



**INFOTEC CENTRO DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN EN
TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN**

**DIRECCIÓN ADJUNTA DE INNOVACIÓN Y CONOCIMIENTO
GERENCIA DE CAPITAL HUMANO
POSGRADOS**

**“EFECTOS JURÍDICOS DEL FINANCIAMIENTO
COLECTIVO EN EL ÁMBITO DE LA PROPIEDAD
INTELLECTUAL”**

SOLUCIÓN ESTRATÉGICA EMPRESARIAL
Que para obtener el grado de MAESTRO En Derecho de las Tecnologías de la
Información y Comunicación

Presenta:
Rodrigo Alfonso Elizarrarás Herrera.

Asesor:
Mtra. Olivia Andrea Mendoza Enriquez.

Ciudad de México a 19 de julio, 2016.



Asignación de fecha de lectura pública

Ciudad de México, 13 de julio de 2016

La Gerencia de Capital Humano hace constar que el proyecto terminal titulado:

"Efectos jurídicos del financiamiento colectivo en el ámbito de la Propiedad Intelectual"

Desarrollada por el alumno:

Nombre: Rodrigo Alfonso Elizarrarás
Herrera

Desarrollado bajo la asesoría de:

Dra. Olivia Andrea Mendoza Enríquez

Ha sido revisado y aprobado por los profesores investigadores:

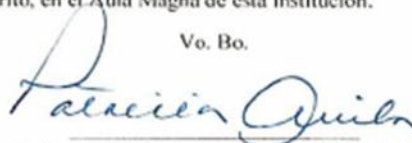
Dr. Alberto Enrique Nava Garcés
Dr. Federico César Lefranc Weegan
Mtra. Evelyn Téllez Carvajal

Quienes han depositado en estas gerencias en su oportunidad sus reflexiones y comentarios que han sido atendidos e integrados en su totalidad por el alumno a la nueva versión escrita del proyecto integrado revisado; siendo corroborados por los mismos revisores, quienes emitieron sus votos aprobatorios por separado que obran en el expediente de investigación correspondiente.

Por lo cual, se expide la presente autorización para la impresión del proyecto terminal al que se ha hecho mención.

Finalmente se designan las 10:00 hrs., del 19 de julio de 2016, para llevar a cabo la lectura pública del trabajo descrito, en el Aula Magna de esta institución.

Vo. Bo.



Encargada de Despacho de la Gerencia de Capital Humano

Mtra. Patricia Ávila Muñoz

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	4
1.1 ANTECEDENTES.....	5
1.1.1. LICENCIA PÚBLICA GENERAL GNU	11
1.1.2. LICENCIA PÚBLICA GENERAL REDUCIDA GNU.....	12
1.1.3. LICENCIA LIBRE DE DOCUMENTACIÓN GNU	12
1.1.4. COPYLEFT.....	13
1.1.5. FAIR USE	14
1.1.6. CREATIVE COMMONS	16
1.2. CROWDFUNDING.....	18
1.3. CONFIANZA DIGITAL.....	22
1.4. EL CROWDFUNDING EN MÉXICO	27
1.5. EL CROWDFUNDING EN EL ENTRETENIMIENTO.....	28
CAPÍTULO II.....	35
2.1. ANÁLISIS DE VIABILIDAD JURÍDICA DEL CROWDFUNDING	36
2.2. JUSTIFICACIÓN	46
2.3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	47
2.4. HIPÓTESIS.....	47
CAPÍTULO III	49
3.1. PLATAFORMA CROWDFUNDING	50
3.2. PLATAFORMA.....	52
3.3. ARTISTAS.....	55
3.4. APORTANTE	55
3.5. MODELOS DE NEGOCIO PROPUESTOS.....	56
3.5.1. MODELO I.....	56

3.5.2. <i>MODELO II</i>	60
3.6. <i>TÉRMINOS Y CONDICIONES DE USO</i>	65
3.7. <i>PROPIEDAD INTELECTUAL</i>	66
3.8. <i>QUEJAS RELATIVAS AL CONTENIDO PUBLICADO EN LA PLATAFORMA</i>	67
3.9. <i>RECLAMACIONES POR INFRACCIONES DE DERECHOS DE AUTOR</i>	69
3.10. <i>CONDICIONES DE APORTACIÓN</i>	70
CAPÍTULO IV	72
BIBLIOGRAFÍA	75
ANEXO I	I
ANEXO II	XXII

INTRODUCCIÓN

En la actualidad existen varios modelos para generar una inversión, un fondo o un capital cuya finalidad sea la de financiar un proyecto o negocio de cualquier tipo. Entre ellos se encuentran los modelos tradicionales como lo son un préstamo bancario o un financiamiento gubernamental; sin embargo, éstos ya no son considerados, por los emprendedores, como los más viables. Es por esto que surge la necesidad de actualizarse y crear otras alternativas novedosas e innovadoras como lo es el *crowdfunding*.¹

Gracias al constante aumento de usuarios de internet y redes sociales es que un fenómeno como el *crowdfunding* ha tenido un sorprendente crecimiento a nivel mundial. Los emprendedores lo aprovechan no sólo como una fuente de financiamiento sino, también, como forma de poner a prueba sus productos o servicios y darse cuenta de la demanda que éstos pueden llegar a generar. Esto sin que ello implique correr el riesgo de que los productos no vayan a funcionar en el mercado, dado que, por las mismas dinámicas del *crowdfunding*, éstos no salen al mercado sino hasta que se haya juntado el monto requerido para su producción.

Hoy en día es difícil confiar en las diversas plataformas o fuentes de internet debido al alto número de fraudes que existen en la web. No obstante, frente a ello, el *crowdfunding* se perfila como modelo de financiamiento colectivo tanto fiable como viable al tener clara su filosofía: hacer posible la realización de grandes proyectos que difícilmente habrían sido apoyados por los modelos de negocio tradicionales. Tomando en cuenta que un apoyo en conjunto resulta ser la solución económica para todos aquellos implicados en el desarrollo de un producto

¹ Éste término, en español, se conoce como “micromecenazgo”; sin embargo, para este trabajo, se preferirá el término inglés pues en el plano en el que se desarrolla (internet) el inglés ha fungido como *lingua franca* (idioma adoptado para un entendimiento común entre personas de diferente procedencias por motivos políticos, económicos o culturales). (internet) el inglés ha fungido como *lingua franca* (idioma adoptado para un entendimiento común entre personas de diferente procedencias por motivos políticos, económicos o culturales).

comercial (ya sean artistas, ya sean productores, ya sean diseñadores,...) que no tienen los recursos para solventar los gastos y que con su propio esfuerzo logran realizar sus proyectos (películas, artículos de moda, fotografías, diseños, conciertos entre otros).

El objetivo de este trabajo es dimensionar la relación del *crowdfunding* con el negocio del entretenimiento a partir de su propia evolución. Con ello se podrá realizar un análisis de las implicaciones jurídicas de dicha relación. Finalmente, ello permitirá ver si este modelo de financiamiento es viable desde el aspecto jurídico para llevarse a cabo su finalidad de recaudación y realización de proyectos. Se propondrá, para esto último, un modelo de negocio viable jurídicamente para el *crowdfunding*.

CAPÍTULO I

1.1 ANTECEDENTES

El término *Crowdfunding* se refiere al modelo de financiamiento fundamentado en la cooperación colectiva con base en la confianza de participantes a través de redes sociales o de internet. En él los participantes aportan sus esfuerzos, regularmente económicos, para apoyar proyectos de otras personas u organizaciones.² En este sentido es sumamente importante considerar que, hoy día, la colaboración e interacción que permiten las redes sociales son un factor sumamente importante para la expansión y explotación de cualquier tipo de negocio. Es relevante el uso de estas tecnologías de información y comunicación para la búsqueda de personas interesadas en la creación de proyectos comunes alrededor del planeta; es decir, la tecnología nos permite buscar apoyos y compartir ideas con el mundo para crear nuevos contenidos sin necesidad de recorrer grandes distancias para encontrar apoyos económicos en especie. Evidentemente con la tecnología se han beneficiado de manera significativa las industrias creativas, expandiendo la búsqueda global de mecenazgo.

De acuerdo con el informe publicado por la Asociación Mexicana de Internet (AMIPCI) intitulado *Estudio de Hábitos de los Usuarios de Internet en México*:

México alcanzó el 51% de penetración sobre el universo de personas potencialmente usuarias (mayores de 6 años). La cifra absoluta llegó a 53.9 millones de usuarios, con un crecimiento de 5.3% contra las cifras del estudio anterior.³

² Lawton, Kevin y Marom, Dan, *The Crowdfunding Revolution*, 2a. ed., Estados Unidos, Mc Graw Hill, 2013, p. ix.

³ Villegas, Andrea, [Noticia] *México D.F., a 18 de mayo de 2015*, s.l.i., s.e., 19 de mayo 2015, <https://www.amipci.org.mx/es/noticiasx/2241-alcanza-internet-el-51->

Este dato resulta significativo si se considera la edad de los usuarios. En este sentido es indudable que la penetración y adopción de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) ha ido incrementado notoriamente, reduciendo exponencialmente la brecha digital; en otras palabras, el acceso de los usuarios a la tecnología digital ha crecido en relación con aquellas personas que no tiene acceso a dichas tecnologías. Podemos concluir, de esto último, que la tecnología ha derribado las barreras no sólo del lenguaje, sino del espacio y del tiempo. Esto hace presente que el acceso a las TIC, que en muchas partes del mundo se da por hecho, es fundamental para detonar el desarrollo social y económico. Al respecto Craig Barret, presidente de Alianza Global para las Tecnologías de la Comunicación y el Desarrollo comenta:

En la última década se han producido cambios sin precedentes en la estructura económica mundial. Las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) se han convertido en fuerzas poderosas que afectan cada aspecto de nuestra vida diaria.

En pocas palabras, las TIC han acelerado la capacidad de acceder a información, procesarla y compartirla alrededor del mundo, sin importar si dicha información tiene relación con la educación, el cuidado de la salud o los negocios.⁴

de-penetracion-entre-los-usuarios-potenciales-de-mexico-amipci. 10 de febrero 2015.

⁴ Internet Society, *Dando forma a Internet: historia y futuro. Gobernanza de Internet para el desarrollo*, s.l.i., s.e., s.a., <http://inforum.internetsociety.org/LMS/S CORMPackages/1585651a-0730-4818-806d-b8bd9a6f8253/a001index.html>. 10 de febrero 2015.

Para hacer un breve recorrido histórico por el *crowdfunding* podemos tomar como ejemplo el caso del escultor Frédéric-Aguste Bartholdi quien en 1871, viajó a Versalles. Ahí tuvo una conversación con Edouard Laboulaye (historiador enfocado en la historia de los Estados Unidos de América). Laboulaye le comentó a Bartholdi que para el primer centenario de la fundación de los EE.UU., mismo que ocurriría en los siguientes años (en 1876), sería un gesto de fraternidad y de apoyo que Francia presentara a ese país un regalo para conmemorar la ocasión. Fue así como Bartholdi concibió la idea de una estatua gigante, a la cual intituló *Libertad iluminando el mundo*; misma que fue solventada por el gobierno francés. Para completar el proyecto se pactó que el pedestal en donde se iba a depositar la estatua habría de ser construida por ciudadanos estadounidenses.

Años más tarde, el mismo Bartholdi fundó la Unión Franco-Americana, la cual tenía como objetivo recaudar fondos para la construcción de la estatua. Esto fue producto de los viajes previos que había realizado para conseguir apoyos económicos por medio de la prensa, de la creación de espectáculos y de la organización de banquetes y loterías, esto con el fin de recaudar los \$400,000.00 dólares que el proyecto requería.⁵ En 1880, se fundó la lotería “Libertad”, siendo uno de los premios para los participantes una réplica de la estatua. Este fue el primer antecedente para recaudar fondos para la realización de un proyecto del cual se haya tenido registro.

Como podemos apreciar con este ejemplo, la idea de recurrir a la colectividad para el financiamiento de proyectos no es algo novedoso. No obstante, en la actualidad, el tema adquiere importancia gracias al surgimiento de nuevas tecnologías globales; para las cuales las economías más importantes (consideradas por país y por el grupo G7) no son significativas en relación a la economía personal a la que podemos acceder gracias al uso y expansión de

⁵ The Statue of Liberty- Ellis Island Foundation, Inc., *Statue History*, s.l.i., s.e., s.a., <http://www.libertyellisfoundation.org/statue-history>. Fecha de consulta: 10 de febrero 2015.

internet. De esto se calculó que en 2015 la penetración del uso de internet había alcanzado a una población total de 3, 270, 490, 584 usuarios.⁶ Es decir, el número de usuarios con acceso a internet se puede traducir como “inversionistas potenciales”, interesados en aportar económicamente a proyectos en industrias creativas.

Por otra parte, para describir mejor el proceso del *crowdfunding*, se debe tomar en cuenta el concepto que hoy se conoce como *crowdsourcing*. Este concepto, como actualmente se conoce, tuvo su origen en un artículo de Jeff Howe publicado en la revista *Wired* en 2006 “The raise of *crowdsourcing*”. En dicho texto Howe habla sobre el concepto bajo la idea de describir a los grupos que apoyaban el *software* libre y el uso de código abierto,⁷ tales grupos eran muy usuales en el diseño de plataformas informáticas de grandes empresas. Es curioso recordar que los primeros entusiastas de esta modalidad de creación y fondeo fueron precisamente usuarios de sistemas informáticos, quienes sabían que compartir conocimientos y perfeccionar códigos representaba un gran potencial para el incipiente uso de tecnologías de la información y comunicación. Fue entonces que a finales de la década de los noventa e inicios del año 2000, los movimientos de *open source* volvieron a cobrar fuerza; esto coincidiendo con el inicio de la penetración de estos servicios en el público general.

A este respecto cabe rescatar los postulados de Richard Stallman, quien en 1984, después de abandonar su empleo en el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT), comenzó a trabajar en la creación de una nueva comunidad que se dedicara a compartir *software*. Para cumplir su cometido comenzó por escribir un sistema operativo, compatible con el ya conocido sistema operativo

⁶ Banco Mundial, *Usuarios de Internet (por cada 100 personas)*, s.l.i., s.e., s.a., <http://datos.bancomundial.org/indicador/IT.NET.USER.P2>. Fecha de consulta: 10 de febrero de 2015.

⁷ Esta idea se había utilizado pero bajo otro nombre, asociado específicamente a lo computacional y no en el marco del *crowdfunding*.

UNIX, esto con la finalidad de que a los usuarios les resultara más sencillo cambiarse a este nuevo sistema operativo que se denominó GNU.

En ese mismo año comenzó a trabajar en otro proyecto GNU, llamado GNU EMACS. Para el mismo se contó con la participación de un gran número de personas a nivel mundial, mismas que descargaban los archivos, para trabajar en ellos. Hubo tanta demanda que incluso el mismo Stallman distribuyó copias físicas por el precio de 150 dólares.

En 1986 Stallman publicó el “Manifiesto GNU”, documento en el que se vertieron todas sus creencias políticas y morales para crear una alternativa libre al sistema operativo UNIX, el cual nombró “GNU (GNU no es UNIX)”. Poco tiempo después fundó la organización no lucrativa *Free Software Foundation* (FSF) y como fundamento de sus políticas inventó el concepto de *copyleft*⁸ el cual fue utilizado en la “Licencia Pública General GNU” (GPL) en 1989. La mayoría del sistema GNU, excepto el kernel (o núcleo), se completó aproximadamente al mismo tiempo. En 1991, Linus Torvalds liberó el kernel de Linux bajo los términos de la GPL, creando un sistema GNU completo y operacional: el sistema operativo GNU / Linux (generalmente referido simplemente como Linux).⁹

La Fundación para el Software Libre (FSF), como se mencionó arriba, fue fundada por Stallman y se trata de una institución cuyo objetivo es crear un sistema alternativo a fin de diluir las restricciones del *copyright*, esto con miras a permitir el copiado, redistribución, entendimiento y modificación de programas de cómputo sin necesidad de autorizaciones o pago de licencias. La idea es promocionar el desarrollo y el uso del *software* libre en todas las áreas de la computación pero, muy particularmente, aquel que ayude a desarrollar el sistema

⁸ Aunque más adelante se hablará de este concepto se puede adelantar que se trata de un sistema permite la distribución irrestricta de contenidos.

⁹ Stallman, Richard, *El Proyecto GNU*, s.l.i., s.e., s.a., http://www.gnu.org/gnu/the_gnuproject.html. Fecha de consulta: 10 de febrero 2015.

operativo GNU.¹⁰

Con los marcos anteriores podemos considerar que ha existido un incesante espíritu colaborativo para incentivar la creación así como la conformación misma de sistemas económicos. Existe una necesidad imperiosa de obtener apoyos económicos de terceros para lograr la obtención de recursos y la concretización de proyectos. Es en este punto en donde, como hemos podido observar, se crean nuevas maneras de colaboración para la creación, fórmulas en donde la propiedad o los derechos sobre las cosas se difuminan para dar paso a la creación colectiva. Gracias a los avances tecnológicos se pone a la disposición de los usuarios y de los consumidores estas propiedades colectivas con el fin de que cada usuario mejore y realice creaciones propias y con ello se incentiva la creatividad y la productividad.

Como se ha podido apreciar, los principios de Stallman tuvieron como consecuencia la creación de una licencia denominada GNU, sistema de licencias que permite la libertad de compartir, modificar y distribuir obras derivadas sin necesidad de autorización o pago al creador primigenio. Este tipo de licencias dieron origen a una corriente que persiste en la actualidad, mientras que los derechos de autor o *copyright* se establecen como esquemas de protección para los creadores de obras artísticas, incluidos los programas de cómputo. Lo cierto es que este andamiaje jurídico en cualquiera de sus dos acepciones resulta restrictivo, precisamente por su carácter proteccionista frente al autor.

A continuación se describirán brevemente los tipos de licencia que fueron consecuencia del pensamiento de Stallman, y que dieron paso a un sistema alternativo al *copyright* y a los derechos de autor. Estos permitieron una revolución creadora la cual, actualmente, es muy utilizada por creadores que se basan en

¹⁰ Free Software Foundation, Inc., *The Free Software Foundation (FSF) is a nonprofit with a worldwide mission to promote computer user freedom and to defend the rights of all free software users, s.l.i., s.e., s.a., <https://www.fsf.org/about/>*. Fecha de consulta: 10 de febrero 2015.

tres principios a ejecutar: 1) Estudiar y modificar el código fuente del programa. 2) Redistribuir copias exactas. 3) Distribuir versiones modificadas, esto con el gran inconveniente de que las mismas no representan seguridad jurídica para estos usuarios, poniendo en riesgo sus creaciones.

1.1.1. LICENCIA PÚBLICA GENERAL GNU

La Licencia Pública General GNU (GNU GPL) es la forma legal mediante la cual el proyecto GNU consigue que un programa posea *Copyleft*, es decir una distribución irrestricta de contenidos. Es usada por la mayoría de programas GNU y por más de la mitad de las aplicaciones de *software* libre. *Software* GNU es *software* que es liberado bajo los auspicios del proyecto GNU. La mayor parte del *software* GNU tiene *Copyleft*, pero no todo; sin embargo todo el *software* GNU es *software* libre. El proyecto GNU tiene como meta desarrollar el sistema GNU, que es un sistema operativo completamente libre al estilo UNIX.

Se considera que las Licencias Públicas Generales son una alternativa para los usuarios en el ámbito de la aplicación del *Common Law*, en donde se conceden libertades amplias para la creación de obras derivadas en colaboración, esto impulsando el sistema de *software* libre y pugnando por la libertad creativa y la contribución global para el desarrollo de nuevos programas de cómputo. En este sentido es de considerar este tipo de licencias para su uso en sistemas jurídicos de tradición Franco-Germánica (derecho continental) pues resultan complicadas para su aplicación debido a la multiplicidad de aportantes y desarrolladores y debido a que cada uno de ellos conserva derecho sobre su propia contribución, eso sin considerar la serie de actos jurídicos que se tendrían que documentar para establecer el respeto y cumplimiento de las prestaciones de carácter patrimonial a las que cada uno tendría derecho. Las licencias GNU son efectivas para compartir información en un mundo globalizado gracias a las TIC, no obstante hay que considerar que no otorgan certeza jurídica a los usuarios y desarrolladores de obras derivadas.

1.1.2. LICENCIA PÚBLICA GENERAL REDUCIDA GNU

No todo el *software* libre del proyecto GNU se distribuye bajo la licencia GPL porque en algunos casos han considerado necesario que el *software* libre se pueda incorporar en *software* propietario, para ello se definió la LGPL, en principio denominada *Library General Public License* y ahora renombrada como *Lesser General Public License*. La LGPL se aplica principalmente a las denominadas bibliotecas (conjuntos de programas, funciones o procedimientos).

La licencia pública general reducida GNU es usada por algunas, pero no todas, las bibliotecas GNU. Esta licencia fue llamada en un principio GPL para bibliotecas pero se cambió el nombre debido a que el nombre antiguo animaba a la gente a emplear esta licencia más de lo debido, es decir, la diferencia más significativa respecto a la preferencia de uso se encuentra en que en la LGPL los usos se encuentran restringidos para programas privativos, es decir, con mayores restricciones a los usuarios, mientras que la GNU ordinaria concede derechos para programas llamados “libres”.¹¹

En este caso la variación de GPL concede las mismas autorizaciones que la GNU, sólo que en este caso el objeto sobre el que recaen las mismas son las librerías de contenido. Sin embargo se encuentran los mismos beneficios y debilidades que las GNP, es decir, la libertad podría implicar incertidumbre jurídica.

1.1.3. LICENCIA LIBRE DE DOCUMENTACIÓN GNU

¹¹ *Idem*. Por qué en su próxima biblioteca no debería utilizar la Licencia Pública General Reducida de GNU (GNU LGPL), s.l.i., s.e., s.a., <http://www.gnu.org/licenses/old-licenses/gpl-2.0-faq.es.html>. Fecha de consulta: 20 de marzo 2015.

La Licencia Libre de Documentación GNU es una forma para ser usada en un manual, libro de texto u otro documento que asegure que todo el mundo tiene la libertad de copiarlo y redistribuirlo, con o sin modificaciones, de modo comercial o no comercial.

Esta se presenta como otra variante de las GNU, con la única modificación de que en este caso el objeto sobre el que recae el uso son textos de instrucción y manuales, esto sin alterar los principios de Stallman, es decir, que el contenido pueda seguir compartiéndose.

1.1.4. COPYLEFT

El propósito de este sistema, en palabras del mismo Stallman, es el de “mantener privado y bajo un propietario el uso de una obra”¹². Este sistema permite la distribución irrestricta de contenidos (inicialmente *software*); para su realización el autor primigenio debe garantizar, al adoptar esta licencia, que los terceros que reciban dichas creaciones tendrán los mismos derechos que se le otorgan al primigenio mismo, es decir, se reconoce al creador primigenio, pero no sin posibilidad que este pueda, bajo este esquema, restringir a terceros la libertad de estudiar y modificar la obra, redistribuir copias exactas de la obra y distribuir versiones modificadas de la misma.

En sus propios términos, la Fundación de *Copyleft* define sus licencias como un “grupo de licencias cuyo objetivo es garantizar que cada persona que recibe una copia de una obra pueda a su vez usar, modificar y redistribuir el propio

¹² Voutssás Márquez, Juan, *Bibliotecas y publicaciones digitales*, México, UNAM-CUIB, 2006, p. 232.

trabajo y las versiones derivadas del mismo”.¹³ Unas veces se permite el uso comercial de dichos trabajos y en otras ocasiones no, dependiendo que derechos quiera ceder el autor.

El *copyleft* sería de este modo la reivindicación de la libertad, frente a los derechos de autor que la coartan. Al mismo tiempo, el componente *-left* también se asocia con el significado que posee como participio del inglés *to leave*: toda creación que se difunda bajo este marco «se deja» a disposición de usuarios posteriores, para que se pueda utilizar libremente de manera indefinida.¹⁴

En estos términos, en general, el llamado *software* libre requiere disponibilidad para poder realizar todas las modificaciones y versiones extendidas del programa y que éstas también sean *software* libre. Esto permite a los usuarios compartir el programa de cómputo con posibilidades de realizar modificaciones y mejoras sin necesidad de solicitar el consentimiento que el sistema de *copyright* o autoral requiere. Lo cual implica que los usuarios que se acogen a este tipo de licencias permite a terceros modificar sus obras; incluso protegiéndolas bajo el sistema tradicional autoral o de *copyright*.

Copyleft es un concepto general. En el Proyecto GNU, las cláusulas específicas de distribución que emplea están contenidas en la Licencia Pública General GNU, la Licencia Pública General Reducida GNU y la Licencia Libre de Documentación GNU.

1.1.5. *FAIR USE*

¹³ Fundación Copyleft, *Traducción del término Copyleft*, s.l.i., s.e., s.a., <http://fundacioncopyleft.org/es/9/que-es-copyleft>. Fecha de consulta: 21 de marzo 2015.

¹⁴ *Ibidem*.

La doctrina del uso justo en el sistema de *copyright* es similar al adoptado en los países de tradición franco-germánica, en México, específicamente, encontramos estos usos en las limitaciones y excepciones establecidas en la Ley Federal del Derecho de Autor. El fundamento de esta doctrina se encuentra en el artículo 17 U.S.C. § 107¹⁵, mismo que considera como uso justo, sin autorización del titular y sin remuneración, el uso de contenido de terceros con propósitos de crítica, comentarios, reporte de noticias, enseñanza e investigación científica. Para determinar si el uso de contenido de terceros efectivamente cumple con un uso justo se tiene que comprobar los siguientes extremos:

- Que el propósito y carácter del uso incluyendo si dicho uso es de naturaleza comercial o sin fines de lucro.
- La naturaleza de la obra protegida.
- La cantidad substancial usada en relación con la obra en conjunto.
- El efecto del uso en el mercado potencial o el valor de la obra protegida por derechos de autor.

Cada uno de los casos en que se alega debe ser estudiado de manera particular ya que circunstancias de modo, tiempo y lugar son importantes para determinar si efectivamente existe un uso justo o, si bien, la conducta no se ajusta a los supuestos enunciados anteriormente. En cualquiera de los casos el tema de la doctrina del uso justo representa la evolución que los sistemas jurídicos han tenido que enfrentar en relación a la masificación de los contenidos y la tecnología de la información y la comunicación que acerca a todos los usuarios, sin importar el lugar en donde se encuentren, dando posibilidades ilimitadas de asociación.

¹⁵ Copyright, *Copyright law of the United States of America and related laws contained in title 17, of the United States Code*, s.l.i., s.e., s.a., www.copyright.gov
Fecha de consulta: 21 de marzo 2015.

1.1.6. CREATIVE COMMONS

El modelo de *Creative Commons* se constituye como un sistema de licenciamiento creado con la finalidad de proteger contenidos en el mundo digital. En palabras de Ariel Vercelli “es uno de los proyectos más ambiciosos e innovadores en relación al destino de los espacios comunes, el dominio público y los derechos de autor en la era de las redes electrónicas”¹⁶.

El sistema de licencias de *Creative Commons* contiene características comunes, centradas todas estas en la finalidad de reservar los derechos de propiedad intelectual que este sistema decida. Al mismo tiempo permite a terceros, si así lo desean, a copiar, distribuir y explotar su obra, incluso con fines comerciales; todo esto dependiendo de la modalidad que el usuario elija. En su página de internet esta organización refiere que:

Cada licencia de Creative Commons también asegura que los licenciadores sean reconocidos como autores de su obra como se merecen. Cada licencia de Creative Commons es vigente en todo el mundo y dura tanto como duran los derechos de propiedad intelectual aplicables (porque están construidas a partir de las leyes de propiedad intelectual). Estas características comunes sirven como base, sobre la cual los licenciadores pueden optar por otorgar permisos adicionales en el momento de decidir cómo quieren que sea utilizada su obra.¹⁷

¹⁶ Vercelli, Ariel, *La conquista silenciosa del ciberespacio. Creative Commons y el diseño de entornos digitales como un nuevo arte regulativo en internet*, Argentina, Vercelli, 2004, p. 150.

¹⁷ Creative Commons, *Sobre las licencias*, s.l.i., s.e., s.a., <https://creativecommons.org/licenses/>. Fecha de consulta: 21 de marzo 2015.

En este sentido es necesario destacar que estas licencias no desconocen los sistemas jurídicos de propiedad intelectual que se rigen en el mundo. Lo que proponen es un sistema de licencias que ofrecen modalidades de reserva de ciertos derechos, los cuales, en sistemas tradicionales, son irrenunciables. Por tanto estas licencias facilitan compartir contenidos e incentiva la realización de obras derivadas sin necesidad de solicitar autorizaciones o realizar pagos, es decir, se crea un sistema privado colectivo en donde los titulares disponen, fuera del sistema jurídico tradicional, de ciertos derechos a favor de terceros indeterminados.

El sistema, lejos de ser libre, establece ciertas obligaciones, tales como: el reconocimiento de autoría del licenciante primigenio; el mantenimiento de avisos legales relacionados con el tipo de licencia en todas las copias de la obra; vinculación de las licencias con las copias de la obra y la no aplicación de medidas tecnológicas de protección de las obras.

Como se puede apreciar, este sistema ofrece una alternativa y de igual manera forma su propia organización, lo que deviene en que este sistema no otorgue garantías, y en donde las licencias mismas reconocen que podrían no ofrecer todos los “permisos” necesarios para los usos previstos, refiriendo como ejemplo de éstos los derechos de publicidad, morales o privacidad, mismos que pueden limitar el uso del material.¹⁸ En este sentido, este sistema representa una alternativa interesante pero poco segura jurídicamente hablando, es decir, no existe certeza jurídica de los actos realizados en virtud de estas licencias, por tanto, en todo caso, estas se subsumen al sistema jurídico que cada país reconozca en sus leyes locales y tratados internacionales.

En el presente apartado se abordaron antecedentes necesarios para comprender el origen de los diversos sistemas alternativos de creación de

¹⁸ *Idem.*, *Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 2.5 México (CC BY-NC-ND 2.5 MX)*, s.l.i., s.e., s.a., http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/mx/deed.es_ES. Fecha de consulta: 22 de marzo 2015.

contenidos; partiendo todos y cada uno de estos de un espíritu de colaboración de interés público. Es innegable que han significado una revolución; si bien no al sistema jurídico mundial de la propiedad intelectual, sí a la economía global. En el siguiente apartado veremos cómo se posiciona, frente a ellos, el *crowdfunding*.

1.2. CROWDFUNDING

La palabra “*crowdfunding*” se deriva de los términos *crowd*: masa o colectivo, y *funding*: financiación. Por lo tanto, se le puede definir como una financiación colectiva en la que un conjunto de personas o empresas hacen aportaciones económicas para un proyecto de cualquier tipo. Éste puede ser tanto de índole solidaria como comercial tanto en videojuegos, como en películas, libros, discos, conciertos, seminarios, congresos, entre otros.¹⁹ La multitud que hace posible la obtención de recursos o fondos está compuesta, entre otros, por donantes, consumidores o usuarios, apoyos familiares y amistades, profesionales, mecenas interesados y sociedades de capital.²⁰ Para lograr el objetivo de adquirir las donaciones se utilizan plataformas en línea en las cuales se cuenta con un límite de tiempo para usarse y con ello juntar el dinero.²¹ El *crowdfunding* funciona a través de una plataforma online en la cual se expone el proyecto a financiar dando las características de este; por ejemplo, se presenta cuál es la cantidad que se

¹⁹ Rivera Butzbach, Eric, *Crowdfunding: la eclosión de la financiación colectiva un cambio tecnológico, social y económico*, Barcelona, Ediciones QVE, 2012.

²⁰ Gracia Labarta, Carolina, “Presente y futuro del crowdfunding como fuente de financiación de proyectos empresariales”, *Revista Española de Capital Riesgo*, España, núm. 1, 2014.

²¹ Clifford, Catherine, *Etsy Dips a Toe into Crowdfunding for Makers*, s.l.i., s.e., 2015, <http://www.entrepreneur.com/article/247408>. Fecha de consulta 22 de marzo 2015.

requiere para su realización, el tiempo estipulado para la recaudación del dinero, la temáticas y demás detalles de cada proyecto.

Este financiamiento colectivo resulta, particularmente para los proyectos culturales y artísticos, una excelente alternativa a las fuentes de financiamiento tradicionales tales como la financiación o del gobierno o de bancos privados.²² Los donadores, por su parte, obtienen ciertos privilegios con base en la cantidad aportada al proyecto, es decir, el beneficio es proporcional al importe económico. Esto anterior no se traduce necesariamente en recompensas monetarias, sino en privilegios relacionados al producto, proyecto o servicio. Por ejemplo, en la contribución para una película, a cambio, se puede tener acceso anticipado a escenas de la misma, se puede asegurar la obtención de un DVD antes de la venta oficial o incluso una nota o reconocimiento del director; esto depende de la cantidad que se haya donado.²³

En la actualidad existen 452 plataformas activas en todo el mundo, las cuales han recaudado casi 1.5 millones de dólares y financiado más de un millón de campañas. Según estimaciones, en 2011, alrededor de 3 billones de dólares se movieron en proyectos financiados a través de esta vía.²⁴ Para iPledg, en 2013 se generaron 6.2 billones de dólares a través del *crowdfunding*. Dados estos

²² Entrepreneur.com., *Estrategias de negocio en 2013*, s.l.i., s.e., 2013, <https://www.entrepreneur.com/topic/estrategias-de-negocios>. Fecha de consulta: 22 de marzo de 2015.

²³ Steinberg, Scott, *The Crowdfunding Bible: How to raise Money for any startup, video game, or Project*, s.l.i., Read.Me, 2012, <http://www.crowdfundingguides.com/The%20Crowdfunding%20Bible.pdf>. Fecha de consulta: 21 de marzo de 2015.

²⁴ Ramos, J. et al., *Microfinanciación colectiva (crowdfunding): un nuevo instrumento económico para el crecimiento económico y el empleo*, Barcelona, s.e. 2013, http://www.catalunyaeuropa.net/img/pdf/Paper_CF_Ateneu_1.pdf. Fecha de consulta: 5 de abril de 2015.

resultados, se cree que la cifra seguirá creciendo a un ritmo acelerado en los próximos años.

Algunas evidencias sugieren que el *crowdfunding* es mayormente un movimiento filantrópico ya que el 71% de los proyectos financiados se basan en donaciones o patrocinios y sólo el 16% tienen una orientación empresarial.²⁵ Los beneficios más importantes a saber del *crowdfunding*, según Steinberg y DeMaria son:

- El control total de la idea y su aplicación queda en manos de los creadores.
- Los proyectos financiados siguen perteneciendo a sus creadores al 100%.
- Pueden probar la popularidad y posible éxito de un proyecto a través de prototipos que los usuarios valoraran anticipando o negando su utilidad y validez.
- Si el producto está en sintonía con el público, puede exceder su objetivo de financiación.
- Si un proyecto no tiene éxito, los creadores no pierden dinero, únicamente tiempo. De esta forma, tienen la posibilidad de poner en marcha el proyecto de nuevo con mejoras y una nueva campaña.
- La preventa es una característica distintiva del *crowdfunding*.
- Disminuye riesgos y obtiene capital que puede ser aplicado directamente a los costos de producción y comercialización.
- Los administradores de proyectos reciben consejos e ideas muy útiles por parte de los financiadores.

²⁵ Admin., *What is Crowdfunding*, s.l.i., s.e., 2015, <https://www.ipledg.com/ipledg-school/what-is-crowdfunding/>. Fecha de consulta: 5 de abril de 2015.

- Los patrocinadores también se convierten en parte del equipo de marketing, ayudando a impulsar el proyecto.

Existen cuatro modelos de *crowdfunding*:

- Basado en donaciones: no existe contraprestación a cambio de la aportación. Únicamente se recibe la información detallada de la evolución del proyecto.
- Basado en recompensas: el mecenas recibe a cambio algún producto o servicio, la recompensa no debe ser financiera. Es el tipo que se ha vuelto más popular. Se divide en dos modalidades:
 - a) La recompensa es de valor simbólico.
 - b) La recompensa se corresponde con el valor del producto o del servicio.
- A través de préstamos: se aporta dinero a cambio de un tipo de interés. Cada prestamista puede establecer el tipo de interés que considere adecuado.
- A través de inversiones: se aporta capital a cambio de una parte de la empresa y participación de los beneficios, el aportante se convierte en socio o accionista, de esta forma, se puede ganar dinero en el futuro si el proyecto resulta exitoso.²⁶

Por lo que respecta al ámbito legal, ante la ausencia de un marco normativo específico que regule este modelo de negocio debemos acudir al marco jurídico vigente local, el cual es aplicable a las operaciones de *crowdfunding* que se llevan

²⁶ Rodríguez, B. y González, A. (2013). *Informe de Fondo Multilateral de Inversiones de México*.

a cabo a través de ellas y, por tanto, en cuanto a la Comunidad Europea, debemos recurrir a las normas que regulan el comercio electrónico.

La Ley Modelo Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre Comercio Electrónico de 1996, es el primer texto legislativo en el que se recogen los principios fundamentales del derecho que rigen el comercio electrónico: el principio de no discriminación de documentos por el hecho de que figuren en un formato electrónico, el principio de neutralidad legislativa respecto a los medios técnicos y el principio de la equivalencia funcional entre las comunicaciones electrónicas y las comunicaciones en papel. Estos tres principios son claves para dotar de seguridad jurídica a las operaciones mercantiles que se llevan a cabo a través del *crowdfunding* a nivel mundial.

Los países anglosajones regulados por el *common law* abren entre sí las puertas a la inversión colectiva a través del *crowdfunding*. Países como Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Australia y Nueva Zelanda han facilitado entre ellos la financiación mediante plataformas situadas en sus territorios. El panorama regulatorio internacional en torno al *crowdfunding* se resume en la tendencia a la intervención y la regulación nacional. Hay países, como Estados Unidos o Italia, en los que se ha regulado su uso.

1.3. CONFIANZA DIGITAL

El concepto de confianza digital refiere a un sentido económico vinculado con el comercio electrónico. Al respecto, en México se calcula que la actividad del comercio electrónico contribuye con un 2.8% del Producto Interno Bruto (PIB), el tercero más alto en América latina lo que lo coloca con grandes perspectivas de

crecimiento sólo por detrás de países como Brasil y Argentina en donde el comercio electrónico aporta entre el 3.9% y el 3.6% de su PIB.²⁷

Para que este uso del comercio electrónico se mantenga con el crecimiento paulatino se hace indispensable poder ofrecer a los consumidores certeza y seguridad jurídica en sus operaciones. En otras palabras, los oferentes de productos y servicios vinculados con las instituciones y medios de pago electrónico deben asegurar que las operaciones realizadas en el ámbito digital sean seguras, empleando, para ello, mecanismos que permitan autenticar a los sujetos que realizan las operaciones, la integridad de la transmisión de datos de la transacción y una garantía de pronto pago, seguro y confiable.

Al respecto la Cámara Nacional de la Industria Electrónica, de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información refiere al respecto que se deben realizar las siguientes acciones:²⁸

Privacidad, seguridad y confianza en los datos

I. Crear un sistema armonizado de normas (regulaciones aplicables en otros países) para proteger las transacciones transfronterizas y facilitar su uso.

Seguridad de la información.

II. Fortalecer y actualizar mecanismos para la persecución de delitos cometidos por medio de las redes.

²⁷ Inform, s.l.i., s.e., s.a., http://publicaciones.derecho.org/redi/No._13_-_Agosto_de_1999/confianza. Fecha de consulta: 5 de abril 2015.

²⁸ ANIEI, *Agenda Digital Nacional. Resumen Ejecutivo*, México, Comisión Especial de Acceso Digital de la LXI Legislatura de la Cámara de Diputados y la Comisión de Ciencia y Tecnología de la LXI Legislatura del Senado de la República, 2011, http://www.canieti.org/Libraries/Downloads/ADNejecutivo_04112011.sflb.ashx.

Fecha de consulta: 6 de abril de 2015.

III. Tomar medidas para proveer mayor seguridad, de modo que los usuarios tengan más confianza en sus transacciones por Internet, así como apoyar la masificación de la factura electrónica.

Acceso digital como derecho fundamental

IV. Garantizar mecanismos jurídicos y regulatorios que permitan a la sociedad el acceso a las TIC.

Las acciones referidas facilitarán el crecimiento del comercio electrónico acrecentando la confianza de los usuarios para realizar transacciones de carácter económico de manera global. En el caso europeo, se han formulado estrategias para impulsar la economía digital; en España, estas estrategias se encuentran plasmadas en su agenda digital, misma que se vincula a la iniciativa privada y a la administración pública. El plan de confianza digital española resulta un documento sumamente importante para considerar la incorporación de sus principios en los eventuales documentos de trabajo y estrategias del gobierno mexicano. El plan de confianza digital²⁹ se encuentra dividido en cinco ejes temáticos a saber:

Eje I: Experiencia digital segura.- Este eje persigue el aumento de la confianza y el buen uso de Internet a través de un modelo de colaboración público-privada para el desarrollo de iniciativas de sensibilización, concienciación y formación principalmente en aspectos relacionados con la seguridad, la protección de la privacidad y el uso responsable y seguro de la tecnología por la infancia y la adolescencia.

Eje II: Oportunidad para la industria TIC.- Impulso a la industria de ciberseguridad y de servicios de confianza a través de, al menos, los siguientes instrumentos: programas de I+D+i disponibles, cooperación

²⁹ Gobierno de España, *Plan de confianza en el ámbito digital*, s.l.i., s.e., s.a., <http://www.agendadigital.gob.es/planes-actuaciones/Paginas/plan-confianza-ambito-digital.aspx>. Fecha de consulta: 6 de abril de 2015

público-privada, estímulo de la demanda, normalización técnica, adopción de buenas prácticas o esquemas de certificación y acreditación, entre otros.

Eje III: Nuevo contexto regulatorio.- Adopción de la nueva regulación europea combinada con el impulso a la autorregulación y la disponibilidad de un mapa de indicadores fiable sobre el nivel de confianza digital en España.

Eje IV: Capacidades para la resiliencia.- Refuerzo de las capacidades de prevención, detección y respuesta frente a los ciber-ataques a través del INTENCO [Instituto Nacional de Ciberseguridad] como un centro de referencia para la confianza digital, especialmente en materia de ciber-seguridad.

Eje V: Programa de Excelencia en ciber-seguridad.- Promoción de la creación de talento y la capacitación de profesionales en ciber-seguridad mediante el aprovechamiento del ecosistema de innovación y alta especialización generado por INTENCO y en colaboración con las universidades y la iniciativa privada.

Evidentemente la unión Europea conforme a su Estrategia de Seguridad, y en el caso concreto España, no pasan por alto el hecho de que el 54% de los consumidores globales son sumamente cautelosos sobre la información que comparten en el ciber-espacio, debido a la falta de confianza no sólo en las propias operaciones comerciales, sino en el mismo manejo de sus datos personales.³⁰

En México los esfuerzos han sido realizados por la administración pública, con el impulso de la iniciativa privada, es por ello que la Asociación Mexicana de Internet (AMIPCI) ha establecido mecanismos específicos para certificar a prestadores de servicios y oferentes de productos en internet con el objetivo de

³⁰ Danel, Salvador, *Tres acciones para generar confianza digital*, México, [Periódico] El Economista, 2015, <http://eleconomista.com.mx/industrias/2015/08/26/tres-acciones-generar-confianza-digital>. Fecha de consulta: 10 de abril de 2015.

respaldar las operaciones comerciales realizadas en México. Al respecto crearon el sello de confianza AMIPCI, el cual asegura a los usuarios que los comerciantes se encuentran adheridos al código de ética AMIPCI, el cual define este sello de confianza de la siguiente manera: “Sello de Confianza. Es un distintivo que otorga la AMIPCI a sitios web que pertenecen a empresas, organizaciones, instituciones y personas identificadas y comprometidas con la generación de confianza en línea que así lo requieren”.³¹

Los principios éticos considerados por AMIPCI contemplan confidencialidad de las operaciones, responsabilidad del personal de los prestadores de servicios y calidad de los productos o servicios ofertados. El sello AMIPCI de igual forma certifica que los prestadores de servicios y oferentes de productos cumplen en sus transacciones con las mejores prácticas y leyes del comercio electrónico. En el caso de México, las disposiciones aplicables refieren tanto al Código de Comercio con sus reformas de los años 2002 y 2003, así como al Código Fiscal respecto a la emisión de comprobantes fiscales digitales.

Es necesaria la construcción de un clima de confianza para la aplicación y expansión de nuevos modelos de negocios como el *crowdfunding*, por tanto se requiere actuar sobre diferentes ámbitos entre ellos la ciber-seguridad; el respeto y la protección de la privacidad; el uso responsable y seguro de servicios y contenidos; la protección de los colectivos especialmente vulnerables; la resistencia y fortaleza de las infraestructuras tecnológicas de las que somos especialmente dependientes; la seguridad jurídica de las relaciones personales y económicas en dicho entorno, así como la protección del consumidor en Internet.

³¹ Asociación Mexicana de Internet A.C., *Código de ética*, s.l.i., s.e., s.a., https://www.sellosdeconfianza.org.mx/docs/codigo_de_etica_de_la_AMIPCI.pdf.

Fecha de consulta: 10 de abril de 2015.

1.4. EL CROWDFUNDING EN MÉXICO

México se vislumbra como líder en *crowdfunding* en América latina. Pero para ello es necesario establecer marcos legales que regulen esta actividad y permitan mayores oportunidades de crédito para emprendedores, esto de acuerdo con el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN). La falta de normativas en México, y el riesgo de fraude, disminuyen la capacidad de financiamiento de este tipo de plataformas. Según el estudio “*Crowdfunding* en México”, presentado por el presidente del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), Enrique Jacob Rocha, y el subgerente del Fondo Multilateral de Inversiones Keisuke Nakamura.³² “Una economía dinámica como la mexicana puede beneficiarse con el *crowdfunding*, al convertirse en un mecanismo eficaz para democratizar las oportunidades de financiamientos de emprendedores”,³³ sostuvo el subgerente de Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN). “El *crowdfunding* tiene la capacidad para impulsar la innovación, crear empleos, diversificar la actividad económica y contribuir a la reducción de la desigualdad de ingresos al mejorar el acceso al capital disponible y crear un puente para la brecha que existe entre la demanda de financiación y la oferta de capital para los emprendedores y las micro, pequeñas y medianas empresas en México,”³⁴ señala el informe hecho por Massolution.

³² Secretaría de Economía, *Lanzamiento de la plataforma crowdfunding*, s.l.i., s.e., 2015, <https://www.inadem.gob.mx/index.php/sala-de-prensa/225-lanzamiento-de-la-plataforma-crowdfunding>. Fecha de consulta: 15 de abril 2015.

³³ CNN Expansión, *México, ¿líder en crowdfunding?*, s.l.i., s.e., 2014, <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2014/03/27/mexico-coqueta-con-el-039crowdfunding039>. Fecha de consulta: 15 de abril de 2015.

³⁴ Crowdsourcing, LLC, *Crowdfunfing Industry Report: Market Trends, Composition and Crowdfunding Platforms*, s.l.i., s.e., 2012, <http://www.crowdfunding.nl/wp->

En México, existen varias plataformas que ofrecen este servicio, entre las que destacan FONDEADORA (que es la primera 100% mexicana), IDEA.ME y TRANSFORMADORA CIEL, esto según la revista *Entrepreneur*.³⁵ En proyectos de sectores del entretenimiento estas plataformas son de gran ayuda para los artistas en cuanto a la liberación de la dependencia de préstamos bancarios, ya que es más fácil generar el dinero obteniéndolo de varias personas que obteniéndolo a través de un único inversionista o, por otro lado, tener que pagarle a un banco algún crédito otorgado.³⁶ El día de hoy, el *crowdfunding* es un modelo válido y novedoso para financiar cualquier proyecto independiente, debido a que constituye una de las grandes alternativas existentes ante las limitantes para conseguir fondos de manera tradicional. En este sentido el principal ámbito de financiamiento ha sido el cine.³⁷

1.5. EL CROWDFUNDING EN EL ENTRETENIMIENTO

El sector del entretenimiento representa una frontera difícil de franquear. En este sentido conseguir apoyos económicos para la producción de contenidos es el reto más importante ya que las industrias creativas, gracias a las nuevas tecnologías, han encontrado alternativas financieras para comenzar un proyecto o negocio. El *crowdfunding* en el sector del entretenimiento es una propuesta novedosa para

content/uploads/2012/05/92834651-Massolution-abridged-Crowd-Funding-Industry-Report1.pdf Fecha de consulta: 15 de abril 2015.

³⁵ Entrepreneur Finanzas, *Acercate al crowdfunding*, s.l.i., s.e., 2012, <http://www.entrepreneur.com/article/264974>. Fecha de consulta 20 de abril 2015.

³⁶ Ramos, J., *et al.*, *Op. cit.*, pág. 20.

³⁷ Universocrowdfunding, *El crowdfunding y los videojuegos: un mundo de posibilidades*, s.l.i., s.e., 2013, <http://www.universocrowdfunding.com/crowdfunding-y-videojuegos/>. Fecha de consulta: 5 de mayo 2015.

financiar proyectos y negocios, ya sean cinematográficos, musicales, editoriales, de entretenimiento, fotográficos o de diseño, entre otros.

La industria del entretenimiento está cambiando: las editoriales, las productoras audiovisuales y las fonográficas se están autofinanciando por medio del *crowdfunding*, se están convirtiendo por sí mismas en plataformas. Ofrecen sus servicios de producción a autores y artistas y éstos financian estos servicios con las aportaciones de los contribuyentes e inversores. Lo más habitual en estos modelos de negocio es la contrapartida mediante recompensas, pero ya se está evolucionando hacia modelos combinados con *equity crowdfunding*, en los que los inversores se convierten en partícipes de los beneficios de explotación de los activos de propiedad intelectual o en titulares de los derechos de explotación. Estos modelos están funcionando muy bien precisamente porque permiten que los promotores puedan saber con antelación qué productos o servicios y proyectos empresariales tienen potencial para funcionar en el mercado.³⁸

Gracias al éxito obtenido mediante este modelo de financiación, se hizo posible la llegada a los cines de la película española “El Cosmonauta”, obra dirigida por Nicolás Alcalá, quien comenzó solicitando apoyos económicos a sus amigos ofreciendo, a cambio de los mismos, *merchandising* (recompensas). Posteriormente esto se extendió hasta llegar a más de 5,000 personas, recaudando a través del *crowdfunding* cerca de €400, 000.00 euros.³⁹ Otro caso dentro de la industria del entretenimiento es el de “Thrillpledge”, una plataforma de financiación colectiva enfocada en recaudar becas deportivas y apoyar proyectos del sector del entretenimiento en cualquier lugar del mundo. Ella logró agregar patrocinios para que el apoyo empresarial se una a la recaudación de fondos

³⁸ Gracia Labarta, Carolina, *op. cit.*, pág. 20.

³⁹ *Cfr.* Lanzanos.com/ Plataforma de Crowdfunding/ Cosmonauta.

colectivos, dando oportunidad a emprendedores de escasos recursos.⁴⁰ Por otro lado, en el ámbito musical, uno de los pioneros del *crowdfunding* fue el grupo británico de rock Marillion. Sus fans americanos financiaron su gira por Estados Unidos a través de donaciones por medio de una campaña del grupo por internet, cuyo costo fue de 60,000 dólares. El grupo Marillion es reconocido por la interacción constante con sus fans a través de internet, ya que también en el 2001 su álbum “Anoraknophobia” fue financiado por sus seguidores mediante pedidos por adelantado. Esto los hizo los indiscutibles pioneros de la música financiada por los seguidores.

En el sector de la moda, un proyecto exitoso fue el llamado “Original Grain: All-Natural Wood & Stainless Steel Watches” promocionado en la plataforma Kickstarted. Éste consistía en la fabricación de relojes con componentes de madera y un diseño original, tuvo el apoyo de alrededor de 2, 200 personas, generando \$390, 997.00 dólares en un periodo de 30 días. Lo cual demuestra una vez más, la eficacia de este modelo de financiamiento colectivo. El *crowdfunding* vía *streaming* también ha contado con notables ejemplos como lo es el de apoyar a los conocidos como *youtubers* bajo el slogan “si te gusta este canal de vídeos, ayúdanos pagando una suscripción”. Es de esta manera que se busca fidelizar a los usuarios con los canales de los usuarios generadores de contenidos.⁴¹

Frente a estos precedentes es donde los modelos del *crowdfunding* retoman importancia. Muchas instituciones, al notar la falta de interés de inversionistas, con gran poder económico, han elegido recurrir a quien disfrutará

⁴⁰ ThrillPledge “A funding platform for arts, music & sports”. Información consultable en <http://www.corralledcountrymusicnz.com/#!/music-funding-platforms/c10a9> Fecha de consulta 5 de mayo de 2015.

⁴¹ Publimetro, *Crowdfunding musical: exitosa forma de financiamiento colectivo*, Perú, [Periódico] Publimetro, 2013, <http://publimetro.pe/entretenimiento/noticia-crowdfunding-musical-exitosa-forma-financiacion-colectiva-18403>. Fecha de consulta: 5 de mayo 2015.

directamente del producto (el usuario final) para recaudar fondos.⁴² El registro de algún servicio o producto en alguna plataforma de *crowdfunding* por lo general es gratis, pero a costa de ello el sitio web suele tomar la comisión del 5% respecto al objetivo, si éste se alcanza. También hay que contabilizar como gasto del proyecto el coste de las recompensas a los inversores, en caso de haberlas. Estas pueden incluir muestras, descuentos exclusivos al comprar el producto que está en desarrollo o cualquier cosa que puedas pensar que podría hacer atractivo invertir en dicho producto. Algunos sitios web de financiación a través de *crowdfunding* le permiten ofrecer una pequeña proporción de la equidad en el negocio, para atraer así mayores inversiones.

Sin duda el modelo tradicional para financiar proyectos continuará por mucho tiempo. No obstante, la recaudación de fondos por parte de los usuarios finales se ha constituido como un motor impulsor de proyectos que tal vez no habrían visto la luz de no haber sido por estos mismos apoyos. Aunado a ello debe considerarse el estudio publicado por el despacho Ernst and Young intitulado “Cultural times | The first global map of cultural and creative industries” el cual muestra un completísimo análisis de las industrias creativas a escala internacional y las tendencias de su impacto económico y social. Este estudio refiere que se calcula que en Europa, en el año 2013, las industrias creativas habían obtenido financiamientos de \$8.7 billones a \$14.5 billones de dólares, mismos que usaron modelos alternativos de financiamiento, incluyendo el *crowdfunding*.

Para confirmar lo anterior y para tener una referencia más clara respecto a esto se contactó con René Serrano, director y fundador de la plataforma FONDEADORA. En la entrevista que realizó para esta investigación comentó que el modelo ofrece diversos matices y variantes, por ejemplo uno de estos matices es denominado “EQUITY” y en él los aportantes fungen como verdaderos inversores,

⁴² Serna, Alex, *El irresistible encanto del crowdfunding*, s.l.i, Qore, 2013, <http://www.qore.com/articulos/3741/El-irresistible-encanto-del-crowdfunding>. Fecha de consulta: 5 de mayo 2015.

es decir, a cambio de la aportación se convierten en socios del negocio en donde se obtienen rendimientos de la explotación del negocio (acciones u ofertas públicas) lo cual en México es aún más complicado debido al tema regulatorio. Es por ello que se opta por el modelo “*rewards*” en donde se otorgan, precisamente, pagos en especie por las aportaciones económicas. Otro modelo, que no hay que pasar por alto, es el “PRÉSTAMO *peer to peer lending*” en el cual se realizan créditos personales a favor de los socios. Ello agrega una variante más de este tipo de plataformas destinadas a la donación.

Serrano además, agrega que existen muchos casos de éxito a través de la plataforma, entre los más significativos (y, además, considerados por la revista *Esquire*) se encuentran las siguientes:⁴³

KMS MUÉVETE

KMS es una pulsera con un app para smartphones. Ella detecta el movimiento que realiza el usuario día a día: Qué tanto camina, qué tanto avanza, qué tanto se mueve. Con esto, KMS es capaz de no sólo decirle cuánto movimiento tuvo o qué tantas calorías quemó, sino que también le indica cuánto dióxido de carbono (como lo es la gasolina) gastó. Además de esto le proporciona al usuario consejos para ahorrar dinero, le dice qué tan bien ha dormido y le da tips para que se muevas más en su vida.

KMS logro su meta de \$60,000 pesos y se encuentra perfeccionando su prototipo en lo que resta del año.

PAN Q AYUDA

Es una empresa colectiva que creó una panadería en donde todos sus miembros tienen alguna capacidad diferente. Esta empresa le da a trabajo a

⁴³ Maynez, Roberto, *Crowdfunding mexicano: 5 fascinantes casos de éxito*, s.l.i., s.e., 2014, <http://folklore.mx/startupcuu/crowdfunding-mexicano-fascinantes-casos-exito/>. Fecha de consulta: 5 de mayo 2015.

gente con problemas de discriminación, marginación o pobreza. Esto puede ser tanto para gente con capacidades diferentes (parálisis cerebral, síndrome de down), tanto como para madres de familia solteras y gente de la tercera edad.

También se busca que el modelo de negocio se pueda replicar en otras ciudades para ayudar a más gente de este país. La campaña logro su meta de \$100,000 pesos para comprar una máquina cortadora de galletas.

DOMOTICAL

Ofrecen la posibilidad de poder controlar los aparatos electrónicos a distancia a través de cualquier teléfono celular. Con esto el usuario puede apagar alguna luz que olvidó en casa o, al contrario, prenderlas para simular que alguien está dentro. Además con Domotical se le indica al usuario la cantidad de energía que gasta cada tomacorriente en su casa, para que así pueda hacer una mejor organización de sus gastos.

Domotical logro su meta de \$100,000.00 para comenzar a comercializar su producto y su app y tiene ofertas durante todo el mes de diciembre.

Después de estos ejemplos de proyectos en la plataforma y a propósito del desarrollo del presente trabajo, Serrano habló sobre el proyecto llamado ARCA, en el cual la empresa TELEVISA, S.A. DE C.V. ha invertido, a largo plazo, recursos económicos para posicionar esta plataforma de *crowdfunding* como líder en generación, apoyo y distribución de contenidos. El propio Serrano refiere el interés que esta empresa, líder en comunicaciones a nivel mundial, tiene en este tipo de modelos de negocios, refiriendo que la apuesta con el proyecto ARCA se ha establecido como meta su desarrollo pleno e independiente en los próximos 15 años.

Este tipo de proyectos tienen características diversas; esto derivado de en un modelo de negocio en donde ARCA aporta la mitad del dinero del proyecto y la

otra mitad de sus recursos los obtiene por medio del financiamiento colectivo. Serrano refirió en la entrevista que, por esta aportación, ARCA obtiene el derecho a la explotación de los contenidos en sus canales de internet, supuestamente sin fines comerciales y sin tener titularidad de dichos contenidos. Ante este modelo se le solicitó al entrevistado si se podía tener acceso al acuerdo entre FONDEADORA y ARCA, el cual prescribe que el contenido no puede ser usado de manera comercial y no puede apropiarse de la titularidad de dichas producciones.

CAPÍTULO II

2.1. ANÁLISIS DE VIABILIDAD JURÍDICA DEL CROWDFUNDING

Conforme a lo establecido en la Ley Federal del Derecho de autor en México, debemos atender a diversos aspectos: tanto al objeto propio de la plataforma, como a los efectos de las colaboraciones de los aportantes. En este sentido, en el modelo que se propone encontramos los siguientes sujetos:

Por una parte se encuentran los usuarios con proyectos artísticos, ya sean personas físicas o morales, que usan los servicios de la plataforma aceptando los términos y condiciones de la misma con el fin de obtener recursos económicos conforme a las necesidades de cada proyecto. Los recursos de éstos serán obtenidos a través de los aportantes.

En este caso se llamará artista, conforme refiere el artículo 12 de la Ley Federal del Derecho de Autor, a la persona física que ha creado una obra literaria y artística. En este sentido, todo aquel usuario de la plataforma informática de *crowdfunding* será el autor del contenido generado por el proyecto. Esto por lo que respecta a la titularidad de los derechos morales, los cuales son definidos como “el aspecto del derecho intelectual al cual concierne la tutela de la personalidad del autor como creador de la obra como entidad propia”,⁴⁴ esto es, la calidad de autor y su reconocimiento, es decir, su derecho moral de paternidad, será reconocido a favor de quien difunda y proponga el proyecto artístico. En este caso específico, las plataformas de *crowdfunding* deberían sólo considerar proyectos propongan personas físicas, esto considerando que la propia definición que hemos revisado en la Ley Federal del Derecho de Autor refiere a autor como titular de derechos morales como persona física. En este punto debemos referir al supuesto de que un colectivo de personas, es decir, una sociedad y/o asociaciones no podrían

⁴⁴ Mouchet, Carlos, *Los derechos del escritor y del artista*, Madrid, Ed. Cultura Hispánica, 1993, p. 29.

tener el carácter de autor por exclusión expresa de la ley; no obstante, podría fungir como el productor del proyecto correspondiente.

Respecto a la intervención de sociedades o asociaciones con el carácter de “Artistas”, considerando esta denominación en el marco de los términos y condiciones anexos al presente trabajo, debemos decir que en términos de la Ley Federal del Derecho de Autor, estos tendrían el carácter de comisionista o de productor de obras. Lo anterior atentos al contenido del artículo 83 de la Ley Federal del Derecho de Autor, en este dispositivo legal se encuentra la muy popular figura de la obra por encargo, en donde una persona física o moral comisiona la producción de obras con la colaboración remunerada de otras. Una vez cumplidos estos requisitos el comisionista gozará de la titularidad de los derechos patrimoniales.

Artículo 83.- Salvo pacto en contrario, la persona física o moral que comisione la producción de una obra o que la produzca con la colaboración remunerada de otras, gozará de la titularidad de los derechos patrimoniales sobre la misma y le corresponderán las facultades relativas a la divulgación, integridad de la obra y de colección sobre este tipo de creaciones.

Al respecto, la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual ha definido la obra por encargo como “Obra creada en cumplimiento de un acuerdo entre el autor y la persona física o la entidad jurídica que confía al autor la realización de una obra definida, mediante el abono de unos derechos de autor convenidos”.⁴⁵

Considerando lo anterior, es dable referir que el “artista”, en caso de ser persona física o moral, desde el punto de vista de los derechos patrimoniales de las obras creadas en virtud de la colaboración vía *crowdfunding*, realizará

⁴⁵ Serrano Migallón, Fernando, *OMPI Glosario de Derechos de Autor y Derechos Conexos*, Ginebra, Nueva Ley del Derecho de Autor, México, Editorial Porrúa, 1998, p. 131.

típicamente la creación del proyecto bajo la figura de obra por encargo, esto garantizaría los derechos morales y patrimoniales bajo el control del proponente del proyecto, dejando a salvo así todos los derechos inherentes y necesarios para una correcta explotación de la obra.

Ahora bien, los proyectos que son propuestos por los artistas, como hemos sostenido, deberán ser realizados bajo la figura de obra por encargo, en este sentido cabe mencionar que la Ley Federal del Derecho de Autor contiene un artículo sumamente importante para el caso de obras que no se encuentran creadas, es decir, las obras futuras. Al respecto, nos permitimos invocar el contenido del artículo 34 de la Ley Federal del Derecho de Autor, el cual establece:

Artículo 34.- La producción de obra futura sólo podrá ser objeto de contrato cuando se trate de obra determinada cuyas características deben quedar establecidas en él. Son nulas la transmisión global de obra futura, así como las estipulaciones por las que el autor se comprometa a no crear obra alguna.

Frente a ello existe la postura tomada aquí y es la que sostiene que la obra por encargo, al momento de ser encomendada por su comisionante, se trata de una obra genérica, es decir, la misma al momento de su contratación no se encuentra objetivada. Por ello se estima necesario determinar las características de la obra que se ha comisionado; lo anterior a fin de tener una certeza de la obra que será realizada, es decir, el objeto sobre el que recae el contrato no está determinado. Una vez que se haya creado se encontrará efectivamente determinada y en estos casos, para otorgar seguridad jurídica, se recomienda establecer las características de la obra, ya que una obra por encargo, en términos de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, también es una obra futura. Esta situación, por tanto, debe cumplirse con lo establecido en el artículo supracitado, es decir, debe de estar determinada la obra en sus características. En

el caso del *crowdfunding* todos los proyectos se encuentran determinados, esto precisamente por ser un requisito para poder divulgar el proyecto en la plataforma.

Siendo la obra por encargo la figura jurídica idónea para la realización de los proyectos bajo este esquema, se debe considerar el requisito remuneratorio, siendo éste sumamente importante para cumplimentar la contraprestación que los aportantes, o colaboradores realicen al proyecto. En este caso, las plataformas del *crowdfunding* ofrecen recompensas a los aportantes. En particular, en FONDEADORA, los artistas o titulares de los proyectos, al momento de registrar su proyecto deben incluir la manera en que se remunerará a los aportantes; en este sentido, una vez registrado el proyecto en esta plataforma, se recibe un correo en donde recomienda lo siguiente:

“Redactar una serie de **recompensas** para tus fondeadores. Buscamos que todos nuestros Creadores ofrezcan beneficios únicos y originales, verdaderamente creativas para cada persona que decide respaldar su proyecto, toma en cuenta que deben estar presentados en un formato de rangos, como a continuación ejemplifico (estos rangos son para fines ilustrativos, ustedes definen los montos mínimos para cada rango) pero es necesario que consideres que los montos de recompensas ideales deben oscilar entre \$100 y \$3,000 pesos ya que este tipo de recompensas son las más viables.

- A partir de \$100 pesos recibes A...
- A partir de \$250 pesos recibes A +
- A partir de \$500 pesos recibes A + B + C...
- A partir de \$1,000 pesos recibes A + B + C...
- A partir de \$3,000 pesos recibes A + B + C + D + E...
- Etc... ”⁴⁶

⁴⁶ La información se contiene en un archivo comprimido que contiene una guía para proyectos exitosos, mismo que no se encuentra disponible al público.

En este sentido, en virtud del requisito de remunerar a los aportantes o colaboradores, se entendería como cumplido esto sin menoscabo de considerar si el pago en especie pudiera considerarse como liberatorio. Es decir, al conceder cierta recompensa no económica, como puede ser un porcentaje de participación en la explotación del proyecto, se colma y agota cualquier derecho remuneratorio a favor de los aportantes. A este respecto es menester que se refieran los términos y condiciones de la propia plataforma.

La plataforma modelo a la que se ha recurrido para realizar este estudio, es decir FONDEADORA, de ninguna manera establece condiciones respecto a las aportaciones, o bien, la relación entre los aportantes y los proponentes de los proyectos. De igual forma no existe relación jurídica entre los aportantes y la plataforma, de tal suerte que existe un vacío respecto al contenido obligacional y la forma de cumplimiento de estas obligaciones de dar.

Al respecto, la obligación remuneratoria no se encuentra expresamente establecida como una obligación pecuniaria en la Ley Federal del Derecho de Autor; no obstante, existen voces expertas que refieren que el cumplimiento de las obligaciones, en materia de regalías o remuneración por colaboración, invariablemente debe cumplirse en prestaciones económicas. Esto claramente apunta a que se trata de una prestación que se cumple con bienes fungibles, en este caso dinero, siendo que para esta teoría no se considera una obligación alternativa, sino todo lo contrario, por la naturaleza especial del Derecho de Autor es considerada como Derecho Social y para ello se debe prever que los autores o, en este caso, los aportantes vean satisfecho su derecho patrimonial precisamente con dinero.

Hay que tener en cuenta, además, que considerando lo establecido expresamente en la Ley Federal del Derecho de Autor, consideramos que la obligación de remunerar a los colaboradores efectivamente puede considerarse como una obligación alternativa. Esto lo expresa la Ley Federal del Derecho de Autor pero sólo refiere la palabra “remunerada” bajo la acepción de la Real

Academia de la Lengua cuyo significado es “recompensar, premiar o pagar”,⁴⁷ en cuyo caso el efecto jurídico sería la liberación de la obligación establecida conforme al artículo citado. Esto pone de manifiesto que desde la perspectiva de este trabajo puede cumplirse tal requerimiento bien en efectivo o bien, como la definición establece, por medio de recompensas, que es la manera en que las plataformas de *crowdfunding* basan su retribución.

Ahora bien, en la plataforma FONDEADORA las recomendaciones para cumplir con este requisito es el siguiente:

“Recompensas

A los Fondeadores les encantan muchas cosas: productos limitados, ediciones especiales, piezas personalizadas, exclusivas, autografiadas, dedicadas, inéditas o únicas, experiencias divertidas (fiestas exclusivas, conciertos íntimos o únicos, viajes o visitas de una vez en la vida) o cualquier cosa que los diferencia de los demás.

Dinos cómo recompensarás a aquellos que se emocionen por tu Proyecto tanto como tú. Recuerda presentarlos en forma de rangos o tabuladores; la idea es que cada rango superior ofrezca mejores recompensas.

Asimismo, pláticale a los Fondeadores las recompensas, haz que sea más interesante para ellos y más divertido elegir las. Por ejemplo:

- A partir de \$100 pesos – ¡Gracias por tu apoyo! Con \$100 pesos te daremos tales recompensas porque valoramos tu participación.
- A partir de \$500 pesos – ¡Muchas gracias! Como te comprometes a nuestro proyecto, con \$500 pesos te daremos estas otras recompensas...
- A partir de \$1,000 pesos – ¡Increíble! A mí me gusta mucho dibujar, por tal motivo, quiero que

⁴⁷ Real Academia de la Lengua Española, *Remunerar*, España, Asociación de Acaemias de la Lengua Española, <http://dle.rae.es/?id=Vvy6HiR>. Fecha de consulta: 5 de mayo 2015.

tú obtengas uno de los dibujos de mi colección personal, además de recibir las recompensas de arriba, más éstas otras. • Etc.

Tú fijas el monto de cada rango, sólo asegúrate de ofrecer recompensas muy atractivas. Cuando termines de definir las, pregúntate: ¿Yo estaría dispuesto a pagar esa cantidad de dinero por esto que estoy ofreciendo?”⁴⁸

La información que se envía para los proyectos enviados a la plataforma FONDEADORA recomienda establecer tabuladores con las aportaciones, es decir, se destina un valor literal a cada una de las aportaciones; esta equivalencia es arbitraria conforme a la idea o intención del propio artista titular del proyecto. En este punto es pertinente establecer si efectivamente las aportaciones y la tabulación o el valor que se le concede a cada una de estas recompensas corresponden realmente al cumplimiento de una obligación remuneratoria, esto conforme al marco jurídico positivo en México. Así mismo es menester considerar si la tabulación unilateral de las aportaciones podría encuadrar en el antiguo concepto jurídico de lesión, entendiendo éste en términos del artículo 17 del Código Civil Federal el cual establece:

Artículo 17.- Cuando alguno, explotando la suma ignorancia, notoria inexperiencia o extrema miseria de otro; obtiene un lucro excesivo que sea evidentemente desproporcionado a lo que él por su parte se obliga, el perjudicado tiene derecho a elegir entre pedir la nulidad del contrato o la reducción equitativa de su obligación, más el pago de los correspondientes daños y perjuicios. El derecho concedido en este artículo dura un año.

⁴⁸ La información se contiene en un archivo comprimido que contiene una guía para proyectos exitosos, mismo que no se encuentra disponible al público.

En los términos anteriores, los aportantes podrían argumentar que el monto de su aportación es inferior a la recompensa recibida, esto considerando que la plataforma se desliga de cualquier obligación que los artistas o titulares de los proyectos prometan a los aportantes, lo cual deja subsistente el vínculo jurídico entre los sujetos referidos. En este caso, se tendrían que acreditar los extremos que exige el artículo en comento, esto es, la lesión como vicio del consentimiento al momento de realizar la aportación; lo cual se vuelve una complicación, esto debido a que toda lesión conlleva el elemento de error, entendiendo este como la falsa concepción de la realidad. En otras palabras, en un caso concreto, se tendrá que acreditar si la recompensa o prestación a dar, prometida efectivamente, causa o induce a error al aportante, lo cual se vincula con la forma de oferta del bien o prestación relacionada con la propia aportación. En conclusión la lesión como vicio del consentimiento puede actualizarse, debiendo a que cada artista o titular del proyecto pueda contar con documentación que soporte inequívocamente la aceptación de la recompensa como remuneración por la aportación, lo cual no es recomendado o se menciona en los términos y condiciones de la plataforma.

No obstante, lo anterior se contiene en el “Memorándum de entendimiento” que se envía con la aceptación de la propuesta y que se agrega como parte de los anexos al presente trabajo. Abundando más en él, este documento establece la obligación única, por parte del artista o titular del proyecto en relación a la entrega de las recompensas, la promesa de remuneración por las aportaciones, siendo el único responsable en caso de existir algún incumplimiento. En este sentido la plataforma aparentemente quedaría a salvo de responsabilidad. Ilustramos la redacción a continuación:

“RECONOCIMIENTO Y ENTREGA DE RECOMPENSAS

El creador entiende y acepta que es el único responsable del reconocimiento y entrega de las recompensas prometidas a cada uno de sus Fondeadores. En caso de que el proyecto resulte fondeado por completo y el Creador reciba el dinero para realizar su proyecto, éste se

compromete a entregar todas y cada una de las recompensas que le corresponde a cada Fondeador, de acuerdo con su aportación.”⁴⁹

Con la redacción referida, la plataforma pretende atribuir al artista titular del proyecto cualquier responsabilidad derivada por el incumplimiento de la prestación debida a los aportantes. En este sentido necesitamos recordar que, no obstante lo mencionado anteriormente, exista una declaración contractual en virtud de la cual el artista titular del proyecto asuma toda la responsabilidad por no cubrir su obligación de dar. Lo cierto es que la propia plataforma, al tener un beneficio económico derivado de las aportaciones del proyecto, tendría una responsabilidad vicaria u objetiva; esto considerando el daño económico eventual que recibirían los aportantes por el incumplimiento de la obligación del artista titular del proyecto.

En este sentido hay que tener en cuenta concepciones como las de Bejarano Sánchez quien define la responsabilidad civil como “la necesidad de reparar los daños y perjuicios causados por un hecho ilícito o por riesgo creado”.⁵⁰ A su vez el Maestro Gutiérrez y González define la responsabilidad civil por hecho ilícito como:

“...una conducta que consiste en restituir las cosas al estado que tenían y de no ser posible, en la restitución del detrimento patrimonial (daño y/o perjuicio) generado por una acción u omisión de quien lo cometió por sí mismo, o esa acción u omisión permitió que se causara el detrimento, por personas a su cuidado, o cosas que posee, y que originó con ello la

⁴⁹ Dicha información, como se indicó en la nota anterior se encuentra en un archivo comprimido no disponible al público.

⁵⁰ Bejarano Sánchez, Manuel, *Obligaciones civiles*, 4^a ed., México, Oxford University Press-Harla México, 1998, pp. 238 y 239.

violación culpable de un deber jurídico *stricto sensu*, o de una obligación *lato sensu* previa, en cualquier de sus dos especies”.⁵¹

En este sentido la plataforma, aunque tenga por escrito cualquier tipo de documento que aparentemente lo decline de la responsabilidad, contiene un riesgo creado en virtud de su propio uso. Esto debido a que a pesar de que los proyectos son responsabilidad de los artistas titulares del proyecto, estos no cuentan con una garantía por parte de la plataforma debido a que las aportaciones son gestionadas por un tercero, en este caso, la plataforma de pagos PAYPAL, misma que recaba y en su caso libera los pagos recaudados. La participación de esta plataforma externa agrega un ingrediente más a la ecuación para lo cual hay que tener en cuenta que en caso de que los artistas titulares del proyecto no entregara las recompensas la plataforma cuenta con los datos personales vinculados al formulario que se envía para dar de alta el proyecto, en este caso se tendría que ejercer una acción legal de incumplimiento de contrato e iniciar posiblemente una averiguación previa por el delito de fraude genérico.

Hasta este punto hemos establecido la cadena de derechos y la relación jurídica entre la plataforma de *crowdfunding* y los artistas titulares de los proyectos en relación a los aportantes, pero es sumamente importante la relación de todos estos sujetos con la plataforma de pago y las operaciones que recaudan los fondos en dinero para los proyectos.

En el caso específico de FONDEADORA, esta recurre al sistema de pagos PAYPAL, la cual actúa como gestor de los fondos y la plataforma de pago electrónico. Siendo que la relación jurídica únicamente se establece entre el titular de la cuenta de esta plataforma de pago y el aportante, es decir, la plataforma de esta manera elude las obligaciones inherentes a la responsabilidad por la captación de recursos e incluso a las obligaciones inherentes a la protección de

⁵¹ Gutiérrez y González, Ernesto, *Derechos de las obligaciones*, 12ª ed., México, Porrúa 1998, p. 562.

datos, en este caso datos bancarios. FONDEADORA para tales fines sólo tendría una responsabilidad vicaria u objetiva, esto por la participación económica que recibe de los proyectos, pero nunca relacionada con los proyectos, pagos o bien con cualquier acto vinculado con el fondeo de éstos.

Una vez que se ha establecido el mecanismo por medio del cual el Artistas o titulares de los proyectos pueden garantizar el ejercicio de los derechos patrimoniales derivadas de las aportaciones del público, se hace necesario establecer el esquema de negocio y las condiciones jurídicas que regularán el caso específico que se plantea.

2.2. JUSTIFICACIÓN

La participación de la sociedad en plataformas informáticas para establecer nuevos modelos de negocio es cada vez más recurrente. Las nuevas tecnologías y su masificación permiten la difusión y producción de nuevos contenidos sin necesidad de grandes capitales. Este tipo de producción busca el apoyo económico del público receptor por diversos medios, éstos se vuelven patrocinadores con los derechos que tendrían en relación a la producción de contenidos desde la perspectiva de la teoría de la transmisión de derechos o producción de contenidos en la Ley Federal del Derecho de Autor.

Los actuales mecanismos de licenciamiento establecidos tanto por leyes vigentes como por los sistemas de licenciamiento “libres” representan limitaciones en relación a la titularidad y explotación de contenidos. A mayor masificación de las tecnologías mayor producción de contenidos. Ante ello la producción en masa de contenidos en internet dificulta la definición y defensa de derechos patrimoniales en internet. Es por ello que se necesita replantear un modelo como el del *crowdfunding* en un marco legal que tenga una claridad respecto a los derechos y obligaciones para todas las partes interesadas.

2.3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En este capítulo se busca establecer un mecanismo en donde se regule la producción de nuevos contenidos, la participación de los patrocinadores, la vinculación de grandes productores y la garantía en relación a los derechos patrimoniales de uso y explotación tanto para los emprendedores (titulares de la idea) como para los participantes y en su caso, el adquiriente de esos derechos para explotación.

La masificación de contenido, la oferta desmedida de los mismos y la dificultad para la persecución de infractores hace necesario el establecimiento menos restrictivo de licenciamiento de contenidos. En este sentido, las licencias que han surgido con el paso del tiempo, como los *creative commons* o las licencias colorIURIS han demostrado no ser modelos adecuados de licenciamiento de contenido, ya que la misma libertad sujeta a los autores derivados del otorgamiento de licencias con los mismos términos. Frente a lo anterior hay que tener presente factores como la disminución de la brecha digital, la eventual cobertura global: el acceso a internet y a las tecnologías de la información por parte de la mayoría de los pobladores del planeta; lo cual requiere una innovación para la constante producción y licenciamiento de nuevos contenidos.

Los productores de contenido requieren de la participación activa de los usuarios, ofreciendo posibilidades reales de inversión y licenciamiento de contenidos producidos de inicio o en su totalidad por creadores independientes.

2.4. HIPÓTESIS

El financiamiento colectivo, para creación de contenidos, es una práctica que cada vez se usa más por parte de creadores independientes. En este sentido las compañías mayores deberán contar con seguridad jurídica, en caso de optar por la adquisición o coproducción de estos contenidos, ya que los aportantes en estos

proyectos podrían reclamar derechos como aportantes de capital para la producción de las obras.

Por ello se debe establecer un mecanismo efectivo que garantice la titularidad única de los derechos en relación a los contenidos financiados por diversos aportantes en plataformas digitales.

A continuación analizaremos los elementos y sujetos que componen el modelo de negocio que se analiza, esto a efecto de conocer a fondo los derechos, obligaciones y funciones que cada una de las partes interesadas tiene en relación a este modelo de negocio.

CAPÍTULO III

3.1. PLATAFORMA CROWDFUNDING

Estas plataformas se constituyen como prestadoras de servicios de fondeo para proyectos independientes en busca de aportaciones para su impulso. Dichas plataformas permiten a sus usuarios registrar proyectos bajo ciertas condiciones relacionadas con el posible éxito del proyecto. Una vez evaluada la idoneidad del proyecto la plataforma envía los términos y condiciones de uso y dicho proyecto se publica, haciéndolo accesible a cualquier persona interesada en aportar económicamente a éste, recibiendo, a cambio, un incentivo por parte de los titulares de los proyectos.

En su funcionamiento se identifican:

Plataforma.- Persona moral constituida como SAPI DE C.V. que gestionará la captación de recursos por medio de las Entidades de Cobro para la realización del Proyecto Artístico.

Entidad de Cobro.- Responsable del control de las aportaciones:

- Pagos a través de una cuenta Paypal o con tarjeta de crédito o débito a través del sistema Paypal (<https://www.paypal.com/mx/webapps/mpp/Merchant/FAQ>).
- Pagos con tarjeta de crédito o débito (se aceptan pagos internacionales), a través del sistema Conekta (según los términos y condiciones propias de dicho sistema los cuales se ubican en el siguiente link: <https://www.conekta.io/docs/faq>).
- Pagos a través de depósitos en efectivo o transferencias bancarias directamente en la cuenta de la Plataforma.

Artistas.- Usuarios con proyectos artísticos musicales, ya sean personas físicas o morales, que usan los servicios de la plataforma aceptando los términos y condiciones de la misma con el fin de obtener recursos económicos conforme a las necesidades de cada proyecto. Los recursos serán obtenidos gracias a los aportantes.

Aportante.- Personas físicas independientes que de manera voluntaria realizan aportaciones económicas al proyecto de su preferencia, mediante una entidad de cobro en moneda nacional o extranjera de curso legal en el país que se trate con la finalidad de desarrollar el proyecto del artista, recibiendo cambio de su aportación un producto o servicio por parte del artista.

Términos y condiciones de uso de plataforma.- Refieren al acuerdo legal celebrado entre la plataforma, los artistas y aportantes en relación a los servicios prestados por la plataforma, mismos que contienen los derechos y obligaciones de cada una de las partes.

Modelos de negocio.- El artista al subir su proyecto deberá, además de entregar documentación vía electrónica, aceptar una licencia *Click Wrap* (contrato electrónico) vinculante en donde otorgará un derecho de preferencia a la plataforma para poder ofertar su proyecto con un aportante específico. En este sentido, es menester referir que la licencia *Click Warp* refiere al acuerdo de voluntades vinculante entre los usuarios de una plataforma informática y los responsables del contenido, servicios o productos ofertados en un dominio o plataforma informática, la revista *Entrepreneur* refiere "...es aquel texto que aparece en forma de ventana previa a la aceptación de los servicios de suministro de los productos",⁵² la manifestación del consentimiento en este tipo de licencias se recaba

⁵² ICIAR L, *E-contratos nuevos tipos de contratos*, s.l.i., s.e., 2007, <https://www.entrepreneur.com/article/258745>. Fecha de consulta: 28 de mayo 2016.

mediante la selección o “*click*” que los usuarios realicen como signo de aceptación a los términos propuestos.

Aportación.- La cantidad en dinero que cada aportante de manera voluntaria destine al proyecto de su preferencia, cantidad considerada sin descuentos de comisiones de los sistemas de cobro. Al alcanzar el 100% de la suma requerida por el artista/usuario para el proyecto artístico, esta suma será denominada como Meta de Aportación.

Proyecto Artístico.- Proyecto artístico de la rama musical que previo al cumplimiento de los requisitos establecidos en los términos y condiciones será incluido en la plataforma con la finalidad de recaudar la meta propuesta y entregar los incentivos ofertados a los aportantes.

Incentivos.- Productos o servicios que el artista se obliga a entregar o prestar a favor de los aportantes cumplida la meta fijada para cada proyecto artístico.

3.2. PLATAFORMA⁵³

Para la operación de la plataforma, y en general para amparar la operación mercantil del modelo de negocio que se propone, se requiere de la constitución de una Sociedad Anónima Promotora de Inversión de Capital Variable (S.A.P.I. de C.V.), la cual permitirá en su objeto social la captación de recursos económicos con la finalidad de gestionar recursos para los proyectos de los artistas.

S.A.P.I. de C.V. es una persona moral formada por dos o más personas físicas o morales con la finalidad de realizar una actividad comercial que permita a sus accionistas tener derechos corporativos y económicos. Se caracteriza por ser un paso previo a poder cotizar en la bolsa de valores. Este tipo de sociedad toma como base los principios de la Sociedad Anónima común y los desarrolla de forma

⁵³ Ver anexo. CUADRO COMPARATIVO S.A. / S.A.P.I. MÉXICO

especializada, haciéndolos más versátiles y dinámicos, ya que tiende a promover mejores prácticas de gobierno corporativo, protección de minorías, la revelación de la información al interior de la sociedad, entre otros.⁵⁴

Estas sociedades no requieren registro de acciones ante el Registro Nacional de Valores (RNV) para su emisión y oferta, a menos que pretendan colocación pública.⁵⁵

Características generales:

- Los socios reciben el nombre de accionistas.
- No hay limitación en el número de acciones que puede tener un accionista. La denominación social es elegida por los accionistas y debe ir seguida de las palabras "Sociedad Anónima Promotora de Inversión" o las siglas "S.A.P.I."
- La responsabilidad de los accionistas es limitada al monto de sus aportaciones y en caso de que sea miembro del Consejo de Administración de la Sociedad, responde por daños y perjuicios.
- El capital social está representado por acciones, cuyo valor es determinado por los accionistas y deben estar inscritas en el Registro Nacional de Valores.
- Los accionistas de la sociedad tienen derecho preferente para comprar las acciones de los demás.

⁵⁴ Secretaría de economía, *Sociedades anónimas promotoras de inversión (S.A.P.I.), s.e., s.f., s.l.i., s.a.*, <http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/54220/Sociedades-anónimas-promotoras-de-inversión-S-A-P-I->. Fecha de consulta: 6 de enero 2016.

⁵⁵ Álvarez, Epigmenio, *SAPI vs SA: ¿Qué me conviene más?*, s.l.i., s.e., 2013, <http://alvarezysociados.mx/?p=788>. Fecha de consulta: 6 de enero 2016.

- Los accionistas no pueden hacer préstamos o anticipos sobre sus propias acciones.
- No pueden emitirse nuevas acciones, hasta que las anteriores se encuentren totalmente pagadas.
- En el caso concreto, la constitución de la sociedad se realizará de manera independiente a la operación de cualquier otra persona moral, por lo que cualquier responsabilidad recae en esta empresa.
- La plataforma requerirá un nombre de dominio y el diseño del “look & feel”, la presentación de la página se desarrolla con una programación de tienda en línea vinculado con los sistemas de pago, lo anterior para permitir a los aportantes revisar los proyectos y contribuir al que sea de su interés.
- Esta sociedad actuará independientemente de cualquier aportante mayor, solamente funcionando como entidad administradora y recaudadora bajo la supervisión de la(s) Entidad(es) de Cobro.

Para mayor comprensión, se agrega, al presente trabajo, un cuadro comparativo, mismo que tiene como finalidad establecer las diferencias más significativas de este tipo de sociedad en relación con el modelo societario típico como lo es la sociedad anónima simple.

La ganancia directa de esta sociedad se obtendrá del cobro por el uso del servicio y “*exposure*”, así como asesoría de marketing de los proyectos que sean aceptados y promocionados en la plataforma, cobrándose el 5% calculado del total que se recaude por proyecto (el descuento se efectúa vía PAYPAL o por medio de sistema de pago antes de ser depositado al artista/usuario del proyecto en la cuenta bancaria proporcionada por el mismo artista/usuario. Este cobro se establece en los términos y condiciones bajo la modalidad *Click Wrap* (contrato electrónico) vinculante, además de recabar la documentación en formato físico por medio de *scan* antes de subir el proyecto.

3.3. ARTISTAS

Los artistas o usuarios deberán registrarse proporcionando datos generales no sensibles de términos de la Ley de Protección de Datos Personales en Posesión de Particulares, los cuales se almacenarán en una base de datos. Lo anterior tiene como fin abrir un archivo electrónico de los posibles artistas/usuarios previo a postular un proyecto. El formulario deberá contener los siguientes datos mínimos: Datos generales del usuario; ID de registro en el sistema; nombre del proyecto; meta económica; modelo de negocio; plazo de exposición del proyecto (modelos de 30, 60 o 120 días); resumen conceptual del proyecto artístico (género musical, número de integrantes, nombre artístico); resumen curricular del artista/usuario; referencias de trabajo (por medio de links a contenido o links a páginas); sistema de incentivos escalonado (detalle de productos o servicios y plazo en el que se cumplirá la entrega del incentivo ofertado manifestando ser el único responsable de las prestaciones ofertadas); plan de promoción considerando un mínimo de actividad y publicaciones en dos redes sociales; rendición de informes respecto al cumplimiento de la entrega o prestación de los incentivos.

3.4. APORTANTE

Persona física o moral que voluntariamente contribuye económicamente a modo de donación con el proyecto del artista/usuario recibiendo, a modo de contraprestación, el incentivo ofertado bajo la responsabilidad del artista/usuario mediante los sistemas de pago. Al momento de recibir el incentivo se agota cualquier derecho del aportante.

A continuación se dará un ejemplo de plataformas *crowdsourcing* en el ámbito musical:

Kickstarter se define a sí mismo como:

“Kickstarter es una plataforma que provee a artistas, músicos, cineastas, diseñadores y otros creadores con los recursos y el apoyo necesarios para llevar sus ideas a la realidad. Hasta la fecha, decenas de miles de proyectos creativos de todos los tamaños han podido ser realizados gracias al apoyo de la comunidad de Kickstarter.”⁵⁶

Los enlaces por los cuales se puede acceder a dicho contenido son:

<https://www.kickstarter.com/projects/e6absolutetreasure/mimicry-and-memories?ref=discovery>

Histórico

<http://crowdfundbeat.com/an-interview-with-mark-kelly-of-marillion/>

México

<https://www.kickstarter.com/projects/1531035796/renaissance-cd-of-creative-personal-and-universal?ref=discovery>

Teniendo todo lo anterior en cuenta, ahora, se propondrán dos modelos de negocio, los cuales recurren a la concesión de un derecho de preferencia con la finalidad de adquirir del artista/usuario derechos de distribución del proyecto, o bien, un derecho de preferencia para que la plataforma aporte el total de los gastos de producción.

3.5. MODELOS DE NEGOCIO PROPUESTOS

3.5.1. MODELO I

⁵⁶ Kickstarter, *Acerca*, s.l.i., s.e., s.e., <https://www.kickstarter.com/about?ref=nav>. Fecha de consulta 10 de febrero 2016.

El Artista/Usuario identificado por los datos de registro en su alta de usuario en nuestros sistema y/o por medio del envío de documentación física o digital, por medio del presente instrumento manifiesta que bajo su única y entera responsabilidad contrata los servicios de la Plataforma a fin de publicitar el Proyecto Artístico en el entorno del dominio www._____.com.mx a fin de ofertar un producto o servicio a cambio de la aportación bajo la modalidad de donación conforme al artículo 2332 del Código Civil para el Distrito Federal y/o cualquier otra disposición análoga en el país que se trate. Como contraprestación, la Plataforma recibirá el 5% del total de la Meta de Aportación establecida por el propio usuario, suma que en este momento el Artista/Usuario autoriza a la Plataforma a fin de descontar el porcentaje referido operando como condición el alcanzar el 100% de la Meta de Aportación. Adicional a lo anterior, el Artista/Usuario manifiesta conocer y aceptar las comisiones cobradas por las Entidades de Cobro, mismas que pueden ser consultadas en

_____.

El cobro de comisiones se regirá por la siguiente fórmula:

Monto total de las aportaciones

- (menos)

Comisión del 5% a favor de la Plataforma más IVA

- (menos)

Comisión de la Entidad de Cobro

= Monto a ser depositado en la cuenta proporcionada por el Artista/Usuario.

La plataforma podrá requerir a los Artistas/Usuarios cualquier documentación adicional que a efecto de comprobar sus datos y/o solicitar datos adicionales para corroborar la identidad del Artista/Usuario, reservándose la Plataforma el derecho de suspender temporal o definitivamente las cuentas de los Artistas/Usuarios cuyos datos no puedan ser confirmados.

En caso de no ser alcanzado el 100% de la Meta de Aportación en el plazo establecido por el Propio Artista/Usuario para cada Proyecto Artístico, las cantidades que los Aportantes hayan depositado a favor del Proyecto Artístico serán devueltas 100% menos la comisión que las Entidades de Cobro repercutan por este trámite por cuenta y responsabilidad del Artista/Usuario en un plazo no mayor de 6 meses a partir de que se dé a conocer en la Plataforma que no se ha alcanzado la Meta de Aportación para contactar directamente con el Artista/Usuario y así proceder a la devolución de las cantidades efectivamente aportadas. Los aportantes contarán con un plazo de 6 meses para reclamar la devolución de dichos montos, aceptando que transcurrido este plazo el Aportante perderá a favor de la Plataforma las cantidades son reclamadas aceptando que ésta última disponga de ellos conforme convenga a sus intereses.

Las cantidades a devolver, serán menos las comisiones que cobren las diferentes Entidades de Cobro, de acuerdo a lo establecido en los presente documento, complementado por los Términos y Condiciones de la Plataforma.

Bajo este esquema, el proyecto será realizado en un 100% con base en las participaciones de los Aportantes, los cuales recibirán los Incentivos ofertados por el Artista/Usuario momento en el cual los Aportantes reconocen como agotado cualquier derecho que pudiese asistirles en relación a la cantidad aportada.

El Artista/Usuario se obliga a realizar un plan de publicaciones y promoción al menos en redes sociales y plataformas electrónicas gratuitas para dar a conocer el Proyecto Artístico publicado en la Plataforma, así como un plan de rendición de informes a los Aportantes y a la Plataforma por lo menos de manera semanal en relación a los avances de la recaudación y en relación al cumplimiento de la entrega o prestación de los incentivos.

Una vez alcanzada la Meta de Aportación el Artista/Usuario se obliga a utilizar los fondos obtenidos exclusivamente en el Proyecto Artístico que se trate. Así mismo concede a partir de ese momento, un derecho de preferencia y primera opción a favor de la Plataforma en el territorio de todo el mundo, para que ésta pueda ofertar o adquirir de manera exclusiva con cualquier tercero la distribución

física y/o digital del Proyecto Artístico terminado, conservando el Artista/Usuario los derechos que la Ley Federal del Derecho de autor, tratados internacionales o disposiciones análogas en el país que se trate concedan a los productores de fonogramas y/u obras audiovisuales. El derecho de preferencia se encontrará vigente por 90 días contados a partir de que i) Se alcance el 100% de la Meta de Aportación y se depositen las cantidades establecidas como Meta de Aportación en la cuenta bancaria proporcionada por el Artista/Usuario ii) Se encuentre terminado el Proyecto Artístico y/o se entreguen los Incentivos. Los plazos anteriores serán concedidos a la Plataforma a su exclusiva elección, siendo que en caso de duda se concederá el plazo que más favorezca a la Plataforma.

La Plataforma podrá informar al Artista/Usuario vía correo electrónico o por cualquier otro medio de contacto proporcionado por el Artista/Usuario en caso de que decida a su entera discreción no ejercer el derecho de preferencia y primera opción que se concede en este acto, quedando el Artista/Usuario en libertad absoluta de contratar la distribución del Proyecto Artístico con cualquier tercero, mismo efecto liberatorio se actualizará al momento de que se cumpla el plazo de ejercicio del derecho de preferencia y primera opción.

El Artista/Usuario manifiesta y acepta que el cumplimiento de las prestaciones convenidas con los Aportantes establecen obligaciones y vinculación jurídica únicamente entre éste y sus Aportantes, por lo que manifiesta en el presente acto que la Plataforma no es responsable de forma alguna de cualquier promesa y/u obligación de dar o hacer establecida por el Artista/Usuario en relación a los Aportantes, por lo que se obliga a sacar en paz y a salvo a la Plataforma, sus colaboradores, directivos, socios, accionistas, empresas filiales, socios comerciales partes relacionadas de cualquier procedimiento judicial y/o administrativo, incluyendo el pago de cualquier contraprestación económica a la que la Plataforma sea sentenciado por resolución judicial y/o administrativa (multa o cualquier otra sanción económica de cualquier naturaleza).

La Plataforma no es responsable por el efectivo cumplimiento de las obligaciones fiscales o impositivas establecidas por la ley vigente que se generen para el Artista/Usuario y para el Aportante.

El presente documento es vinculante entre el Artista/Usuario, la Plataforma y los Aportantes por lo que en su caso, el Artista/Usuario se obliga a petición por escrito y/o por comunicación vía e-mail, a enviar el presente documento con la firma del Artista/Usuario manifestando bajo protesta de decir verdad que dicho el documento se encuentra firmado de manera autógrafa y que acepta cada una de las condiciones pactadas en el mismo.

En caso de que el Proyecto Artístico trate de un grupo de artistas, sean estos de dos o más integrantes, el Artista/Usuario manifiesta en este acto ser o contar con la representación común de cada uno de los integrantes del grupo de artistas, siendo que deberá exhibir el documento que acredite tal circunstancia en el momento en que la Plataforma se lo requiera, contando con un plazo de 10 días hábiles para exhibir la documentación referida, siendo que en caso de no cumplir con la solicitud, la Plataforma podrá suspender de manera permanente al Artista/Usuario así como a su o sus Proyectos Artísticos.

El Artista/Usuario manifiesta y acepta que en caso de surgimiento de cualquier controversia con la interpretación o ejecución del presente instrumento, las partes manifiestan que serán competentes y aplicables las leyes y tribunales de México, Ciudad de México.

MANIFIESTO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE ENTIENDO Y
ACEPTO LOS ALCANCES DEL PRESENTE DOCUMENTO (CLICK WRAP).

3.5.2. MODELO II

El Artista/Usuario identificado por los datos de registro en su alta de usuario en nuestros sistema y/o por medio del envío de documentación física o digital, por medio del presente instrumento manifiesta que bajo su única y entera responsabilidad contrata los servicios de la Plataforma a fin de publicitar el

Proyecto Artístico en el entorno del dominio www._____.com.mx a fin de ofertar un productos o servicios a cambio de la aportación bajo la modalidad de donación conforme al artículo ____ del Código Civil federal y/o cualquier otra disposición análoga en el país que se trate. Como contraprestación, la Plataforma recibirá el 5% del total de la Meta de Aportación establecida por el propio usuario, suma que en este momento el Artista/Usuario autoriza a la Plataforma a fin de descontar el porcentaje referido operando como condición el alcanzar el 100% de la Meta de Aportación. Adicional a lo anterior, el Artista/Usuario manifiesta conocer y aceptar las comisiones cobradas por las Entidades de Cobro, mismas que pueden ser consultadas en _____.

El cobro de comisiones se regirá por la siguiente fórmula:

Monto total de las aportaciones

- (menos)

Comisión del 5% a favor de la Plataforma más IVA

- (menos)

Comisión de la Entidad de Cobro

= Monto a ser depositado en la cuenta proporcionada por el Artista/Usuario.

La plataforma podrá requerir a los Artistas/Usuarios cualquier documentación adicional que a modo de comprobante y/o datos adicionales para corroborar la identidad del Artista/Usuario, reservándose la Plataforma el derecho de suspender temporal o definitivamente las cuentas de los Artistas/Usuarios cuyos datos no puedan ser confirmados.

En caso de no ser alcanzado el 100% de la Meta de Aportación en el plazo establecido por el Propio Artista/Usuario para cada Proyecto Artístico, las cantidades que los Aportantes hayan depositado a favor del Proyecto Artístico serán devueltas 100% menos la comisión que las Entidades de Cobro repercutan por este trámite por cuenta y responsabilidad del Artista/Usuario en un plazo no

mayor de 6 meses a partir de que se de a conocer en la Plataforma que no se ha alcanzado la Meta de Aportación para contactar directamente al Artista/Usuario para proceder a la devolución de las cantidades efectivamente aportadas. Los aportantes contarán con un plazo de 6 meses para reclamar la devolución de dichos montos, aceptando que transcurrido este plazo el Aportante perderá a favor de la Plataforma las cantidad son reclamadas aceptando que ésta última disponga de ellos conforme convenga a sus intereses.

Las cantidades a devolver, serán menos las comisiones que cobren las diferentes Entidades de Cobro, de acuerdo a lo establecido en los presente documento, complementado por los Términos y Condiciones de la Plataforma.

Bajo este esquema, el Proyecto establecerá una cifra total de gastos de pre-producción como Meta de Aportación, la cual será alcanzada con base en las participaciones de los Aportantes, los cuales recibirán los Incentivos ofertados por el Artista/Usuario momento en el cual los Aportantes reconocen como agotado cualquier derecho que pudiese asistirles en relación a la cantidad aportada. Los incentivos bajo esta modalidad no podrán encontrarse relacionados directamente con la entrega física o digital del Proyecto Artístico en su fijación material o digital.

El Artista/Usuario se obliga a realizar un plan de publicaciones y promoción al menos en redes sociales y plataformas electrónicas gratuitas para dar a conocer el Proyecto Artístico publicado en la Plataforma, así como un plan de rendición de informes a los Aportantes y a la Plataforma por lo menos de manera semanal en relación a los avances de la recaudación y en relación al cumplimiento de la entrega o prestación de los incentivos.

Una vez alcanzado el 40% de la cantidad establecida como Meta de Aportación, el Artista/Usuario concede a partir de ese momento, un derecho exclusivo de preferencia y primera opción a favor de la Plataforma en el territorio de todo el mundo, para que esta pueda ofertar o adquirir de manera exclusiva a cualquier tercero el Proyecto Artístico a fin de producirlo total o parcialmente. Al alcanzar el 40% de la Meta de Aportación, el Proyecto Artístico no podrá recibir aportaciones hasta que la Plataforma ejerza o no el derecho de preferencia

enunciado, o bien el mismo haya expirado, en este caso el plazo de cumplimiento de la Meta de Aportación se verá suspendido.

El derecho de preferencia se encontrará vigente por 90 días hábiles contados a partir de que se alcance el 40% de la Meta de Aportación. El plazo anterior será concedido a la Plataforma en exclusiva, siendo que cualquier acto o negocio jurídico celebrado por el Artista/Usuario y/o por medio de cualquier tercero a su nombre vulnerando el derecho de preferencia consignado en el presente documento será nulo de pleno derecho, mismo efecto tendrá cualquier acuerdo de voluntades celebrado sobre el Proyecto Artístico con fecha anterior al publicar el mismo en la Plataforma.

En caso de que la Plataforma durante la vigencia del derecho de primera opción y preferencia encuentre un tercero interesado en el Proyecto Artístico y se firme contrato en relación a la producción del Proyecto Artístico, se entenderá como alcanzada la Meta de Aportación en relación con los incentivos que deberá cumplir el Artista/Usuario, siendo que la Plataforma pondrá en contacto al Artista/Usuario con los datos que este le haya proporcionado a fin de que celebren el acto o negocio que convenga a ambas partes, en este momento el derecho de preferencia y primera opción de la Plataforma será cedido al tercero interesado a fin de poder negociar lo conducente con el Artista/Usuario dentro del mismo plazo. Cualquier acto o negocio jurídico celebrado o no entre el tercero interesado en el proyecto Artístico y el Artista/Usuario será independiente, por lo que este deberá cumplir con la entrega o prestación pactada como Incentivo con los Aportantes bajo las limitaciones establecidas en el presente documento.

En caso en que dentro de los 90 días hábiles siguientes a que el Artista/Usuario se contacte con el tercero interesado, y estos no celebren contrato alguno para la producción del Proyecto Artístico, este mismo continuará en la Plataforma hasta la finalización del plazo establecido para alcanzar la Meta de Aportación, caso en el cual automáticamente acepta aplicarán las condiciones del Modelo 1, cuyas condiciones se establecen en el siguiente link

_____.

La Plataforma podrá informar al Artista/Usuario vía correo electrónico o por cualquier otro medio de contacto proporcionado por el Artista/Usuario en caso de que decida a su entera discreción no ejercer el derecho de preferencia y primera opción que se concede en este acto, quedando el Artista/Usuario en libertad absoluta de contratar con cualquier tercero, mismo efecto liberatorio se actualizará al momento de que se cumpla el plazo de ejercicio del derecho de preferencia y primera opción.

El Artista/Usuario manifiesta y acepta que el cumplimiento de las prestaciones convenidas con los Aportantes establecen obligaciones y vinculación jurídica únicamente entre éste y sus Aportantes, por lo que manifiesta en el presente acto que la Plataforma no es responsable de forma alguna de cualquier promesa y/u obligación de dar o hacer establecida por el Artista/Usuario en relación a los Aportantes, por lo que se obliga a sacar en paz y a salvo a la Plataforma, sus colaboradores, directivos, socios, accionistas, empresas filiales, socios comerciales partes relacionadas de cualquier procedimiento judicial y/o administrativo, incluyendo el pago de cualquier contraprestación económica a la que la plataforma sea sentenciado por resolución judicial y/o administrativa (multa o cualquier otra sanción económica de cualquier naturaleza).

La plataforma no es responsable por el efectivo cumplimiento de las obligaciones fiscales o impositivas establecidas por la ley vigente que se generen para el Artista/Usuario y para el Aportante.

El presente documento es vinculante entre el Artista/Usuario, la Plataforma y los Aportantes por lo que en su caso, el Artista/Usuario se obliga a petición por escrito y/o por comunicación vía e-mail, a enviar el presente documento con la firma del Artista/Usuario manifestando bajo protesta de decir verdad que dicho el documento se encuentra firmado de manera autógrafa y que acepta cada una de las condiciones pactadas en el mismo.

En caso de que el Proyecto Artístico trate de un grupo de artistas, sean estos de dos o más integrantes, el Artista/Usuario manifiesta en este acto ser o contar con la representación común de cada uno de los integrantes del grupo de

artistas, siendo que deberá exhibir el documento que acredite tal circunstancia en el momento en que la Plataforma se lo requiera, contando con un plazo de 10 días hábiles para exhibir la documentación referida, siendo que en caso de no cumplir con la solicitud, la Plataforma podrá suspender de manera permanente al Artista/Usuario así como a su o sus Proyectos Artísticos.

El Artista/Usuario manifiesta y acepta que en caso de surgimiento de cualquier controversia con la interpretación o ejecución del presente instrumento, las partes manifiestan que serán competentes y aplicables las leyes y tribunales de México, Ciudad de México.

MANIFIESTO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE ENTIENDO Y
ACEPTO LOS ALCANCES DEL PRESENTE DOCUMENTO (CLICK WRAP).

3.6. TÉRMINOS Y CONDICIONES DE USO

Los presentes términos y condiciones aplican de manera complementaria al *memorándum* de entendimiento celebrado entre el Artista/Usuario y la Plataforma, así como respecto a los términos de la Aportación. Al navegar en nuestra página web te comprometes a respetar cualquier disposición legal vigente en la República mexicana sin importar el país donde residas, los presentes términos y condiciones se regirán exclusivamente por las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, toda controversia administrativa, judicial, arbitral o heterocompositivo relacionada con cualquier aspecto incluido en los servicios prestados en la Plataforma se resolverá ante los juzgados y autoridades de la Ciudad de México, otorgando tu consentimiento a someterte a esta competencia mediante el hecho de hacer uso de nuestros servicios y/o bien la navegar en nuestra página web y/o al aceptar los términos del *memorándum* de entendimiento y los términos de la Aportación.

En caso de que cualquier disposición contenida en los presentes Términos y Condiciones sea inválida o no aplicable, será eliminada continuando plenamente vigentes el resto de las disposiciones.

3.7. PROPIEDAD INTELECTUAL

La Plataforma no otorga a los Artistas/Usuarios, Aportantes o en general cualquier persona que navegue en nuestra página licencia alguna o cualquier otro tipo de derecho respecto de su propiedad intelectual. Para efectos de lo anterior “Propiedad Intelectual” incluye todas las marcas registradas y/o usadas en México o en el extranjero de la plataforma por cualquiera de empresas filiales, subsidiarias, controladoras o controladas así como partes relacionadas, así como todo derecho sobre invenciones (patentadas o no, diseños industriales, modelos de utilidad, información confidencial, nombres comerciales, avisos comerciales, reservas de derechos, nombres de dominio, así como todo tipo de derechos patrimoniales sobre obras y creaciones protegidas por derechos de autor y demás formas de propiedad industrial o intelectual reconocidas o que lleguen a reconocer las leyes correspondientes o tratados internacionales en la materia).

Nuestra Plataforma contiene diversos proyectos artísticos que constituyen o pueden constituir obras artísticas, enunciativa, mas no limitativamente textos, dibujos, fotografías, obras audiovisuales, programas de cómputo, derechos de propia imagen, cada una de estas constituye propiedad intelectual, misma que se encuentra protegida por derechos de autor en el marco de las leyes locales y tratados internacionales. Los Artistas/Usuarios y la plataforma respectivamente se reservan todos los derechos de uso, explotación, reproducción, modificación, transformación comunicación pública, puesta a disposición, *linking* (crear un vínculo directo con ninguno de los archivos de soportes ubicados en un servidor distinto al de la plataforma), distribución y creación de obras derivadas de cualquiera de la propiedad intelectual de los Artistas/Usuarios y la Plataforma, ya sea con fines de lucro directo o indirecto o bien, a modo de ornamentación o uso secundario, por lo que se prohíbe cualquiera de los usos enunciados anteriormente sin contar con la autorización por escrito de su legítimo titular.

Los Artistas/Usuarios conservan para sí mismos todos los derechos de propiedad intelectual respecto de su proyecto artístico que reconoce la Ley Federal del Derecho de Autor, tratados internacionales y cualquier otra disposición análoga en el país o territorio que se trate, obligándose a cumplir con los términos y condiciones establecidos en el memorándum de entendimiento que al efecto se celebre entre los Artistas/Usuarios y la Plataforma.

Los aportantes al apoyar a cualquiera de los proyectos artísticos, manifiestan y aceptan que la aportación, sin importar su cuantía, se realiza en concepto de donación, por lo que no les concede ningún derecho de propiedad intelectual sobre los Proyectos Artísticos, haciéndose acreedores únicamente a recibir los incentivos ofertados por los Artistas/Usuarios titulares de los Proyectos Artísticos.

Los Artistas/Usuarios son los únicos responsables de los Proyectos Artísticos que publican en sus perfiles. La plataforma no es responsable de cualquier acto u omisión realizada por los Artistas/Usuarios, incluyendo la veracidad de los datos aportados, viabilidad de los Proyectos Artísticos y/o el cumplimiento de la entrega o prestación de los incentivos, mismos que son obligación y responsabilidad única de los Artistas/Usuarios.

Los Aportantes podrán apoyar el número de Proyectos Artísticos de su elección sin limitar su número, manifestando que es su única responsabilidad la aportación y elección de cada proyecto, entendiendo y aceptando que la Plataforma no tiene responsabilidad alguna en relación a los Proyectos Artísticos, Artistas/Usuarios, incentivos o en general cualquier acto u omisión realizado por cualquier tercero que no sea atribuible de forma directa a la Plataforma.

3.8. QUEJAS RELATIVAS AL CONTENIDO PUBLICADO EN LA PLATAFORMA

La Plataforma desea ofrecer un sitio web donde los usuarios compartan información precisa y veraz. Se respetan los derechos de propiedad intelectual de terceros y se desea ofrecer una página web que no contenga violaciones de

dichos derechos. Para nuestros Términos y Condiciones de uso se requiere que la información publicada por los Artistas/Usuarios sea precisa, lícita y que no viole los derechos de propiedad intelectual de terceras partes. Para promover estos objetivos, la Plataforma establece un proceso de presentación de quejas en relación con el contenido publicado por nosotros o por nuestros usuarios. La plataforma no se encuentra en posibilidades técnicas de revisar los contenidos que los usuarios pudiesen compartir en nuestra página web, ya sea por la publicación de links o por cualquier otro medio, por lo anterior nuestra política y procedimiento para la resolución de controversias entre partes que aleguen el uso no autorizado de su propiedad intelectual podrán acudir al procedimiento que se describe en las siguientes secciones:

En relación con nuestros Términos y Condiciones de uso así, como nuestros procedimientos relativos a quejas por uso no autorizado de obras protegidas por derechos de autor o derechos conexos, la Plataforma puede eliminar o impedir el acceso a contenidos específicos que aparezcan en nuestra página web, lo anterior una vez recibida la notificación confirmada de cualquier titular de derechos autorales o conexos que declare bajo protesta de decir verdad, que algún contenido plenamente identificado infringe derechos de propiedad intelectual. Con independencia de que permitamos o no el acceso o de que eliminemos el contenido, la Plataforma procederá de buena fe a tomar las medidas razonables para notificar al usuario presuntamente infractor, en cualquier caso, la Plataforma procederá a analizar la queja correspondiente, misma que deberá adjuntar indicios o registros que acrediten la titularidad de la obra reclamada, a fin de que la Plataforma esté en aptitud de eliminar, restringir o bloquear el acceso público del contenido presuntamente infractor a cualquier usuario de nuestros servicios. Nuestra política y los procedimientos para eliminar o impedir el acceso al presunto contenido infractor, impreciso o ilícito está y permanece a nuestra entera discreción.

3.9. RECLAMACIONES POR INFRACCIONES DE DERECHOS DE AUTOR

Notificación de infracción del derecho de autor

La Plataforma ha establecido un procedimiento para recibir notificaciones escritas de infracciones reclamadas. La Plataforma también ha designado a un agente encargado de recibir las notificaciones de infracciones de derechos de autor. Si crees de buena fe que se ha infringido tu derecho de autor, puedes reportar una Notificación por Infracción del Derecho de Autor mediante el correo electrónico a la dirección _____ que contenga:

- Una firma electrónica o autógrafa de la persona autorizada para actuar en representación del titular del derecho de autor.
- Una descripción de la obra protegida por el derecho de autor que se reclama y la posible infracción que se reclama, misma que deberá establecerse conforme a lo prescrito por la Ley federal del Derecho de Autor, u otra disposición similar en el país que se trate.
- Una descripción especificando la localización en nuestra página web de la(s) obra(s) cuya infracción reclamas.
- Tu número de teléfono y dirección de correo electrónico.
- Una declaración donde de buena fe manifiestes que el uso en disputa no está autorizado por el titular del derecho de autor, su representante legal, o bien, que su uso no se encuentre amparado por un uso lícito, limitación o excepción establecido en la Ley Federal del Derecho de Autor u otra disposición análoga.
- Una declaración donde manifiestes bajo protesta de decir verdad, que la información remitida en tu notificación es precisa y que eres el titular del derecho de autor o que estás autorizado para actuar en nombre del titular de ese derecho.

Ponerse en contacto al Correo Electrónico _____ en atención _____, o contáctanos al teléfono _____

No obstante lo anterior, en caso de que los reclamantes se ostenten con derechos de propiedad intelectual, deberán acudir ante los tribunales y autoridades establecidas para dirimir la controversia de manera formal. La Plataforma no podrá, en ningún caso decretar mejor derecho a favor de cualquier reclamante.

RECLAMACIONES SOBRE CONTENIDO Y VIOLACIONES DE PROPIEDAD INTELECTUAL (DISTINTAS DE INFRACCIONES DEL DERECHO DE AUTOR)

Se deberán cumplir las mismas formalidades enunciadas anteriormente en caso de reclamación por violaciones a derechos de propiedad industrial, comprendiendo estas disputas las relacionadas con marcas, avisos comerciales, diseños industriales, dibujos industriales, patentes, secretos industriales, modelos de utilidad y en general cualquier otro derecho de propiedad industrial.

3.10. CONDICIONES DE APORTACIÓN

Conforme los Términos y Condiciones el Aportante por el presente acto manifiesta que entiende y acepta que es su voluntad colaborar económicamente apoyando en el Proyecto Artístico que ha seleccionado, mismo que ha sido seleccionado de manera libre y sin que existan vicios del consentimiento que puedan invalidar la aportación. Así mismo, entiende y acepta que la cantidad que vaya a aportar se realiza por el concepto de donación sin condición alguna y renunciando a cualquier revocación de la misma. En relación al Proyecto Artístico manifiesta y acepta que no le corresponde ningún derecho de propiedad intelectual derivado de la aportación, por lo que entiende que, en su caso, solo tendrá derecho a recibir el incentivo ofertado por el Artista/Usuario de la Plataforma, aceptando que el Artista/Usuario de la Plataforma es el único responsable del cumplimiento de dichas prestaciones, por lo que bajo su propio riesgo ha seleccionado al Artista/Usuario y el Proyecto Artístico de su preferencia, comprendiendo que en

cualquier caso el Artista/Usuario será el único responsable de efectuar, en su caso, cualquier devolución de su aportación.

El Aportante manifiesta y acepta que conoce los cargos, términos y condiciones de las Entidades de cobro mismas que pueden ser consultadas en _____, por lo que acepta que no existe responsabilidad alguna por parte de la Plataforma respecto a devoluciones o reembolsos de la cantidad aportada.

Así mismo, manifiesta y acepta que solamente podrá hacerse acreedor al Incentivo en caso de que el mismo llegue al 100% de la Meta de Aportación, siendo que, en caso de que el Proyecto Artístico sea retirado de la plataforma, o bien, no alcance la Meta de Aportación, el Artista/Usuario, deberá devolver las cantidades que en su caso haya recibido.

El Aportante manifiesta y acepta que en caso de surgimiento de cualquier controversia con la interpretación o ejecución de los presentes términos y condiciones, las partes manifiestan que serán competentes y aplicables las leyes y tribunales de la Ciudad de México.

**MANIFIESTO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE ENTIENDO Y
ACEPTO LOS ALCANCES DEL PRESENTE DOCUMENTO (CLICK WRAP).**

CAPÍTULO IV

Conclusiones

1. Los nuevos modelos de negocio en el ámbito de la creación de contenidos y desarrollo tecnológico a través de financiamiento colectivo, por su masificación, requiere otorgar certeza jurídica a cada una de las partes interesadas, aportantes, artistas/usuarios, plataforma, actualmente las plataformas que operan bajo este modelo de negocio, sin menoscabo de pertenecer a legislaciones extranjeras, el común denominador entre ellas es la falta de claridad respecto a los derechos y obligaciones de cada una de las partes que conforman este modelo.
2. Los proyectos que son propuestos para apoyo por parte de los artistas/usuarios carecen de términos y condiciones claros, llegando a confundir estos con la relación jurídica, derechos y obligaciones que se generan particularmente en este modelo de negocio.
3. La plataforma modelo y líder en México que ha sido consultada para efectos del presente trabajo, es decir FONDEADORA, en los términos y condiciones, o bien en el documento (Memorandum de Entendimiento) enviado para publicar el proyecto del artista/usuario, de ninguna manera establece condiciones respecto a las aportaciones, o bien, la relación entre los aportantes y los proponentes de los proyectos. De igual forma no existe relación jurídica entre los aportantes y la plataforma, de tal suerte que existe un vacío respecto al contenido obligacional y la forma de cumplimiento de estas obligaciones de dar, y en su caso de hacer (realizar conciertos), específicamente, podemos concluir que la plataforma líder en nuestro país no incluye términos claros, incluso, en estos se encuentran declaraciones que son contrarias a derecho, lo anterior evidencia el desconocimiento que estas plataformas tiene respecto al marco jurídico aplicable, dependiendo el modelo que el propio artista/usuario elija e

incluso, considerando los fines que se persigan con este modelo de negocio.

4. Considerando el modelo de negocio propuesto se pueden definir derechos y obligaciones a cargo de cada una de las partes interesadas, de manera tal que los productos derivados de este modelo de negocio garanticen y otorguen certeza jurídica a los artistas/usuarios a fin de poder transmitir y/o licenciar sus derechos de propiedad intelectual, así mismo se ofrecen dos esquemas por medio de los cuales se puede obtener un derecho de preferencia tanto para negociar una distribución del proyecto concluido, como para, en su caso aportar la totalidad del proyecto por parte de la plataforma, que en el caso propuesto es una productora de contenidos.
5. El modelo de negocio basado en *crowdfunding* ha demostrado ser sumamente viable para la obtención de recursos direccionados a proyectos de desarrollo de contenidos, siendo que lo único que se requiere es establecer un esquema jurídico aplicable al modelo que se proponga, considerando que no pueden existir fórmulas genéricas, ya que como se ha referido existen diversos objetos y modalidades de proyectos, no solo en el ámbito del entretenimiento como se propone en el presente trabajo, sino de corte social e incluso de desarrollo de tecnología.

BIBLIOGRAFÍA

- ADMIN., *What is Crowdfunding*, s.l.i., s.e., 2015, <https://www.ipledg.com/ipledg-school/what-is-crowdfunding/>.
- ÁLVAREZ, Epigmenio, *SAPI vs SA: ¿Qué me conviene más?*, 2013, <http://alvarezysociados.mx/?p=788>.
- ANIEI, *Agenda Digital Nacional. Resumen Ejecutivo*, México, Comisión Especial de Acceso Digital de la LXI Legislatura de la Cámara de Diputados y la Comisión de Ciencia y Tecnología de la LXI Legislatura del Senado de la República, 2011, http://www.canieti.org/Libraries/Downloads/ADNejecutivo_04112011.sflb.as hx.
- ASOCIACIÓN MEXICANA DE INTERNET A.C., *Código de ética*, https://www.sellosdeconfianza.org.mx/docs/codigo_de_etica_de_la_AMIPCI.pdf.
- BANCO MUNDIAL, *Usuarios de Internet (por cada 100 personas)*, <http://datos.bancomundial.org/indicador/IT.NET.USER.P2>.
- BEJARANO SÁNCHEZ, Manuel, *Obligaciones civiles*, 4ª ed., México, Oxford University Press-Harla México, 1998.
- CLIFFORD, Catherine, *Etsy Dips a Toe into Crowdfunding for Makers*, 2015, <http://www.entrepreneur.com/article/247408>.
- CNN EXPANSIÓN, *México, ¿líder en crowdfunding?*, 2014, <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2014/03/27/mexico-coqueta-con-el-039crowdfunding039>.
- COPYRIGHT, *Copyright law of the Unites States of America and related laws contained in title 17, of the Unites States Code*, www.copyright.gov
- CREATIVE COMMONS, *Sobre las licencias*, <https://creativecommons.org/licenses/>.
- _____, *Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 2.5 México (CC BY-NC-ND 2.5 MX)*, http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/mx/deed.es_ES.
- CROWDSOURCING, LLC, *Crowdfunfing Industry Report: Market Trends, Composition and Crowdfunding Platforms*, 2012,

<http://www.crowdfunding.nl/wp-content/uploads/2012/05/92834651-Massolution-abridged-Crowd-Funding-Industry-Report1.pdf>

Creative Commons, *Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 2.5 México* Creative Commons, *Sobre las licencias*, s.l.i., s.e., s.a., <https://creativecommons.org/licenses/>.

_____, *Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 2.5 México (CC BY-NC-ND 2.5 MX)*, s.l.i., s.e., s.a., http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/mx/deed.es_ES.

DANEL, Salvador, *Tres acciones para generar confianza digital*, México, [Periódico] El Economista, 2015, <http://eleconomista.com.mx/industrias/2015/08/26/tres-acciones-generar-confianza-digital>.

ENTREPRENEUR FINANZAS, *Acercate al crowdfunding*, 2012, <http://www.entrepreneur.com/article/264974>.

ENTREPRENEUR.COM, *Estrategias de negocio en 2013*, 2013, <https://www.entrepreneur.com/topic/estrategias-de-negocios>.

FREE SOFTWARE FOUNDATION, INC., *The Free Software Foundation (FSF) is a nonprofit with a worldwide mission to promote computer user freedom and to defend the rights of all free software users*, <https://www.fsf.org/about/>.

_____, *Por qué en su próxima biblioteca no debería utilizar la Licencia Pública General Reducida de GNU (GNU LGPL)*, s.l.i., s.e., s.a., <http://www.gnu.org/licenses/why-not-lgpl.es.html>.

FUNDACIÓN COPYLEFT, *Traducción del término Copyleft*, <http://fundacioncopyleft.org/es/9/que-es-copyleft>.

GOBIERNO DE ESPAÑA, *Plan de confianza en el ámbito digital*, <http://www.agendadigital.gob.es/planes-actuaciones/Paginas/plan-confianza-ambito-digital.aspx>.

GRACIA LABARTA, Carolina, "Presente y futuro del crowdfunding como fuente de financiación de proyectos empresariales", *Revista Española de Capital Riesgo*, España, núm. 1, 2014.

- GUTIÉRREZ Y GONZÁLEZ, Ernesto, *Derechos de las obligaciones*, 12ª ed., México, Porrúa 1998.
- ICIAR L, *E-contratos nuevos tipos de contratos*, 2007, <https://www.entrepreneur.com/article/258745>.
- INFORM, http://publicaciones.derecho.org/redi/No._13__Agosto_de_1999/confianza.
- INTERNET SOCIETY, *Dando forma a Internet: historia y futuro. Gobernanza de Internet para el desarrollo*, <http://inforum.internetsociety.org/LMS/SCORMPackages/1585651a-0730-4818-806d-b8bd9a6f8253/a001index.html>.
- KICKSTARTER, *Acerca*, <https://www.kickstarter.com/about?ref=nav>.
- LAWTON, Kevin y MAROM, Dan, *The Crowdfunding Revolution*, 2a. ed., Estados Unidos, Mc Graw Hill, 2013.
- MAYNEZ, Roberto, *Crowdfunding mexicano: 5 fascinantes casos de éxito*, 2014, <http://folklore.mx/startupcuu/crowdfunding-mexicano-fascinantes-casos-exito/>.
- MOUCHET, Carlos, *Los derechos del escritor y del artista*, Madrid, Ed. Cultura Hispánica, 1993.
- PUBLIMETRO, *Crowdfunding musical: exitosa forma de financiamiento colectivo*, Perú, [Periódico] Publimetro, 2013, <http://publimetro.pe/entretenimiento/noticia-crowdfunding-musical-exitosa-forma-financiacion-colectiva-18403>.
- RAMOS, J., et al., *Microfinanciación colectiva (crowdfunding): un nuevo instrumento económico para el crecimiento económico y el empleo*, 2013, http://www.catalunyaeuropa.net/img/pdf/Paper_CF_Ateneu_1.pdf.
- REAL ACADEMIA DE LA LENGUA ESPAÑOLA, *Remunerar*, España, Asociación de Acaemias de la Lengua Española, <http://dle.rae.es/?id=Vvy6HiR>.
- RIVERA BUTZBACH, Eric, *Crowdfunding: la eclosión de la financiación colectiva un cambio tecnológico, social y económico*, Barcelona, Ediciones QVE, 2012.

- RODRÍGUEZ, B. y González, A. (2013). *Informe de Fondo Multilateral de Inversiones de México*.
- SECRETARÍA DE ECONOMÍA, *Lanzamiento de la plataforma crowdfunding*, 2015, <https://www.inadem.gob.mx/index.php/sala-de-prensa/225-lanzamiento-de-la-plataforma-crowdfunding>.
- _____, *Sociedades anónimas promotoras de inversión (S.A.P.I.)*
<http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/54220/Sociedades-anonimas-promotoras-de-inversion-S-A-P-I->.
- SERNA, Alex, *El irresistible encanto del crowdfunding*, Qore, 2013, <http://www.qore.com/articulos/3741/El-irresistible-encanto-del-crowdfunding>.
- SERRANO MIGALLÓN, Fernando, *OMPI Glosario de Derechos de Autor y Derechos Conexos*, Ginebra, *Nueva Ley del Derecho de Autor*, México, Editorial Porrúa, 1998.
- STALLMAN, Richard, *El Proyecto GNU*, <http://www.gnu.org/gnu/thegnuproject.html>.
- STEINBERG, Scott, *The Crowdfunding Bible: How to raise Money for any startup, video game, or Project*, Read.Me, 2012, <http://www.crowdfundingguides.com/The%20Crowdfunding%20Bible.pdf>
- THE STATUE OF LIBERTY- ELLIS ISLAND FOUNDATION, INC., *Statue History*, <http://www.libertyellisfoundation.org/statue-history>.
- UNIVERSOCROWDFUNDING, *El crowdfunding y los videojuegos: un mundo de posibilidades*, 2013, <http://www.universocrowdfunding.com/crowdfunding-y-videojuegos/>.
- VERCELLI, Ariel, *La conquista silenciosa del ciberespacio. Creative Commons y el diseño de entornos digitales como un nuevo arte regulativo en internet*, Argentina, Vercelli, 2004.
- VILLEGAS, Andrea, [Noticia] *México D.F., a 18 de mayo de 2015*, 19 de mayo 2015, <https://www.amipci.org.mx/es/noticiasx/2241-alcanza-internet-el-51-de-penetracion-entre-los-usuarios-potenciales-de-mexico-amipci>.

VOUTSSÁS MÁRQUEZ, Juan, *Bibliotecas y publicaciones digitales*, México, UNAM-CUIB, 2006.

ANEXO I

10 pasos para lograr un proyecto exitoso

Paso 1: Presupuesto. Ya tienes un proyecto en mente, ahora asegúrate tener un presupuesto realista para materializarlo. Ten en cuenta todos los costos, incluyendo recompensas y comisiones.

Paso 2: Transparencia. Siempre se muy claro al explicar tus metas, el objetivo de tu proyecto, qué se va a hacer con los fondos obtenidos y en cuánto tiempo. Gánate la confianza de tus fundadores.

Paso 3: Cuenta una historia...con un video corto y atractivo. Un breve video es la mejor forma de comunicar tu idea a una multitud ya que permite a los fundadores ver quién está detrás del proyecto y darse una idea de cómo se verá el proyecto finalizado, además es un formato fácil de compartir. (Revisa el documento *Lineamientos para el Video*).

Paso 4: Pre-lanzamiento. Crea una comunidad alrededor de tu proyecto ANTES de subirlo a Fondeadora, esto hará que la gente se interese y esté esperando la oportunidad de apoyarlo.

Paso 5: Segmenta fundadores. Empieza animando a tus amigos y familiares a aportar a tu proyecto, una vez arrancado el fondeo, será más fácil que otros lo hagan. Entre más fondos juntes, más probable será que otros contribuyan.

Paso 6: Difusión. Las redes sociales y los medios en línea son cruciales en esta parte de tu campaña. Pide ayuda a amigos, familiares, fans, etc., para que promuevan tu proyecto. Un tweet o un post en el blog puede conectarte con nuevos followers y potenciales fundadores. Asegúrate de actualizar el contenido.

Paso 7: Recompensas. Deja muy claro qué van a recibir los fundadores a cambio de su aportación. Piensa muy bien los montos, asegúrate que sean los adecuados para lo que estás dando a cambio. Lo más común es que la gente aporte entre \$100 y \$300.

Paso 8: Metas divididas. Si tienes un proyecto muy grande, que tiene varias metas y necesita mucho dinero, lo mejor es dividirlo. Una de las fuerzas impulsoras del crowdfunding es establecer y lograr metas.

Paso 9: Comunicación. Mantén la comunicación y la participación de tus fundadores potenciales, hazles saber el avance constante del proyecto. No puedes contar una historia, dejarla y pensar que vas a conseguir así los fondos necesarios. Si alguien ya fondeó (o piensa hacerlo) merece estar enterado.

Paso 10: Aprende de otros proyectos. Investiga y analiza lo que a otros les ha funcionado, ve su video y sus imágenes, revisa sus recompensas. Aparte de los proyectos exitosos de Fondeadora, hay otras campañas de otras plataformas que pueden ayudarte. Visita: www.fondeadora.mx/exitosos.

Material complementario para proyectos

El último paso antes de publicar tu proyecto en Fondeadora es que nos mandes el siguiente material adjunto en un mail:

Datos y documentos personales

- Nombre completo o Razón Social
- Domicilio Fiscal
- R.F.C.
- Copia de R.F.C. Ya sea tuyo como persona física con actividad empresarial o el de la empresa que quedará como representante del proyecto. (Este se utilizará en caso de que algún fondeador requiera factura).
- Copia de ID oficial (IFE o Pasaporte vigente)

Imágenes

Formarán parte del perfil de tu proyecto, así que cuida que lo representen con la mejor calidad.

- Una imagen que mida 280 pixeles de ancho por 170 pixeles de alto. Es muy importante que sea llamativa ya que es la primera que aparecerá en el home de Fondeadora y será lo primero que vean los fondeadores.
- Una foto del o los creadores del proyecto, preferentemente desde el tórax, para la sección de *Información sobre el creador*.
- Un mínimo de 6 imágenes relacionadas con el proyecto (pueden ser fotos, bocetos, sketches, dibujos, renders, etc., lo que creas que explicará mejor tu proyecto).
- * Debes mandar cada imagen por separado en formato .jpg.
- ** Todas las imágenes, a excepción de la primera, deben medir lo mismo de ancho (máximo 650 pixeles), y el alto al que sea proporcional.
- *** Por último asegúrate que estén a 72 dpi.

Estrategias de fondeo

A continuación te compartimos una serie de estrategias las cuales ayudarán a que tu proyecto sea fondeado exitosamente. Si tienes alguna pregunta o sugerencia, no dudes en contactarnos.

Crear cuenta de Twitter y de Facebook

En estas cuentas estarás dando información y noticias sobre tu proyecto y agradecerás en tiempo real a cada fondeador. Este agradecimiento impulsa a nuevos fondeadores a dar el paso para apoyar tu proyecto. Es importante mostrar avances diarios en cada una de las cuentas.

Mensaje Clave

Se debe de generar el mensaje que se compartirá por Facebook y Twitter. Este mensaje debe ser simple y claro.

Texto Informativo

Un paso fundamental es el de informar a todos tus familiares, amigos y conocidos sobre tu proyecto. Para ello es necesario que prepares un texto conciso, agradable, interesante y entrañable. Es importantísimo contar una historia.

¿Qué quieres lograr?

¿Por qué es importante?

¿Qué sucederá si el proyecto se completa?

De la misma manera es de suma importancia incluir el link del perfil de tu proyecto para que estén enterados en qué consiste y de las recompensas que ofreces, también es importante compartir el link de cómo fondear paso a paso. Si se planea mandar el texto de forma internacional se debe de traducir al inglés. El texto que desarrolles debe de ser enviado a toda tu lista de correos y, para añadirle fuerza a esta estrategia, es muy recomendable crear correos personalizados para cada uno de tus conocidos ya que es mucho más probable que las personas que contactas fondeen si sienten que te tomaste la molestia de contactarlos personalmente.

Red de Apoyo

A partir de ahí se tiene que analizar una red de apoyo. Junta a tus mejores amigos y a tus familiares y pídeles que envíen un mensaje diario por Facebook y por Twitter, no les cuesta mucho y cada mensaje puede significar un nuevo fondeo.

Analizar Público Meta y Crear Comunidad

Aparte del apoyo que recibirás de tus amigos y familiares tienes que buscar cual es el público ideal para tu proyecto. **¿A quién le interesa que tu proyecto se realice y cuál es la mejor manera de llegar a él?** Si tu proyecto se trata de la realización de un cortometraje podrías intentar:

- a. Platicarle el proyecto a personas interesadas en el tema del cortometraje o en la cinematografía en general para que se conviertan en promotores activos del proyecto. Fortalece lazos con desconocidos interesados en tu proyecto y crea comunidad.
- b. Ir a universidades con la carrera de cine y promocionar tu proyecto.
- c. Contactar a blogs y páginas web centradas en temas de cine para que escriban notas y apoyen tu proyecto.

Las estrategias pueden ser variadas, todas dependiendo del nicho al que tu proyecto esté dirigido.

Eventos de Fondeo

El fondeo colectivo offline es tan importante como el fondeo colectivo online. Realiza un evento de fondeo en el cual reúnas a todas las personas que podrían apoyarte pero necesitan un pequeño empujón. Tal vez sólo necesitan que los guíes en la serie de pasos para realizar el fondeo a través de la plataforma. Este suele ser el caso de primero, amigos de amigos, y segundo, de personas maduras que podrían apoyar tu proyecto con una cantidad mayor pero no entienden como hacerlo.

Medios de Comunicación

Para comunicar masivamente tu proyecto es esencial encontrar canales de distribución para la comunicación de tu proyecto. Estos pueden ser desde notas en sitios web o medios impresos hasta entrevistas en radio y televisión. Para ello es necesario preparar un boletín de prensa donde incluyas una clara descripción de tu proyecto sumado a buenas imágenes.

Sólo lograrás fondear tu proyecto si existe una difusión constante y si facilitas el acceso de tu público a tu proyecto. Por ello se debe tener siempre el link listo para que la gente pueda dar un clic y encontrarlo. Pero más allá, lo que es realmente fundamental es que las personas entiendan el proyecto, crean en él y se conviertan ellas mismas en las voceras de tu iniciativa.

¡Te deseamos mucha suerte y recuerda que el equipo de Fondeadora te apoyará en todo lo que le sea posible!

Fondeadora.mx | Londres 175 int. 2 Col. Juárez, 06600, México D.F.
T- 52 07 22 68 | hola@fondeadora.mx

Fondeadora.mx|Inédito (Fig. 4)

Guía de recompensas

Recompensas Físicas

Para proyectos cuyo resultado final es un Producto

- Preventa a precio especial del producto
- Producto con features especiales sólo para Fondeadora
- Colección de varios productos
- Toda la familia de productos
- Un kit con varios productos
- Réplica a escala del producto
- Edición especial del producto
- Diseña tu propio producto

Para fanáticos

- Una pieza autografiada
- Una copia dedicada
- Una pieza personalizada
- Un agradecimiento personalizado escrito
- Un agradecimiento personalizado grabado
- Un video de agradecimiento
- Un meet & greet con el creativo
- Un trabajo personalizado hecho por el creativo sólo para ti

Merchandising

- Stickers
- Postales
- Pósters
- Réplicas edición especial
- Producto intervenido por artista

Fotografía

- Postal con foto de la colección
- Impresión en tamaño pequeño
- Impresión en tamaño grande
- Descarga la colección en .pdf
- Colección completa impresa
- Una pieza original de la colección
- Varias piezas en diferentes tamaños
- Algún objeto de la colección personal del Creador

Fondeadora.mx | Londres 175 int. 2 Col. Juárez, 06600, México D.F
T- 52 07 22 68 | hola@fondeadora.mx

Fondeadora.mx|Inédito (Fig. 5)

Cine y video

- Descarga del video en formato de cine
- Video en DVD
- Video Blu-Ray
- Llévate un book con fotos inéditas de la película
- Obtén un video especial con escenas adicionales, bloopers, making of.
- Un mensaje personalizado en el perfil de Facebook del Fondeador por parte del Creador

Música

- Descarga de canciones inéditas
- Descarga de canciones antes de que sean publicadas
- Descarga del nuevo disco
- Descarga del material discográfico anterior
- Copia del disco
- Disco edición especial
- Disco autografiado
- Vinilo
- Concierto en vivo en DVD
- Libro edición limitada
- Portada diseñada por algún artista o por el mismo Creador
- Portada hecha a mano
- Discografía completa
- Algún material artístico hecho por el o los Creadores
- Instrumento autografiado
- Escribir una canción inspirada en el Fondeador
- Concierto en casa del Fondeador
- Concierto vía Skype
- Invitar a un ensayo al Fondeador

Editorial

- Wallpaper
- Imágenes descargables para smartphone
- Póster
- Impresiones de artes del libro
- Copia del libro autografiado
- Escribir y dedicar un poema o cuento al Fondeador
- Colección completa de la obra del Creador
- Un libro de la colección personal del Creador
- Algún objeto de la colección personal del Creador

Fondeadora.mx | Londres 175 int. 2 Col. Juárez, 06600, México D.F
T- 52 07 22 68 | hola@fondeadora.mx

Fondeadora.mx|Inédito (Fig. 6)

Recompensas intangibles y Experiencias

Música

- Hacer una canción especial para el Fondeador
- Mini concierto vía remota por Skype
- Concierto privado para el Fondeador y sus amigos
- Aparece en los créditos del disco
- Aparece en los agradecimientos del disco
- Aparece como Productor Asociado del disco
- Aparece como Productor Ejecutivo del disco

Cine y Video

- Aparece en los créditos
- Aparece como Productor Asociado
- Aparece como Productor Ejecutivo
- Aparece como Presentador de la película/documental/cortometraje
- Aparece en la película
- Da tu punto de vista en una sección especial de la película
- Forma parte del elenco
- Asiste a la premiere
- Asiste a un Festival de Cine donde se presentará la película
- Ven a la premiere con el elenco de la película
- Hacer una función especial de cine para ti y tus amigos

Fotografía

- Un estudio fotográfico hecho por el fotógrafo
- Ser parte del comité de selección de imágenes para el libro/exposición

Editorial

- Aparecer en créditos del libro
- Ser parte de una mesa de discusión sobre el tema con un grupo de expertos en el tema
- Conocer al autor en persona y convivir con él

Fondeadora está dirigido a personas como tú y como yo. Buscamos que todos nuestros Creadores ofrezcan beneficios únicos y originales para cada persona que decide respaldar su proyecto. Como sugerencia, frente a cada rango que determinen, hazte la siguiente pregunta:

¿Yo estaría dispuesto a pagar \$x pesos para recibir estos beneficios si no conociera el proyecto?

Fondeadora.mx | Londres 175 int. 2 Col. Juárez, 06600, México D.F.
T- 52 07 22 68 | hola@fondeadora.mx

Fondeadora.mx|Inédito (Fig. 7)

Lineamientos para la realización de tu video

Para presentar tu proyecto en Fondeadora es indispensable que desarrolles un video. Un video es la mejor forma de conectar con tus posibles fondeadores, es una demostración de esfuerzo y talento. Sabemos que hay muchas formas de presentarlo pero hay características indispensables que tu video debe contener de manera que todos los videos sean muy claros en cuanto al mensaje que comunican.

Utiliza esta guía para que tu video sea la mejor herramienta para que los fondeadores se enamoren de tu proyecto:

- Es indispensable que te presentes ante la comunidad. Tú sabes cómo lo quieres hacer, pero no olvides saludar a la audiencia. Un "¡Hola Fondeadora!" es un buen inicio.
- Dinos quién eres, a qué te dedicas y cómo llegaste a idear ese gran proyecto. Recuerda que a las personas nos gusta ayudar a otras personas. Entre más simpatices con la comunidad, más probabilidades tendrás de que respalden tu proyecto.
- Pide ayuda y explica para qué usarás el dinero. Desde pagar horas en el estudio de grabación, hasta llevar a una producción en serie tu producto, menciona por qué estás recurriendo a ellos. No menciones que el dinero será usado para pagar sueldos. Si estás aquí, es porque respetas tu talento y quieres que tu proyecto salga a la luz, aunque eso signifique que no recibas un sueldo por llevarlo a cabo.
- Platica de lo increíbles que son tus recompensas. La idea es que los fondeadores reciban beneficios exclusivos a través de Fondeadora. Si quieres que te respalden, tienes que dar algo a cambio de su aportación.
- Deja claro que si no llegas a tu meta, no obtendrás nada y no podrás entregar recompensas.
- Invita a todos a compartir tu proyecto en redes sociales.
- ¡Da las gracias a todos!

Consideraciones

- Debe ser un video corto, no más de 3 minutos.
- Evita usar la palabra donación, tu buscas aportaciones, ellos son fondeadores.
- Si planeas usar una canción de alguien más, cítalos al final, nosotros no nos hacemos responsables por los derechos de autoría.

Asegúrate de cuidar la calidad del audio y la imagen. Finalmente, **sube tu video a Vimeo y mándanos el link.**

Fondeadora.mx | Londres 175 int. 2 Col. Juárez, 06600, México D.F.
T- 52 07 22 68 | hola@fondeadora.mx

Fondeadora.mx | Inédito (Fig. 8)

Para los Fondeadores

¿Qué es Fondeadora?

Fondeadora es la primer plataforma de Fondeo Colectivo en México. Ofrecemos un espacio de vinculación entre los creadores de proyectos y la sociedad para ayudar a crear valor en nuestro país. Nos dedicamos a promover buenas ideas.

Fondeadora publica proyectos que requieren de fondos para materializarse, pero no se trata de conseguir inversionistas o personas que presten dinero. A través de pequeñas aportaciones se logra llegar a una meta más grande. **¿Qué recibes a cambio?** Todos los fondeadores reciben recompensas de parte de los creadores para agradecer su aportación.

Por lo tanto:

Un Creador es cualquier persona que tiene un proyecto que agrega valor a un público; éste, ofrecerá recompensas muy originales a sus Fondeadores para atraer su atención.

Un Fondeador es cualquier persona que quiere fondear proyectos innovadores de los Creadores, a cambio de las recompensas que éste ofrece.

Juntos, el Creador y el Fondeador, hacen posibles todo tipo de proyectos. El Creador define una meta a alcanzar y un límite de tiempo, si a la gente le gusta, fondrea. Aquí es **todo o nada**...si el proyecto no se fondrea en el tiempo determinado, se reembolsan todas las contribuciones del proyecto a cada uno de sus Fondeadores.

Así que fondrea, estarás apoyando talento y ayudando a que en nuestro país pasen cosas increíbles.

¿No sabes cómo?

Visita www.fondeadora.mx
Selecciona tu proyecto favorito
Da click en ¡Quiero Fondrear!
Escoge tu recompensa y tu método de pago
Rellena los datos necesarios y ¡Comparte!

Puedes encontrar también en el siguiente link tres tutoriales que explican:

¿Cómo funciona Fondeadora?
¿Cómo apoyar un proyecto?
¿Cómo publicar un proyecto?

<http://fondeadora.mx/comofunciona>

Fondeadora.mx | Londres 175 int. 2 Col. Juárez, 06600, México D.F
T- 52 07 22 68 | hola@fondeadora.mx

Fondeadora.mx|Inédito (Fig. 9)



Gracias por compartir tu proyecto con nosotros y por confiar en Fondeadora para buscar los fondos que necesitas para la ejecución de tu idea.

Antes de presentar tu proyecto, asegúrate de contar con la siguiente información completa para que pueda ser evaluado y de esta forma, podamos publicarlo en la plataforma. Por favor lee toda la información y contesta todas las preguntas de manera detallada. Probablemente este documento resuelva muchas de tus dudas.

Recuerda que las respuestas que nos des son las que publicaremos en la página, así que te sugerimos evitar un lenguaje acartonado, ¡busca conquistar a los Fondeadores con una descripción amena y divertida! Ésta es tu oportunidad de convencer a todas esas personas que estarán dispuestas a fondear tu proyecto; entre más atractivo y sincero sea, mejores resultados obtendrás.

Información del Creador

Nombre	<input type="text"/>	Apellidos	<input type="text"/>
Teléfono fijo	<input type="text"/>	Celular	<input type="text"/>
Correo electrónico	<input type="text"/>		
Dirección	<input type="text"/>		
ID Fondeadora*	<input type="text"/>		

* Es necesario que te registres en la página de Fondeadora. Para hacerlo, da clic en 'Ingresar' (esquina superior derecha en fondeadora.mx) y crea tu cuenta. Ten cuidado: el nombre de usuario que vas a utilizar aparecerá en la página de perfil de tu proyecto como el nombre del creador, y el correo electrónico que vas a utilizar será el correo que utilizaremos para comunicarnos contigo cuando tu proyecto llegará a su fecha de expiración. Para sacar tu ID (es un número de 5 dígitos) da clic en tu imagen de perfil y Mi Cuenta.

Información del proyecto

Nombre	<input type="text"/>
--------	----------------------

Fondeadora.mx|Inédito (Fig. 10)

Meta
¿cuanto dinero pides?

Tiempo
¿en cuánto tiempo lo quieres?
De 15 a 90 días

Elige una de las siguientes categorías

- Cultura*
- Arte*
- Teatro*
- Cine y Video*
- Música*
- Diseño*
- Moda*
- Fotografía*
- Gastronomía*
- Ilustración y comics*
- Editorial*
- Animación*
- Arquitectura*
- Emprendimiento*
- Tecnología*
- Iniciativa Social*
- Iniciativa Ciudadana*
- Ecología y Sustentabilidad*

Link a Video

Sinopsis
Describe en 140 caracteres tu proyecto

Fondeadora.mx|Inédito (Fig. 11)

Desarrollo

¿Qué tienes en mente? Por favor, sé lo más explícito que puedas. A las personas les gusta leer cosas divertidas pero que no ofendan a nadie. Recuerda incluir en qué consiste, qué te motivó para proponer esta idea, por qué eres tú la persona indicada para realizar este proyecto.



Aerero del orador

¿Quién eres y a qué te dedicas? ¿Cómo surgió la idea de crear este proyecto? Es muy importante que los Fondadores te conozcan y sepan más de ti. No se pasa de que nos pases tu curriculum, cuéntanos un poco más sobre ti.

Links

¿Dónde podemos saber más de ti y tu proyecto?

Fondeadora.mx|Inédito (Fig. 13)

¿En qué invertirías el dinero, en caso de conseguirlo?

Recompensas

A los Fondeadores les encantan muchas cosas: productos limitados, ediciones especiales, piezas personalizadas, exclusivas, autografiadas, dedicadas, inéditas o únicas, experiencias divertidas (fiestas exclusivas, conciertos íntimos o únicos, viajes o visitas de una vez en la vida) o cualquier cosa que los diferencia de los demás.

Dinos cómo recompensarás a aquellos que se emocionen por tu Proyecto tanto como tú. Recuerda presentarlos en forma de rangos o tabuladores; la idea es que cada rango superior ofrezca mejores recompensas.

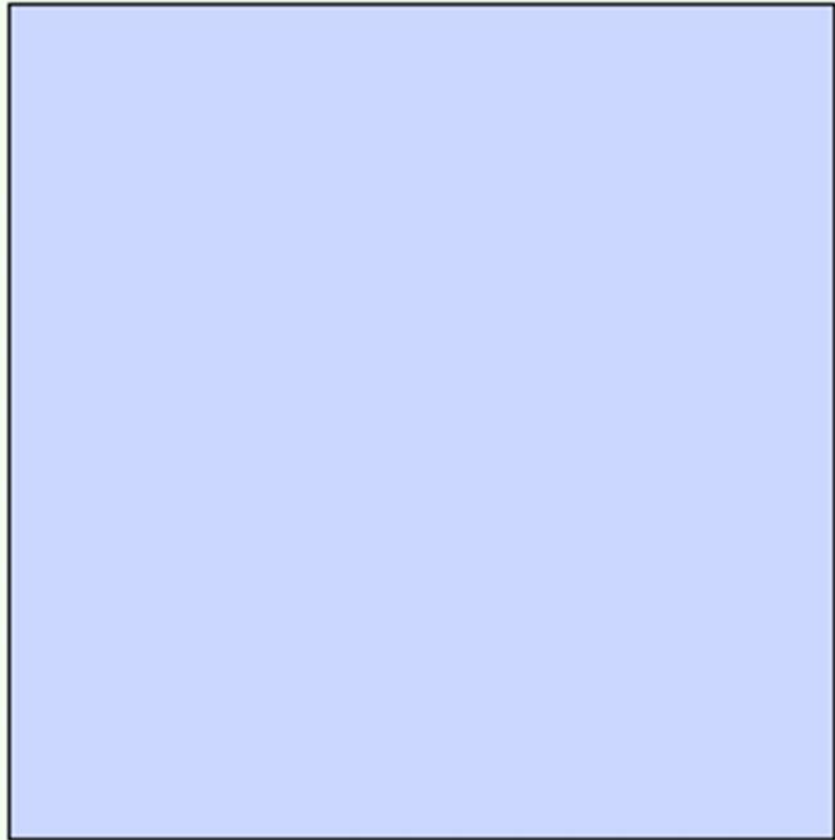
Asimismo, pláticale a los Fondeadores las recompensas, haz que sea más interesante para ellos y más divertido elegirías. Por ejemplo:

- * A partir de \$100 pesos – ¡Gracias por tu apoyo! Con \$100 pesos te daremos tales recompensas porque valoramos tu participación.
- * A partir de \$500 pesos – ¡Muchas gracias! Como te comprometes a nuestro proyecto, con \$500 pesos te daremos estas obras recompensas...
- * A partir de \$1,000 pesos – ¡Increíble! A mí me gusta mucho dibujar, por tal motivo, quiero que tú obtengas uno de los dibujos de mi colección personal, además de recibir las recompensas de arriba, más éstas otras.
- * Etc.

Tú fijas el monto de cada rango, sólo asegúrate de ofrecer recompensas muy atractivas. Cuando termines de definirías, pregúntate:

¿Yo estaría dispuesto a pagar esa cantidad de dinero por esto que estoy ofreciendo?

Redacta tus
recompensas.



¿Cuánto tiempo después
de fundear tu proyecto
pagarás las recompensas?



Términos y Condiciones.

DIFUSIÓN DEL PROYECTO

El creador asume como obligación especial, la difusión y promoción de su proyecto. En particular se compromete a realizar como mínimo dos actividades diarias de difusión a través de redes sociales, correo electrónico entre sus amigos o conocidos, o en general a través de los medios que disponga para este fin. Se podrá solicitar información sobre el cumplimiento de esta responsabilidad.

RECONOCIMIENTO Y ENTREGA DE RECOMPENSAS

El creador entiende y acepta que es el único responsable del reconocimiento y entrega de las recompensas prometidas a cada uno de sus Fondeadores. En caso de que el proyecto resulte fondeado por completo y el Creador reciba el dinero para realizar su proyecto, éste se compromete a entregar todas y cada una de las recompensas que le corresponde a cada Fondeador, de acuerdo con su aportación.

Bajo este entendido, el Creador se compromete a comunicarse personalmente con cada Fondeador a través de cualquier medio que tenga a su disposición (correo electrónico, número de teléfono, por ejemplo) para informarle la fecha compromiso para entrega de reconocimientos; asimismo, los mantendrá informados de los avances que existan respecto de dichas recompensas.

El Creador se obliga a entregar las recompensas en la fecha y lugar donde acordó con cada Fondeador; en caso de no poder entregar las recompensas en la fecha acordada, éste deberá comunicar a cada Fondeador sobre la nueva fecha de entrega, a fin de mantener una comunicación clara con sus Fondeadores. Fondeadora podrá hacer seguimiento al cumplimiento de esta obligación y el creador tendrá la correlativa obligación de rendir informes aún con posterioridad al término de fondeo acordado.

Fondeadora.mx|Inédito (Fig. 16)

HONORARIOS A FAVOR DE FONDEADORA Y COMISIONES DE PAYPAL

El creador acepta que en caso de obtenerse a través de Fondeadora el 100% del monto de fondeo solicitado, o más, la Asociación cobrará el equivalente a 5% del monto total fondeado, suma que será descontada directamente desde PayPal antes de transferir el saldo total al Creador. De la misma forma, el creador manifiesta conocer y aceptar las comisiones cobradas por PayPal y/o Mercado Pago, se generan únicamente en caso de que el fondeo total del proyecto sea exitoso.

TÉRMINOS Y CONDICIONES DE USO Y POLÍTICA DE PRIVACIDAD

El creador conoce y acepta incondicionalmente los Términos y Condiciones de Uso de los servicios de Fondeadora que se encuentran en el siguiente link:

<http://www.fondeadora.mx/terminosycondiciones>

El creador conoce y acepta incondicionalmente la Política de Privacidad que se encuentra en el siguiente link: <http://www.fondeadora.mx/privacidad>

El creador entiende y acepta que tanto los Términos y Condiciones como la Política de Privacidad pueden ser modificados unilateralmente por la Asociación en cualquier momento sin que medie notificación de naturaleza alguna.

He leído y acepto las
disposiciones:
(TU NOMBRE)

Fondeadora.mx|Inédito (Fig. 17)

CUADRO COMPARATIVO S.A. / S.A.P.I.

MÉXICO

Sociedad Anónima	Sociedad Anónima Promotora de Inversión
<p>No permite convenios de accionistas que restrinjan la libertad de voto.</p> <p>El voto limitado únicamente se puede dar sobre los siguientes asuntos de Asambleas Extraordinarias:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cambio de objeto o nacionalidad de la sociedad; - Prórroga de la duración de la sociedad; - Transformación de la sociedad; - Fusión con otra sociedad; y - Disolución anticipada de la sociedad; 	<p>Permite convenios de accionistas incluso sobre los siguientes puntos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Derechos de voto. Se pueden emitir acciones ilimitadas sin derecho a voto o con voto restringido a determinados asuntos; - Emitir acciones que confieran derecho de veto; - Derechos y obligaciones sobre compraventa de acciones; - Actos jurídicos relativos al derecho de preferencia en compraventa de acciones, el cual se puede negar, limitar y ampliar; y - Procedimientos para la enajenación de acciones en oferta pública;
<p>No permite convenios que estipulen la exclusión de uno o más socios sobre el reparto de ganancias.</p>	<p>Permite los derechos económicos especiales, ya sea sobre el reparto de ganancias u otros beneficios. Dichos derechos se pueden limitar, ampliar o incluso negar.</p>
<p>No permite que la sociedad adquiera sus propias acciones, excepto en el caso de que se trate de adjudicación judicial en pago de créditos de la sociedad o sea bursátil.</p>	<p>Permite a la sociedad adquirir sus propias acciones.</p>

<p>No permite convenios que estipulen la exclusión de uno o más socios sobre el reparto de ganancias.</p>	<p>Permite los derechos económicos especiales, ya sea sobre el reparto de ganancias u otros beneficios. Dichos derechos se pueden limitar, ampliar o incluso negar.</p>
<p>No permite que la sociedad adquiera sus propias acciones, excepto en el caso de que se trate de adjudicación judicial en pago de créditos de la sociedad o sea bursátil.</p>	<p>Permite a la sociedad adquirir sus propias acciones.</p>
<p>Se permite que la transmisión de las acciones se realice mediante la autorización del Consejo de Administración, y éste a su vez podrá negarse y designar a un tercero comprador el cual adquirirá a valor del mercado.</p>	<p>Permite establecer mecanismos y restricciones para la transmisión de acciones o sus derechos incluso por serie o clase (estrategias de salida del capital a través de figuras como "Drag Along" y "Tag Along").</p>
<p>El derecho a retiro de los socios y la exclusión de accionistas, únicamente se pueden llevar a cabo conforme a lo contemplado en la Ley General de Sociedades Mercantiles.</p>	<p>Permite establecer los mecanismos para el derecho a retiro de los accionistas, así como para la exclusión de accionistas.</p>
<p>La vigilancia de la sociedad se lleva a cabo a través de comisarios.</p>	<p>Permite que la vigilancia sea bajo el esquema tradicional de comisarios que contempla la Ley General de Sociedades Mercantiles o pueden adoptar el régimen de vigilancia de la</p>

	Sociedades Anónimas Bursátiles (a través de comité de auditoría y auditor externo).
El límite de responsabilidad no es expreso para consejeros y directivos.	Se permite determinar la responsabilidad de consejeros y directivos por daños y perjuicios.
No permite voto de calidad	Permite el voto de calidad.
No permite acuerdos que limiten la competencia con la sociedad.	Permite el acuerdo de accionistas de no desarrollar giros comerciales que sean competencia para la sociedad por un periodo de tres años y limitados geográficamente.
<p>Derechos Minoritarios:</p> <p>25% del capital social para nombrar a un consejero. 33% del capital social para convocar asamblea. 25% del capital social para nombrar un Comisario. 33% del capital social para ejercer acción civil contra los administradores y comisarios de la sociedad. 33% del capital social para oponerse de manera judicial a las resoluciones de la asamblea.</p>	<p>Los derechos minoritarios se protegen con la reducción de porcentajes en comparación con la SA:</p> <p>10% del capital social para nombrar a un consejero. 10% del capital social para convocar asamblea. 10% del capital social para nombrar a un Comisario 15% del capital social para ejercer acción civil contra los administradores de la sociedad y comisarios. 20% del capital social para oponerse de manera judicial a las resoluciones de la asamblea.</p>

(Fig. 18)

ANEXO II

FODA CROWDFUNDING

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Se da a conocer el proyecto en el sector del entretenimiento. • El creador no arriesga su dinero. • El proyecto es financiado por medio de aportaciones económicas. • Se puede pre-vender el producto o servicio. • Los patrocinadores se convierten en el equipo de marketing. 	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento económico. • Generador de empleos. • Generador de nuevos negocios. • Apoyo para artistas y emprendedores. • Globalización a pesar de un intento de legislación nacional.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Todavía no es muy conocido. • Falta legislación al respecto y la delimitación de la legislación termina por causar estragos o diferencias entre los países que tienen acceso al mismo. • Eres dependiente de internet y medios masivos de comunicación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Existe riesgo de fracaso en el proyecto. • Pequeño número de inversores y donantes. • Puede existir fraude. • Lucrar con fines personales, en lugar de financiar proyectos. • La cantidad de inversionistas es fluctuante.

(Fig. 19)