrecer bienes y servicios en tiempo real a un público mucho más amplio, reduciendo de manera significativa los costos de transacción y de operación que antes suponían barreras de entrada. Esta digitalización no solo facilita la internacionalización de proyectos locales, sino que también incentiva la participación de inversionistas extranjeros en mercados nacionales, ampliando así las oportunidades de financiamiento y diversificación para todos los actores involucrados.

En suma, el crowdfunding inmobiliario se configura como un mecanismo innovador de financiación que combina la eficiencia tecnológica con la democratización del acceso al mercado de inversión. No obstante, su consolidación y sostenibilidad dependen en gran medida de la existencia de marcos regulatorios claros, de la protección efectiva a los inversionistas y de la transparencia en la información que circula en las plataformas. Estas condiciones no solo determinan el nivel de confianza y seguridad jurídica de los participantes, sino también la capacidad de este modelo para convertirse en una alternativa sólida frente a los esquemas tradicionales de financiamiento.

A partir de estas consideraciones, resulta indispensable examinar cómo distintos países han abordado la regulación y el desarrollo del crowdfunding inmobiliario. El análisis comparado de las experiencias de España, México y Colombia permitirá identificar semejanzas, diferencias y lecciones valiosas, tanto en el plano jurídico como en el económico, para comprender los alcances y limitaciones de este fenómeno en contextos normativos diversos.

7. Análisis: Comparación jurídico-económica entre España, México y Colombia

La comparación se centra en tres países con economías de corte capitalista, caracterizadas por una interacción dinámica entre los ahorradores y aquellos individuos o sociedades que demandan financiación. Durante décadas, la banca tradicional asumió el rol principal en la intermediación de recursos, cubriendo en gran medida esta necesidad. Sin embargo, los mercados de capitales también han aportado, aunque en menor proporción, al cierre de esa brecha, contribuyendo conjuntamente al fortalecimiento y estabilidad de la economía.

En los tres Estados analizados, las pequeñas y medianas empresas (Pymes) representan el motor fundamental del crecimiento económico, dado que son responsables de una parte significativa de la producción, la generación de empleo y la comercialización de bienes y servicios. Además, constituyen un actor clave en la dinámica fiscal, pues a través de sus aportes tributarios y cargas sociales fortalecen las finanzas públicas, las cuales sostienen el bienestar jurídico, económico y social de los ciudadanos.

Esta interacción constante entre el sector productivo, los intermediarios financieros y el Estado pone de relieve la necesidad de actualizar de manera permanente las normas jurídicas. Dichas regulaciones deben buscar un balance adecuado que garantice justicia y equidad para todos los participantes del sistema económico, al tiempo que fomenten la innovación y la competitividad en el marco de la economía global.

En este contexto, resulta pertinente examinar cómo España, México y Colombia han abordado la regulación del crowdfunding inmobiliario, identificando las convergencias y divergencias de sus marcos normativos. Este análisis comparado permitirá comprender no solo las particularidades jurídicas y económicas de cada país, sino también extraer lecciones útiles para perfeccionar el modelo en aquellos contextos donde aún persisten vacíos regulatorios.

7.1. Estructura y aplicación de las normas jurídicas en México, Colombia y España

Cuadro No. 5

ESTRUCTURA Y APLICACIÓN DE LAS NORMAS JURÍDICAS			
CONCEPTO	MÉXICO	COLOMBIA	ESPAÑA
NORMAS JURÍDICAS	<p>*Asociación de Plataformas de Fondeo Colectivo (AFICO), 2014. Fundada por el Banco Interamericano de Desarrollo para México, con el fin de agrupar las principales plataformas de crowdfunding en el país.</p> <p>* Ley Fintech, 2018, regula las instituciones de Tecnología Financiera.</p>	<p>* Ley 964 de 2005: Establece las normas para la regulación del mercado de valores, además, de la protección de los inversionistas y el fortalecimiento de la supervisión financiera.</p> <p>* Decreto 2555 de 2010: Normas del sector financiero, asegurador y del mercado de valores</p> <p>* Decreto 1357 de 2018: Modifica el Libro 41 a la Parte 2 del Decreto 2555 de 2010 "en lo relacionado con la actividad de financiación colaborativa)</p> <p>* Decreto 1235 de 2020, art. 8 al 14: Modifica el artículo 2.9.23.1.1 del Decreto 2555 de 2010</p> <p>* Circular externa 014 de 2021 de la Superfinanciera (SFC). Imparte instrucciones especiales aplicables a la actividad de financiación colaborativa a través de valores</p> <p>* Decreto 053 de 2022, Artículo 6: Adiciona "parágrafo" al art. 2.41.2.1.3 del Decreto 2555 de 2010.</p>	<p>* Ley 5 de 2015: Sobre el Fomento de la Financiación Empresarial.</p> <p>* Ley 24 de 1988, de 28 de julio: Sobre el mercado de valores.</p> <p>Ley 18 de 2022: de creación y crecimiento de empresas, que adopta y armoniza el reglamento de la Unión Europea.</p>
SANDBOX REGULATORIO	<p>México condiciona los límites de los experimentos o nuevos negocios al número o monto de operaciones y/o cantidad de consumidores y una vez superado ese límite se aplica la regulación de manera inmediata</p>	<p>La norma colombiana refiere a la instrumentación de un espacio experimental o controlado, para el testeado de productos y servicios financieros basados en las nuevas tecnologías. Reconoce la importancia de la innovación tecnológica para el sector financiero, orienta a prevenir arbitrajes regulatorios y la SFC la única autorizada para realizar los controles de los procesos experimentales.</p>	<p>España, por su parte, tiene un protocolo para la aceptación de un proyecto, éste, se presenta, con sus fases y objetivos, con los riesgos y características, con garantías e indemnizaciones; luego se evalúa por las autoridades supervisoras competentes y se califica como favorable o desfavorable. También, como México, limita el volumen de usuarios y operaciones</p>
ÁMBITO DE APLICACIÓN TERRITORIAL	<p>* En todo el territorio nacional</p>	<p>* Entidades que ejerzan la actividad en el territorio nacional y estén domiciliadas en el país</p> <p>* Los receptores deben ser residentes colombianos.</p>	<p>* Territorio nacional Español.</p> <p>* Estado miembro de la Unión Europea.</p> <p>* Con residencia fiscal en España o en otro Estado miembro de la U.E.</p>

Nota: Esquema comparativo sobre el manejo del crowdfunding en México, Colombia y España.
Fuente: elaboración propia.

Tras el análisis de la estructura y aplicación de las normas jurídicas en España, Colombia y México, se puede concluir que España se erige como el país con el sistema regulatorio más sólido y anticipado en materia de crowdfunding. Su marco normativo especializado ha permitido reducir riesgos de inversión, fortalecer la transparencia y generar confianza tanto en inversionistas nacionales como internacionales, aspecto que se ve reforzado por su integración a la Unión Europea y los estándares que esta impone.

En contraste, México y Colombia presentan marcos jurídicos más generales, en los que el crowdfunding se aborda de manera tangencial dentro de regulaciones amplias sobre el sector fintech o sobre los mercados financieros. La ausencia de una normativa específica genera ambigüedades y “zonas grises” que pueden ser explotadas en perjuicio de los inversionistas, al no existir un blindaje normativo claro frente a riesgos inherentes a este modelo de financiación.

Respecto al *sandbox* regulatorio, España destaca por exigir protocolos exhaustivos y documentación detallada antes de autorizar las pruebas, lo que contribuye a mitigar riesgos y garantizar mayor seguridad. Sin embargo, este rigor normativo limita la flexibilidad y restringe la posibilidad de una experimentación más abierta para startups del sector inmobiliario, lo cual ralentiza procesos de innovación. En el caso de Colombia, la principal fortaleza radica en la estricta supervisión de la Superintendencia Financiera, que proporciona un entorno de mayor control y vigilancia, aunque sacrifica la agilidad en la implementación de nuevos proyectos. México, por el contrario, privilegia una entrada rápida de las plataformas al mercado, con controles posteriores; esta estrategia favorece la dinamización y el acceso, pero incrementa la exposición a riesgos por la falta de filtros previos.

En conjunto, puede afirmarse que cada país refleja un modelo distinto: España representa un esquema de previsión jurídica sólida; Colombia, uno de adaptación progresiva pero aún generalista; y México, uno de apertura práctica con menores controles preventivos. Estos contrastes permiten observar cómo diferentes aproximaciones regulatorias generan efectos diversos en la seguridad, agilidad e innovación del crowdfunding inmobiliario.

7.2. Elementos estructurales y operativos del crowdfunding inmobiliario en México, Colombia y España

Cuadro No.6

ELEMENTOS ESTRUCTURALES Y OPERATIVOS DEL CROWDFUNDING INMOBILIARIO			
CONCEPTO	MÉXICO	COLOMBIA	ESPAÑA
ACTORES	<ul style="list-style-type: none"> * Inversionistas: Físicos o Morales (jurídico) * Solicitantes (ITF): Instituciones de Tecnología financiera: Físicos o morales * Instituciones de Financiamiento Colectivo 	<ul style="list-style-type: none"> * Aportantes: personas naturales o Jurídicas. * Receptores: Personas naturales o Jurídicas. * Sociedades de Financiación Colaborativa 	<ul style="list-style-type: none"> * Inversionistas: <ol style="list-style-type: none"> 1. No acreditados 2. Acreditados * Promotores: Persona física o persona jurídica * Plataforma (intermediaria y supervisada)
TIPO DE FINANCIAMIENTO / MODALIDADES DE CF.	<ul style="list-style-type: none"> * Financiamiento colectivo de deuda: Préstamos a los solicitantes. * Financiamiento colectivo de capital: los inversionistas compran títulos representativos del capital social de personas morales (solicitantes). * Financiamiento colectivo de copropiedad o regalías: los inversionistas y solicitantes celebran asociaciones en participación. El inversionista adquiere una parte alícuota de un bien presente o futuro o en los ingresos, utilidades, regalías o pérdidas que se obtengan. 	<ul style="list-style-type: none"> * A través de valores representativos de deuda. * A través de valores representativos de capital social. 	<ul style="list-style-type: none"> * A través de valores representativos de deuda. * A través de valores representativos de capital social.
FORMA DE CLASIFICAR LOS PROYECTOS	No hay información al respecto	<ul style="list-style-type: none"> * Con el análisis objetivo de la información que suministren los receptores, en cuanto a sector, industria, localización, etc. * Clasificarlos para facilitar la toma de decisiones de los aportantes, pero sin calificar los riesgos del proyecto ni asegurar rentabilidades para el aportante. * Otros criterios a tener en cuenta en la clasificación del proyecto: tamaño, solvencia financiera, actividad económica, solidez financiera, antigüedad, nivel de endeudamiento, estándares ambientales, sociales y de gobierno corporativo del emisor y garantías, coberturas o seguros. 	No hay información al respecto

Nota: Esquema comparativo sobre el manejo del crowdfunding en México, Colombia y España
Fuente: elaboración propia.

En este punto, puede observarse que los tres países comparten una estructura básica semejante en cuanto a los actores involucrados y las modalidades generales de crowdfunding reconocidas. Sin embargo, las diferencias surgen principalmente en el plano conceptual y en la manera en que se definen los roles y las formas de participación. Uno de los aspectos más relevantes es que Colombia es el único de los tres Estados que exige de manera expresa la clasificación objetiva y transparente de los proyectos. Esta obligación regulatoria facilita el análisis de viabilidad y otorga a los inversionistas herramientas más sólidas para la toma de decisiones informadas, reduciendo en cierta medida la incertidumbre.

México, por su parte, se distingue por una mayor flexibilidad y dinamismo, al permitir esquemas innovadores como la copropiedad y las regalías dentro del crowdfunding. No obstante, este avance contrasta con la ausencia de un marco normativo específico y detallado que regule de forma integral esta figura. En consecuencia, aunque se amplían las posibilidades de inversión y participación, se sacrifica la seguridad jurídica, lo que incrementa los riesgos para los inversionistas y limita la confianza en el sistema.

7.3. Condiciones legales para operar plataformas de crowdfunding en México, Colombia y España

Cuadro No. 7

CONDICIONES LEGALES PARA OPERAR PLATAFORMAS DE CROWDFUNDING INMOBILIARIO			
CONCEPTO	MÉXICO	COLOMBIA	ESPAÑA
REQUISITOS PARA OPERAR	<ul style="list-style-type: none"> * Autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). * Que sea sociedad anónima 	<ul style="list-style-type: none"> * Autorización de la Superintendencia Financiera. * Que sea sociedad anónima. * Inscripción en Registro Nacional de Agentes del Mercado de Valores (RNAMV) * Colombia no impone capital ni patrimonio mínimo, ni seguros, ni garantías a las SFC. 	<ul style="list-style-type: none"> * Autorización e inscripción en el registro de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). * Objeto social exclusivo de PFP. * Sociedad de capital por tiempo indefinido. Sociedad anónima. * Capital disponible permanente mayor a 60.000 euros o un seguro de Responsabilidad civil profesional.
DEBERES PARA OPERAR	<ul style="list-style-type: none"> * Determinar y dar a conocer a los posibles inversionistas, los criterios de selección de los solicitantes y proyectos. * Analizar e informar a los inversionistas el riesgo de los solicitantes o proyectos. * Tomar medidas para evitar información falsa o engañosa. * Difundir información de riesgos. * Tener e informar a los inversionistas del comportamiento de pagos de los solicitantes y su información crediticia * Responder por daños y perjuicios que causen a sus clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> * Establecer criterios de admisión de los aportantes y receptores. * Mantener los recursos segregados de los activos y recursos propios de la plataforma y de los que se recauden para otros proyectos productivos. * Llevar registro de los traspasos de valores y de todo lo que limite la propiedad o circulación de valores, luego de la emisión. * Tener reglamento propio para la actividad. * Guardar confidencialidad sobre información de los aportantes, proyectos y financiación. 	<ul style="list-style-type: none"> * Evaluar con diligencia la admisión de proyectos de financiación. * Determinar el nivel de riesgos que implica cada proyecto para los inversionistas. * El promotor debe llevar a cabo el proyecto inmobiliario, es decir construirlo, comprarlo, rehabilitarlo o alquilarlo. Si no lo hace, el proyecto fracasa y deberá devolver el capital a los inversionistas
PROHIBICIONES	<ul style="list-style-type: none"> * Ofertar proyectos que estén en oferta por otra IFC. * Asegurar retornos o rendimientos sobre la inversión o garantizar el resultado o éxito de las inversiones. 	<ul style="list-style-type: none"> * Administrar directamente los recursos de los proyectos productivos financiados. * Prestar asesoría relacionada con los proyectos productivos financiados a través de ellas. * Generar cualquier situación de conflicto de interés. * Efectuar custodia de activos. * Asegurar retornos o rendimientos sobre la inversión realizada. * Realizar créditos a los aportantes o receptores. 	<ul style="list-style-type: none"> * Recibir fondos por cuenta de los inversionistas o de promotores. * Realizar actividades reservadas a las entidades de pago. * Recibir activos de los promotores en nombre propio, en garantía del cumplimiento de las obligaciones de dichos promotores frente a los inversionistas * Gestionar individual y discrecionalmente las inversiones en los proyectos de financiación participativa. * Recomendar a los inversionistas sobre los proyectos de financiación participativa. * Proporcionar mecanismos de inversión automáticos que permitan a los inversionistas no acreditados automatizar su decisión de inversión. * El promotor No debe tener publicado simultáneamente en la plataforma más de un proyecto.
ENTIDADES AUTORIZADAS	Instituciones de Financiamiento Colectivo (IFC)	Sociedades de Financiación Colaborativa (SFC)	Plataformas de Financiación Participativa (PFP)

Nota. Esquema comparativo sobre el manejo del crowdfunding en México, Colombia y España
Fuente: elaboración propia.

En lo que respecta a la estructura legal requerida para que las plataformas de crowdfunding puedan operar, se observan ciertos elementos comunes en los tres países analizados, como la obligación de constituirse bajo una figura societaria anónima y de obtener la debida autorización por parte de la autoridad gubernamental competente. No obstante, las diferencias surgen al examinar el alcance y la rigurosidad de dichas exigencias.

En el caso de España, la normativa establece altos estándares de solvencia económica y restricciones operativas estrictas, lo que fortalece la seguridad del sistema y otorga mayores

garantías a los inversionistas, aunque puede limitar la flexibilidad de las plataformas emergentes. Colombia, por su parte, se enfoca en la prevención de conflictos de interés y en la limitación del control que las plataformas pueden ejercer sobre los recursos y decisiones de los inversionistas, reforzando con ello la neutralidad y transparencia del sistema. México, en contraste, comparte principios generales como la transparencia y la responsabilidad, pero adopta un enfoque más permisivo y flexible, que fomenta la innovación y la participación de un mayor número de actores, aunque a costa de un mayor riesgo derivado de la laxitud regulatoria, como se ha señalado previamente.

7.4. Obligaciones de información que tienen las plataformas de crowdfunding inmobiliario en México, Colombia y España

Cuadro No. 8

OBLIGACIONES DE INFORMACIÓN DE LAS PLATAFORMAS DE CROWDFUNDING INMOBILIARIO			
CONCEPTO	MÉXICO	COLOMBIA	ESPAÑA
SUMINISTRO DE INFORMACIÓN A APORTANTES Y RECEPTORES	<ul style="list-style-type: none"> * Del análisis general efectuado. * Cualquier otra variable útil para la toma de decisión de los inversionistas. 	<ul style="list-style-type: none"> * Tipo de valores y de operaciones, sus condiciones con las cuales se cierra las operaciones (precios, tasas, montos, plazo, etc). * El reglamento de funcionamiento. * Información completa de cada uno de los proyectos. * Descripción del proyectos con: reseña histórica, información financiera, Planes de negocio, riesgos asociados al proyecto, destino de los recursos que recibe la SFC, porcentaje que se pretende financiar, si existen garantías de respaldo. * Que la SFC no es establecimiento de crédito ni intermediario de valores. * Tarifas, comisiones o retenciones que cobrará a los aportantes. * Divulgar las políticas de prevención, identificación, revelación y administración de los conflictos de interés. * Los mecanismos de resolución de controversias que surjan entre los participantes. 	<ul style="list-style-type: none"> * El funcionamiento básico de la PFP sobre derechos y obligaciones que asumen al operar a través de ellas. * Advertencia de los riesgos: * Las tarifas aplicables a los inversionistas y a los promotores, el procedimiento de contratación y la forma de facturación. * Los procedimientos y medios a través de los cuales se invierte en los proyectos. * Las medidas adoptadas para evitar conflicto de interés. * Procedimientos y medios para presentar y resolver quejas y reclamaciones. * Descripción clara, completa y concisa del proyecto. * Si el proyecto está garantizado por algún fondo de garantías.
ACTUALIZACIÓN DE INFORMACIÓN DE LOS PROYECTOS PRODUCTIVOS	No contempla expresamente un plazo máximo para la actualización o publicación de proyectos productivos en plataformas de crowdfunding.	<ul style="list-style-type: none"> * Diariamente, con la información financiera, la evolución de cada uno de los proyectos, con número de aportantes, montos financiados y condiciones. * La información deberá estar publicada por el tiempo de vigencia de la financiación. El período mínimo es de 1 año luego de la fecha de emisión de los valores de financiación colaborativa. 	<ul style="list-style-type: none"> * Durante un plazo mínimo de 12 meses desde el cierre de la captación de fondos en la página web. * Las PFP tendrán a disposición de los inversionistas la información durante un plazo mínimo de 5 años desde el cierre de la captación de fondos, en un soporte duradero. * De la evolución del proyecto y acontecimientos societarios más relevantes.
PLAZO MÁXIMO DE PUBLICACIÓN	La Ley Fintech no fija un plazo máximo de publicación, pero exige que la información sea entregada al inversionista antes de realizar su aportación	En Colombia, el plazo máximo de publicación de un proyecto en el sistema de financiación colaborativa es de 60 días calendario desde su fecha de inicio.	* No fija un plazo máximo de publicación, pero exige que la información sea entregada al inversor antes de su decisión de inversión

Nota, Esquema comparativo sobre el manejo del crowdfunding en México, Colombia y España
Fuente: elaboración propia.

Uno de los aspectos más relevantes en la negociación de bienes inmuebles mediante crowdfunding como mecanismo de financiación es la transparencia informativa, pues esta garantiza que los inversionistas puedan tomar decisiones responsables y seguras. En este sentido, Colombia se destaca por ser el país que más incentiva la comunicación asertiva entre promotores e inversionistas, al exigir la actualización diaria de la información y establecer un plazo máximo para su publicación, bajo la supervisión estricta de la Superintendencia Financiera (SFC). Estas disposiciones favorecen un entorno de alta trazabilidad, especialmente relevante en un mercado donde las inversiones suelen ser de largo plazo.

En el caso de España, aunque la normativa es menos rigurosa en cuanto a la frecuencia de actualización, este aspecto se compensa mediante mecanismos claros de divulgación didáctica y la garantía de acceso estable y continuo a la información. Tales medidas buscan proteger de manera particular al inversionista minorista y no acreditado, reduciendo la posibilidad de asimetrías de información en el tiempo.

México, por su parte, mantiene la línea de flexibilidad normativa y adaptabilidad operativa, lo que favorece la agilidad en el funcionamiento de las plataformas. Sin embargo, este enfoque más permisivo abre espacios a la opacidad y posibles manipulaciones de la información, lo que incrementa los riesgos para los inversionistas en comparación con los otros dos países.

7.5. Aspectos financieros claves del crowdfunding inmobiliario en México, Colombia y España:

Cuadro No. 9

ASPECTOS FINANCIEROS CLAVES DEL CROWDFUNDING INMOBILIARIO			
CONCEPTO	MÉXICO	COLOMBIA	ESPAÑA
LÍMITE DE INVERSIÓN DE LOS APORTANTES O INVERSIONISTAS	<p>* Persona física:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Para deuda de préstamos personales entre personas: 7,5% 2. Para deuda de préstamos empresariales entre personas para desarrollo inmobiliario: 15% 3. Capital, copropiedad o regalías; 15% <p>* Personas morales:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Para deuda de préstamos personales entre personas: 20% 2. Para deuda de préstamos empresariales entre personas para desarrollo inmobiliario: 20% 3. Capital, copropiedad o regalías; 20% 	<p>* No calificados: Máximo el 20% de sus ingresos anuales o de su patrimonio, el que resulte mayor.</p> <p>* Calificados: Sin límite</p>	<p>* No acreditados:</p> <p>Máx de financiación: 2.000.000€ Máx. por proyecto: 3.000€ Max.por plataforma anual: 10.000€</p> <p>* Acreditados: 5.000.000€</p>
ITEMS RELEVANTES EN LA EMISIÓN DE VALORES	<p>* Los títulos de representación de capital serán de libre suscripción.</p>	<p>* Los valores de financiación colaborativa no constituyen una oferta pública de valores y no podrán estar inscritos en el Registro Nacional de Valores y Emisores (RNVE)</p> <p>* La emisión de valores de financiación colaborativa en las entidades autorizadas está sujeta a que el proyecto productivo haya alcanzado el porcentaje mínimo de financiación y el plazo máximo establecido o que se haya recaudado el monto total de la financiación, sin cumplir el plazo.</p> <p>* Pueden ser enajenados y disponer de ellos.</p>	<p>* La emisión debe cumplir con normas contables, de transparencia y de información financiera.</p> <p>* Se exige folleto informativo, que debe ser aprobado por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).</p> <p>* El folleto debe contener:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Características del emisor, - Naturaleza y riesgos del valor. - Información económica y financiera relevante.

Nota. Esquema comparativo sobre el manejo del crowdfunding en México, Colombia y España
Fuente: elaboración propia.

En este punto, resulta evidente la tensión entre la protección del inversionista y el estímulo al mercado. En el caso de España, la regulación prioriza la defensa del inversionista no profesional, imponiendo límites estrictos y exigencias formales en la emisión de valores. Este enfoque ofrece un marco de seguridad importante, pero al mismo tiempo puede obstaculizar la escalabilidad del sistema y excluir proyectos emergentes o de menor tamaño que no logren cumplir con tales requisitos.

Colombia, por el contrario, adopta un modelo más flexible al no imponer límites tan ajustados, permitiendo que la inversión se realice de acuerdo con las capacidades económicas de cada aportante. Asimismo, elimina ciertas barreras formales, como el registro obligatorio de valores, lo que genera un entorno más inclusivo para diversos actores del mercado. Sin embargo, esta apertura puede repercutir en la liquidez de las operaciones y en la capacidad de los inversionistas para movilizar o recuperar sus recursos en condiciones de incertidumbre.

México, por su parte, ha optado por un modelo predominantemente económico-financiero, en el cual las decisiones regulatorias se sustentan en criterios técnicos más que en consideraciones políticas. Este enfoque implica una menor intervención directa del gobierno y favorece la eficiencia del mercado, aunque también conlleva el riesgo de que la falta de filtros regulatorios estrictos incremente la exposición de los inversionistas a posibles contingencias.

7.6.Aspectos relevantes sobre la inversión inmobiliaria a través de crowdfunding

Cuadro No. 10

SOBRE LA INVERSIÓN			
CONCEPTO	MÉXICO	COLOMBIA	ESPAÑA
RIESGOS	<ul style="list-style-type: none"> * Los proyectos no cuentan con garantía de recuperación del capital ni rendimiento asegurado. * Los recursos invertidos no están protegidos por seguros ni fondos oficiales de garantía. * Riesgo de pérdida total o parcial del capital invertido. * Posibilidad de fraude, errores operativos o fallas tecnológicas en las plataformas. * Riesgo en caso de quiebra o cierre de la plataforma, sin respaldo claro para los inversionistas. * Riesgo de lavado de activos y financiación del terrorismo por vacíos en la ejecución de controles. * Supervisión limitada y vacíos normativos que afectan la protección del inversionista. 	<ul style="list-style-type: none"> * Los proyectos productivos no requieren autorización ni supervisión de la SFC. * Pérdida total o parcial del capital invertido o no dar el rendimiento esperado. * Los recursos invertidos no están garantizados por el seguro de depósito del Fondo de Garantías de Instituciones Financieras (FOGAFIN). * Administrar el riesgo de lavado de activos y financiación del terrorismo 	<ul style="list-style-type: none"> * Pérdida total o parcial del capital invertido. * No obtener el rendimiento económico esperado. * Falta de liquidez de la inversión. * Riesgo de fraude o errores operativos en la plataforma. * Riesgos asociados a la inversión transfronteriza, incluyendo lavado de activos y financiación del terrorismo. Falta de regulación uniforme para proyectos transfronterizos. * Ausencia de mecanismos claros para protección ante quiebra o incumplimiento de la plataforma. * Limitada supervisión específica sobre actualizaciones y transparencia continua de los proyectos. * Carencia de garantías o seguros que respalden el capital invertido.
DERECHOS DE LOS INVERSIONISTAS	<ul style="list-style-type: none"> * Derecho a recibir información clara, suficiente y oportuna sobre los proyectos antes de invertir. Supervisión y control de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) para asegurar el cumplimiento normativo de las plataformas autorizadas * Regulación que obliga a las plataformas a implementar medidas de seguridad para proteger los datos y recursos de los inversionistas. * Obligación de las plataformas de evaluar y divulgar los riesgos asociados a cada proyecto. * Derecho a desistir de la inversión dentro de plazos establecidos, cuando aplique. 	<ul style="list-style-type: none"> * Derecho a recibir información completa, clara y actualizada sobre los proyectos y riesgos antes de invertir. * Supervisión y control por parte de la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC) sobre las plataformas autorizadas. * Establecimiento de límites máximos de inversión para proteger a los inversionistas no profesionales. * Obligación de las plataformas de mantener actualizada la información financiera y operativa de los proyectos durante la vigencia de la financiación. * Mecanismos para la protección del inversionistas, incluyendo procedimientos para la reclamación y resolución de conflictos. 	<ul style="list-style-type: none"> * Derecho a recibir información clara, completa y suficiente sobre los proyectos antes de invertir. * Supervisión y autorización de las plataformas por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). * Establecimiento de límites de inversión para inversores no profesionales para minimizar riesgos. * Obligación de las plataformas de mantener actualizada la información financiera y operativa de los proyectos durante la vigencia de la financiación. * Mecanismos para la protección del inversionistas, incluyendo procedimientos para la reclamación y resolución de conflictos.
PROHIBICIONES QUE TIENEN LOS INVERSIONISTAS	<ul style="list-style-type: none"> * No superar los límites máximos de inversión establecidos para los no acreditados. * No realizar aportes sin contar con la información completa y actualizada sobre el proyecto. * No participar en actividades que faciliten el lavado de activos o financiación del terrorismo. * No divulgar información confidencial recibida sobre los proyectos o la plataforma. * No realizar operaciones fraudulentas o manipulación en la plataforma. 	<ul style="list-style-type: none"> * No superar los límites máximos de inversión establecidos por la Superfinanciera. * No realizar aportes sin contar con la información completa y actualizada sobre el proyecto. * No participar en actividades que faciliten el lavado de activos o financiación del terrorismo. * No divulgar información confidencial recibida de la plataforma o del proyecto. * No realizar operaciones fraudulentas o manipulación en la plataforma. 	<ul style="list-style-type: none"> * No superar los límites máximos de inversión establecidos * No realizar aportes sin contar con la información completa y actualizada sobre el proyecto. * No utilizar información privilegiada o confidencial para obtener beneficios indebidos. * No participar en actividades que faciliten el lavado de activos o financiación del terrorismo. * No realizar operaciones fraudulentas o manipulación en la plataforma.
TIPOS DE APORTANTES	<ol style="list-style-type: none"> 1. Personas Físicas 2. Personas Morales 	<ol style="list-style-type: none"> 1. No calificados 2. Calificados 	<ol style="list-style-type: none"> 1. No acreditados 2. Acreditados
MONEDA DE INVERSIÓN	<ul style="list-style-type: none"> * Nacional: Peso Mexicano * Moneda Extranjera: Dolar Estadounidense. * Activos virtuales que sean determinados por el Banco de México 	<ul style="list-style-type: none"> * Nacional: Peso Colombiano * Valor: valores de financiación colaborativa, se asemeja a los títulos valores excepto la acción cambiaria de regreso. No se inscriben en RNAMV, indica que no se negocian en bolsa 	<ul style="list-style-type: none"> * Euros. * Moneda de curso legal en otros Estados miembros de la Unión Europea

En conclusión, y a partir de los datos analizados, puede afirmarse que el tratamiento jurídico y operativo de la inversión dentro del crowdfunding inmobiliario refleja de manera directa el grado de madurez institucional y la cultura financiera de cada país. España se distingue por un enfoque integral que combina la protección al inversionista, la gestión sistémica del riesgo y la promoción de la transparencia estructural del mercado. Su regulación es técnica y preventiva, orientada a evitar fenómenos como el sobreendeudamiento y a preservar la integridad del ecosistema financiero, mediante límites claramente definidos, una supervisión efectiva y prohibiciones fundadas en principios de ética de mercado.

Colombia, aunque avanza en la dirección adecuada, evidencia una tensión entre la apertura financiera y la insuficiencia operativa. Si bien fomenta el acceso y la inclusión a partir de normas proporcionales al perfil del aportante, la falta de control directo sobre los proyectos genera un riesgo de crear falsas expectativas de seguridad jurídica, lo que debilita la confianza a largo plazo en el sistema.

México, por su parte, privilegia la flexibilidad y la amplitud normativa, incorporando innovaciones como la inversión en activos virtuales y una segmentación de los aportantes más formal que funcional. No obstante, su marco sigue siendo incompleto en lo que respecta a la protección posterior a la inversión, lo cual incrementa la exposición de los pequeños inversionistas a riesgos que no siempre logran prever o mitigar.

En síntesis, puede afirmarse que España privilegia una inversión responsable y fuertemente controlada; Colombia busca un equilibrio entre inclusión y regulación, aunque aún con vacíos de supervisión; y México apuesta por la libertad operativa, sacrificando garantías clave en la protección del inversor. Esta disparidad plantea un dilema central para quienes participan en el

mercado internacional: elegir entre la seguridad de un marco regulado pero más restrictivo, o la amplitud de un entorno flexible que, sin embargo, ofrece un menor respaldo institucional.

CONCLUSIONES

Luego de la investigación realizada, se puede afirmar que el crowdfunding inmobiliario constituye una figura con gran potencial en el ámbito financiero y tecnológico, pero que todavía enfrenta serios desafíos en materia de regulación, seguridad y confianza, particularmente en Colombia y en la región latinoamericana. La ausencia de un marco normativo específico que articule esta modalidad con las leyes inmobiliarias vigentes genera vacíos legales que limitan la claridad y la transparencia en las transacciones digitales. En consecuencia, tanto los inversionistas nacionales como los extranjeros perciben un alto nivel de riesgo, lo que restringe el crecimiento del modelo en comparación con otras jurisdicciones más avanzadas. Aunque el Decreto 1357 de 2018 marcó un punto de partida en la regulación, su alcance resulta insuficiente frente a la magnitud de las operaciones que ya se realizan y, sobre todo, frente a las oportunidades de expansión internacional que podrían materializarse en un escenario de mayor seguridad jurídica.

El análisis comparado permite concluir que España, y en general la Unión Europea, se han posicionado como líderes en este campo. Su regulación, de carácter especializado y preventivo, ha permitido el fortalecimiento de plataformas tecnológicas y la consolidación de un ecosistema financiero confiable, en el que convergen transparencia, protección al inversionista y supervisión real por parte de las autoridades competentes. Este entorno ha favorecido no solo el dinamismo del mercado interno, sino también la atracción de capital extranjero, lo que evidencia que una

regulación clara y estricta no necesariamente limita el desarrollo, sino que puede potenciarlo al ofrecer seguridad y confianza.

En contraste, tanto México como Colombia siguen abordando el crowdfunding desde marcos normativos generales, donde se regula de manera lateral a través de disposiciones sobre Fintech o sobre los mercados de valores. Ello genera ambigüedades y zonas grises que, en la práctica, exponen a los inversionistas a mayores riesgos y dejan un margen de discrecionalidad que puede ser aprovechado por actores inescrupulosos. La situación mexicana, aunque más innovadora al permitir esquemas como la copropiedad o las regalías, carece de mecanismos de protección posinversión, lo que incrementa la vulnerabilidad de los pequeños aportantes. Colombia, por su parte, ha avanzado en la inclusión y en la proporcionalidad de las normas según el perfil del inversionista, pero la ausencia de control directo sobre los proyectos abre la puerta a falsas expectativas de seguridad, debilitando así la confianza en el sistema.

Otro aspecto crítico es la limitación que enfrentan las plataformas para asesorar o recomendar proyectos. Aunque estas restricciones se justifican en la necesidad de proteger la neutralidad y fomentar la autonomía en la toma de decisiones, en la práctica terminan afectando la experiencia del inversionista, especialmente del pequeño aportante que no cuenta con conocimientos profundos sobre el mercado inmobiliario. Esta carencia de acompañamiento genera desconfianza y, en muchos casos, inhibe la participación en el mercado. De ahí que, mientras no existan garantías suficientes ni mecanismos de apoyo adecuados, los pequeños inversionistas seguirán inclinándose hacia la financiación tradicional —particularmente bancaria— mientras que los grandes inversionistas continuarán privilegiando los fondos inmobiliarios, que ofrecen mayor seguridad y respaldo institucional.

Asimismo, se concluye que las plataformas de crowdfunding inmobiliario, si bien han mostrado un notable crecimiento, aún no pueden considerarse como fuentes plenamente solventes y seguras. Persisten riesgos de carácter jurídico y económico que hacen necesaria una reforma normativa más ambiciosa. Los vacíos en materia sancionatoria, por ejemplo, son evidentes: aunque las normas prevén sanciones para los incumplimientos, no se profundiza en su rigurosidad ni en la forma en que deben aplicarse, lo que genera un terreno fértil para prácticas abusivas y debilita la confianza de los inversionistas.

En síntesis, los resultados de este trabajo muestran un panorama desigual: España privilegia una inversión responsable y controlada bajo un marco preventivo y transparente; Colombia busca un equilibrio entre inclusión y regulación, aunque aún con importantes vacíos de supervisión; y México apuesta por la flexibilidad y la innovación, sacrificando garantías clave en materia de protección al inversionista. Esta disparidad no solo refleja el grado de madurez institucional y cultural de cada país, sino que plantea un dilema central para los inversionistas internacionales: decidir entre la seguridad de un entorno regulado y restrictivo, o la libertad de un sistema flexible, pero con mayores riesgos.

Este contraste evidencia la urgencia de que en Colombia y en Latinoamérica se impulsen reformas normativas que fortalezcan la seguridad jurídica, promuevan la transparencia y generen confianza en el crowdfunding inmobiliario como alternativa real de financiación. Sin una regulación clara y efectiva que combine protección al inversionista, inclusión y estímulo a la innovación, este modelo difícilmente alcanzará el nivel de desarrollo que hoy se observa en Europa. Por tanto, el reto que queda planteado a los legisladores y a los organismos de control en la región es avanzar hacia un marco regulatorio moderno, dinámico y adaptado a las exigencias de un mercado global cada vez más interconectado, que permita aprovechar plenamente el potencial

transformador del crowdfunding inmobiliario sin poner en riesgo la confianza ni la estabilidad financiera.

Recomendaciones

A partir de los hallazgos de este estudio, se recomienda que Colombia avance hacia la expedición de una norma específica que reconozca al crowdfunding como un mecanismo de financiación colaborativa de carácter financiero, bajo una propuesta flexible que combine lo mejor de los modelos existentes: la apertura e innovación del esquema mexicano y la solidez técnica y protectora del marco español. Una regulación de este tipo permitiría fortalecer y dinamizar el mercado financiero nacional a través de las Fintech, dotándolo de reglas claras que reduzcan la incertidumbre y los riesgos actuales.

Asimismo, la nueva normativa debería contemplar la posibilidad de que compañías extranjeras de financiación colaborativa puedan operar en el país. Esto ampliaría las opciones para inversionistas y receptores, facilitaría la llegada de propuestas innovadoras y abriría la puerta a una integración real con mercados internacionales, lo que no solo dinamizaría el sector inmobiliario local, sino que también contribuiría al desarrollo económico general del país. Una regulación ambiciosa, moderna y flexible, capaz de mitigar riesgos sin sofocar la innovación, sería el camino adecuado para garantizar seguridad, transparencia y confianza en las operaciones, y para consolidar al crowdfunding inmobiliario como una alternativa sólida frente a la financiación tradicional.

REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Albarracín C. (2023). Las Fintech en Colombia, desarrollo legislativo, vacíos jurídicos y retos del legislativo. Artículo de investigación con el fin de conseguir el título de abogado. Universidad Católica de Colombia. Pag. 11-13.
<https://repository.ucatolica.edu.co/server/api/core/bitstreams/6289cc02-78bd-4b51-93dc-e78c982f2a6e/content>.
- Algarra J. (2024). El Crowdlending como método de financiación alternativa para empresas. Trabajo fin de grado, Universidad Politécnica de Valencia (España) pag.42
URI: <https://riunet.upv.es/handle/10251/210372>
- Balcázar, A. (2023), Escalabilidad en las start-ups: Factor dinamizador para la supervivencia en América Latina. Revista crítica transdisciplinaria, DOI: 10.5281/zenodo.7723972, ISSN 2610-8186. P.5.
- Belleflamme, P., Lambert, T., & Schwienbacher, A. (2014). Crowdfunding: Cómo conectar con el público adecuado. Revista de emprendimiento empresarial. Vol. 29 Número 5 P. 585-609 <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.07.003>.
- Boletín de noticias del Centro de Estudios Regulatorios
<https://www.cerlatam.com/normatividad/minhacienda-decreto-053-de-2022/>.
- Burgos, N. & Garzón, F. (2023). El crowdfunding: la nueva tendencia como vehículo de inversión inmobiliaria (Trabajo de grado, Pontificia Universidad Javeriana). Repositorio Institucional – Pontificia Universidad Javeriana. Recuperado de: <http://hdl.handle.net/10554/65570>. P.33.

- Calderón L. & Mejía J. (2025). Arquitectura de Negocio del Ecosistema de Pagos Digitales. Proyecto de grado, Universidad de los Andes, pág. 9-20 <https://hdl.handle.net/1992/76287>.
- Carretero, J. (2025), ClubFunding review: análisis completo 2025. Blog de Fondos, Rankia España, <https://www.rankia.com/blog/fondos-inversion/6863137-clubfunding-review-analisis-completo-2025>.
- Congreso de la República de Colombia. (2008). Ley 1258 de 2008, por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada. Avance Jurídico Casa Editorial Ltda. http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1258_2008.html.
- Corral, D. et al. (2024). Factores que influyen en la adopción de pagos “Contactless”: Un análisis cuantitativo. In J.R. Santana Villegas, S.L. Poch Butler, & O. Carrero Márquez (Eds), Escuchando a la Academia: Investigación e innovación sobre presente y futuro de la Ciencia (p.121-138). Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales, DOI <https://doi.org/10.37417/qekq2x12>
- Corredor, J (2019). Trece años de vigencia de la Ley 964 de 2005: análisis de sus efectos en el mercado de valores y puntos para tener en cuenta para futuras modificaciones. Prolegómenos, vol. 22, num.43, p. 21-41. DOI: <https://doi.org/10.18359/prole.3398>
- Cortés, D. (2017), FinTech: Tecnología Financiera. Oficina de información Científica y Tecnológica para el Congreso de la Unión (INCyTU). Foro Consultivo Científico y Tecnológico, Revista No.6. México. <https://www.foroconsultivo.org.mx/home/> p. 1.
- Decreto 2555 de 2010. Juriscol, Sistema Único de Información Normativa, diario oficial. año CXLV. N. 47771. 15, Julio, 2010. [https://www.suin-juriscol.gov.co/clp/contenidos.dll/Decretos/1464776?fn=document-frame.htm\\$f=templates\\$3.0](https://www.suin-juriscol.gov.co/clp/contenidos.dll/Decretos/1464776?fn=document-frame.htm$f=templates$3.0)

Decreto 1357 de 2018. Modifica el Decreto 2555 de 2010 en lo relacionado con la actividad de financiación colaborativa., diario oficial No. 50671 de 15 de Julio de 2018.

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=87770>

Decreto 1235 de 2020. modifica el Decreto 2555 de 2010 en lo relacionado con las reglas para la emisión en el mercado de valores, se reglamenta el artículo 2 del Decreto Legislativo 817 de 2020. Diario Oficial No. 51437 de 14 de septiembre de 2020.

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=142006>

Decreto 053 de 2022. Modifica el Decreto 2555 de 2010 en lo relacionado con la emisión de bonos por parte de los fondos de inversión colectiva en el mercado de valores, la internacionalización de las infraestructuras, el desarrollo del mercado de capitales. Diario Oficial No. 51923 de 20 de enero de 2022.

<https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Normal.jsp?i=120317&dt=S>

Dorado, C. & Cavero, L. (2025). Desbloqueando el potencial Fintech: Barreras regulatorias para el Crowdfunding en el Perú. Trabajo de Investigación para optar el Grado Académico de Maestro en Derecho Empresarial, Universidad de Lima (Perú) pag.38-42
URI: <https://hdl.handle.net/20.500.12724/22714>

Echeverri, M. (2024). Análisis del crowdfunding inmobiliario como modelo de financiamiento y alternativa de inversión en el Departamento de Antioquia. Trabajo de grado, Universidad

EIA, Repositorio Institucional. Pag. 36-47.

<https://repository.eia.edu.co/handle/11190/6858>

Gómez M. & Castellanos E. (2024). Perspectivas legales de la Tokenización de inmuebles: un paralelo con la titularización tradicional en Colombia. Tesis de grado, Universidad Externado de Colombia, pag.19-20 <https://bdigital.uexternado.edu.co/handle/001/25234>

Guzmán, N. (2023). Diseño de un Prototipo de Sistema de Información Basado en Crowdfunding Inmobiliario para el Apalancamiento Financiero de Proyectos de Construcción en la Ciudad de Manizales. Tesis presentada como requisito parcial para optar el título de: Maestría en administración (profundización), Universidad Nacional de Colombia). Repositorio Institucional UNAL. Recuperado de: <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/84130>

Jiménez, T. (2019), Breve introducción al fenómeno del Crowdfunding inmobiliario en España. Revista crítica de Derecho Inmobiliario, Vol. 95 Número 773 P. 1577-1601 <https://dialnet.unirioja.es/ejemplar/527144/> ISSN: 0210-0444 / ISSN-e: 2695-6314. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7066318>.

Laguyás, N., Vivanco, F., Carrasco, C., Piedrafita, C., & De Ferrari, C. (2022). Proptech en América Latina y el Caribe: ¿cómo la tecnología puede ayudar a reducir el déficit de vivienda? IADB: Inter-American Development Bank. United States of America. p. 6-32. Retrieved from <https://coilink.org/20.500.12592/6r4r05> on 17 Feb 2025. COI: 20.500.12592/6r4r05.

Ley 1527 de 1999. Define y reglamenta el acceso y uso de los mensajes de datos, del comercio electrónico y de las firmas digitales, y se establecen las entidades de certificación. Diario Oficial No. 43.673, de 21 de agosto de 1999 http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0527_1999.html

Ley 964 de 2005. Por la cual se dictan normas generales y se señalan en ellas los objetivos y criterios a los cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular las actividades de manejo, aprovechamiento e inversión de recursos captados del público que se efectúen

mediante valores. Diario Oficial No. 45.963 de 08 de julio de 2005
http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0964_2005.html.

Ley 1273 de 2009. Modifica el Código Penal, se crea un nuevo bien jurídico tutelado - denominado “de la protección de la información y de los datos”- y se preservan integralmente los sistemas que utilicen las tecnologías de la información y las comunicaciones. Diario Oficial No. 47.223 de 5 de enero de 2009.
http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1273_2009.html

Ley para regular las Instituciones de Tecnología Financiera. (9 de marzo de 2018). México.

Mollick, E. (2014). La dinámica del Crowdfunding: Un estudio exploratorio. Revista de emprendimiento empresarial. Vol. 29 Número 1 P. 1-16
<https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.06.0053>.

Mankiw, N. (2009). Principios de Economía. Edición Paraninfo S.A. España. Capítulo 4. p.73
ISBN 0-924-42351-9.

Molina, P. & González, R. (2023). El crowdfunding inmobiliario en España. Revista No.40 Enero-Junio 2024: 73-102. <https://www.revistarue.eu/RUE/032024.pdf>

Morales V. (2022). Análisis económico y jurídico del Crowdfunding. Trabajo de grado profesional, Universidad de Antioquia, Medellín, pág. 8-18
<https://bibliotecadigital.udea.edu.co/server/api/core/bitstreams/0c139165-007f-4ff9-8851-14b29ce85c8c/content>

Muñoz, P. (2022). Pequeña y mediana empresa, la clave en el éxito en la implementación del Crowdfunding. Tesis de grado, Universidad Externado de Colombia, Bogotá, pág. 62-63
DOI 10.57998/bdigital.handle.001.6137

- Niño, A. (2016). Crowdfunding inmobiliario como estrategia de financiamiento del sector edificador colombiano. Trabajo de tesis para optar por el título de: Magister en Relaciones y Negocios Internacionales, Universidad Militar Nueva Granada, Repositorio Institucional. <http://hdl.handle.net/10654/15173> P. 102-105
- Nisar, T. (2024). ¿Qué es el crowdfunding y cómo ayuda a las pequeñas empresas en el reino Unido? En Observatorio de Complejidad Económica. Reino Unido. Recuperado de: <https://economicsobservatory.com/what-is-crowdfunding-and-how-is-it-helping-small-businesses-in-the-uk#:~:text=Esto%20puede%20dar%20lugar%20a,instancia%20afecta%20los%20ingresos%20finales.>
- Olivares, L. (2021). Lo que no sabes del Crowdfunding, Artículo, Revista Proteja su dinero. AÑO 22. No.257. ISSN 1405955X. p. 1-3. <https://revista.condusef.gob.mx/inversion/otros/2021/08/lo-que-no-sabes-del-crowdfunding/>
- Ortiz, D. (2017) La aplicación de tecnologías Regtech en el cumplimiento del deber de información de los emisores de valores en Colombia. Informe doctrinal. Anuario de Derecho Privado 03, Universidad de los Andes. DOI: <http://dx.doi.org/10.15425/2017.514>. P.206-208.
- Padilla, J. (2019). Crowdfunding: Análisis del marco regulatorio de la financiación colaborativa en Colombia. Ediciones Universidad Externado de Colombia. Bogotá-Colombia. p.31-145 ISBN 9789587903003.
- Pastor, J. (2022), Auge y caída del Pebble: su creador cuenta por qué fracasó el smartwatch que creó (él solito) toda una industria. Artículo de la revista Xataka, una publicación de Webedia, compañía de tecnología y ciencia. <https://www.xataka.com/relojes->

inteligentes/auge-caida-pebble-su-creador-cuenta-que-fracaso-smartwatch-que-creo-solito-toda-industria

Platero, A. (2023), La adquisición (o no) de la propiedad en el metaverso: La Tokenización de bienes inmuebles. Revista de Derecho Civil, Vol. X Número 2 P. 163-185
<http://hdl.handle.net/10662/23812>

Peris, A. (2024). Blockchain aplicado al sector inmobiliario. Universitat Politècnica de València. pág. 9-30. <http://hdl.handle.net/10251/211522>

Ramírez, L. (2022). El marco normativo aplicable a las plataformas de financiación colectiva. Comparativa entre la Unión Europea, España y Latinoamérica. Precedente Revista Jurídica, volumen 21, julio-diciembre. p. 11-38. <https://doi.org/10.18046/prec.v21.5159>.

Raventós, J. (2021), Inverti, Sociedad de Financiación Colaborativa S.A. artículo de la Revista Empresas Fintech en Colombia II. Sus retos y sus logros. Págs. 114-121.
https://issuu.com/jmrcomunicaciones/docs/empresas_fintech_en_colombia_2/s/12787199

Redondo, F. (2016), Crowdfunding inmobiliario una alternativa de inversión más "democrática". Revista del sector inmobiliario, ISSN 2335-5573, N°. 162, 2016, págs. 18-23

Robles, R. (2022). Regulación del Crowdfunding en América Latina y el Caribe. Banco Interamericano de Desarrollo (BID), pag. XVI, 44-58, 129-147 y 153-174. DOI: <http://dx.doi.org/10.18235/0004429>.

<https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Regulacion-del-crowdfunding-en-America-Latina-y-el-Caribe.pdf>

Rodríguez I. & Soler A. (2020). Propuesta de un nuevo vehículo de inversión inmobiliaria con las características de un Real Estate Investment Trust (REIT), que se negocie en la Bolsa de

- Valores de Colombia (BVC). Proyecto integral de grado, Fundación Universidad de América (Bogotá DC) pag.19-23 <https://hdl.handle.net/20.500.11839/7744>
- Rodríguez, M. (2016). La supervisión de los mercados de valores en España. El papel de la Comisión Nacional del Mercado de Valores como órgano de control, Artículo para la Revista Española de Control Externo, volumen XVIII, número 52, (2016) p.13-31. ISSN 1575-1333, <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5502059>.
- Rodríguez, M. (2020). El Crowdfunding como herramienta de financiación inmobiliaria: Realidades y problemas, Ensayo para la Revista de Derecho civil, volumen VII, número 5, (2020) p. 315-364 <https://nreg.es/ojs/index.php/RDC/article/view/539>
- S.a. (2024). Blog. Fintech inmobiliarias autorizadas por CNBV. Fintech inmobiliarias en México y cómo invertir a través de ellas. [https://vivo.mx/fintech-inmobiliarias-en-mexico-y-como-invertir-a-traves-de-ellas/#:~:text=una%20de%20ellas,-,Fintech%20Inmobiliarias%20autorizadas%20por%20CNBV,Crowd%20Up%20Mex%20\(Arces\)](https://vivo.mx/fintech-inmobiliarias-en-mexico-y-como-invertir-a-traves-de-ellas/#:~:text=una%20de%20ellas,-,Fintech%20Inmobiliarias%20autorizadas%20por%20CNBV,Crowd%20Up%20Mex%20(Arces))
- S.a. (2025). Crowdfunding inmobiliario: opiniones 2025 + mejores plataformas para invertir. Blog, Todocrowdlending. <https://todocrowdlending.com/crowdfunding-inmobiliario/>.
- S.a. (s.f.). Lo que debes saber sobre el Crowdfunding Inmobiliario en México. <https://buroinmobiliario.mx/lo-que-debes-saber-sobre-el-crowdfunding-inmobiliario-en-mexico/>
- Salas, M. & Villada, A. (2019). Análisis comparativo entre la regulación nacional y la regulación española acerca de la responsabilidad de las plataformas electrónicas de financiamiento colaborativo. Trabajo presentado como requisito para optar al título de Especialista en

Derecho Comercial, Universidad Javeriana, pág.6-8. URI
<http://hdl.handle.net/10554/45655>

Secretaría Jurídica Presidencia de la República. (2020). Decreto 1234 de 2020, por medio del cual se adiciona el Decreto 2555 de 2010 en lo relacionado con el espacio controlado de prueba para actividades de innovación financiera. Departamento Administrativo de la Función Pública. <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=142005>.

Vargas, S. (2021). Crowdfunding: una alternativa de financiamiento en México. Trabajo de tesis para optar por el título de: Licenciado en Administración, Universidad Nacional Autónoma de México, Repositorio de Tesis. pág. 23-49. DGBSDI. <https://ru.dgb.unam.mx/bitstream/20.500.14330/TES01000810133/3/0810133.pdf>

Vega, J. (2025), Superfinanciera aprobó reglamento para nueva plataforma de crowdfunding en Colombia. Noticia empresarial, Valora Analitik. <https://www.valoraanalitik.com/superfinanciera-aprobo-reglamento-para-nueva-plataforma-de-crowdfunding-en-colombia/>

Villafuerte, J. (2021). ¿PODEMOS REGULAR A LAS FINTECH? DESAFÍOS Y PROPUESTAS. Themis: Revista de Derecho, Issue 79, p.235-246. DOI. 10.18800/themis.202101.013

Video de YouTube. Apuntes críticos sobre la regulación de la financiación colectiva Crowdfunding en Colombia – 1. Marzo de 2018. Universidad Externado de Colombia. <https://www.youtube.com/watch?v=dQK65xCgPL0>.

Zabala, T. et al. (2024). Negocios en plataformas de crowdfunding, evaluación legal y perspectivas en Colombia: Caso Patreon. Revista de la Facultad de Derecho No. 58 (julio de 2024).

Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano, Bogotá-Colombia. ISSN 2523-6296. P. 209-236. DOI: <https://doi.org/10.26439/iusetpraxis2024.n058.6868>

Zapata, J. et al. (2021). Aproximación a la financiación colaborativa -crowdfunding – en el contexto de la contratación privada contemporánea. Documento de trabajo. Semillero de “Contratación privada contemporánea” adscrito al grupo de investigación “Saber, poder y derecho”. Facultad de Derecho y Ciencias Políticas. Universidad de Antioquia. oai: [bibliotecadigital.udea.edu.co:10495/23238](http://bibliotecadigital.udea.edu.co/10495/23238). pág. 6-15. <http://hdl.handle.net/10495/23238>. https://bibliotecadigital.udea.edu.co/bitstream/10495/23238/1/FlorezJonathan_2021_CrowdfundingContrataci%C3%B3nPrivada.pdf