

MATCH CROWD FUNDING

Factibilidad de mecanismos
innovadores para el financiamiento
de las industrias creativas en Chile

Julio 2023



Match-crowdfunding.
Consultoría para la evaluación de factibilidad
para la implementación de instrumentos
públicos de *match-crowdfunding* para
industrias creativas en Chile

Felipe Mujica C.
Gerente Programa Chilecreativo

Nicolás Mladinic D.
Asesor Sectorial de
Economía Creativa, Corfo

Magdalena Robles S.
Coordinadora de Proyectos Chilecreativo

CH-T1255 - Apoyo a la Recuperación del
Sector de Industrias Creativas en el Contexto
del COVID-19

Banco Interamericano de Desarrollo
División de Competitividad,
Tecnología e Innovación

Sebastián Del Campo Casanueva
Ignacia Muñoz Fuentes
Autores

Chilecreativo
General Holley 186, Of D,
Providencia, Santiago.

Contacto
www.chilecreativo.cl
hola@chilecreativo.cl

© Chilecreativo 2023



**Match-crowdfunding.
Factibilidad de mecanismos
innovadores para el financiamiento
de las industrias creativas en Chile**

Julio 2023

ABREVIATURAS

AOL.
Agentes Operadores Intermediarios en el contexto de la Corporación de Fomento de la Producción

BID.
Banco Interamericano de Desarrollo

Chilecreativo.
Programa Transforma Economía Creativa, Chilecreativo

CMF.
Comisión de Mercado Financiero

CORFO.
Corporación de Fomento de la Producción

CPR.
Constitución Política de la República

CT.
Cooperación Técnica

DIPRES.
Dirección de Presupuestos

IDPC.
Impuesto de Primera Categoría

LBGAE.
Ley N° 18.575 de Bases Generales de la Administración del Estado

LDFC.
Ley de Donaciones con Fines Culturales

Ley 21.440.
Régimen de Donaciones de la Ley N° 21.440

Ley de Presupuesto.
Ley de Presupuesto de Ingresos y Gastos del Sector Público

Ley Fintech.
Ley N° 21.521 que Promueve la Competencia e Inclusión Financiera a través de la Innovación y Tecnología en la Prestación de Servicios Financieros

LIHAD.
Ley de Impuesto a las Herencias, Asignaciones y Donaciones

LIR.
Ley sobre Impuesto a la Renta

LRM.
Ley de Rentas Municipales

MINCAP.
Ministerio de las Culturas, las Artes y el Patrimonio

Registro.
Registro de Proveedores de Servicios Financieros de la CMF

Sercotec.
Servicio de Cooperación Técnica

SII.
Servicio de Impuestos Internos

ÍNDICE

I. ANTECEDENTES Y OBJETIVO DE LA CONSULTORÍA	7
II. CONCEPTO Y ANTECEDENTES COMPARADOS SOBRE EL MATCHFUNDING	9
1. <u>Concepto de <i>matchfunding</i></u>	9
2. <u>Concepto de <i>crowdfunding</i></u>	11
3. <u>Experiencias internacionales sobre <i>matchfunding</i></u>	12
4. <u>Regulaciones internacionales sobre <i>matchfunding</i></u>	14
III. INSTITUCIONALIDAD PÚBLICA CHILENA	15
1. <u>Consideraciones previas</u>	15
a) Ley de Presupuesto	15
b) Principio de legalidad	16
2. <u>Análisis particular de los organismos elegidos desde la perspectiva del <i>match</i> público</u>	19
a) CORFO	19
b) MINCAP	20
c) Sercotec	22
IV. EXPERIENCIAS DE CROWD EN CHILE	23
1. <u>Banca Ética</u>	23
2. <u>Broota</u>	24
3. <u>Fundación Antenna</u>	25
V. CONTINGENCIAS REGULATORIAS A CONSIDERAR EN LA IMPLEMENTACIÓN DEL MATCHFUNDING	27
1. <u>Ley Fintech</u>	27
2. <u>Regulación tributaria chilena asociada a las donaciones</u>	29
a) Regulación tributaria general para las donaciones	30
b) Leyes particulares sobre donaciones aplicables	31
i. Ley de Donaciones con Fines Culturales	32
ii. Ley de Rentas Municipales	33
iii. Régimen de Donaciones de la Ley N° 21.440	34
VI. ANÁLISIS DE APLICABILIDAD Y RECOMENDACIONES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL MECANISMO EN CHILE	37
1. <u>Conclusiones sobre la institucionalidad chilena</u>	37
2. <u>Conclusiones sobre la plataforma <i>crowd</i> y las modalidades que podría tomar el piloto</u>	39
3. <u>Lecciones aprendidas de experiencias internacionales</u>	40
4. <u>Conclusiones sobre la oportunidad del aporte estatal</u>	41
5. <u>Hoja de ruta recomendada para la implementación de un piloto en Chile</u>	42
a) Regulación tributaria general para las donaciones	42
b) Leyes particulares sobre donaciones aplicables	43
c) <u>Sercotec y programas especiales de diseño regional</u>	44
ANEXOS	47

“El objetivo de este estudio es evaluar la factibilidad de modalidades innovadoras para el financiamiento de industrias creativas a la luz de la nueva ley Fintech y las posibilidades que ofrecen las instituciones que apoyan a las industrias creativas, como Corfo, Cultura, Sercotec y algunas instituciones privadas, como la Banca Ética”.

—Felipe Mujica C.
Gerente Chilecreativo

I. ANTECEDENTES Y OBJETIVO DE LA CONSULTORÍA

Las artes visuales, la industria cinematográfica, la música, los videojuegos, las artes escénicas, la moda, la ilustración, la industria editorial, la animación, el diseño o la artesanía. A todas ellas es posible enmarcarlas dentro del concepto de industrias creativas. Son actividades que incorporan la producción y comercialización de bienes o servicios que contienen elementos ligados a la creatividad, la cultura, las artes o la entretención.

El reconocimiento de las industrias creativas como pilar relevante en el desarrollo de la economía mundial ha ganado terreno en los últimos años. Además de asentarse como un sector que contribuye al crecimiento económico y que genera fuentes de trabajo, las actividades creativas producen externalidades positivas de conocimiento, producto y red al resto de la economía. Sin embargo, el sector ha evidenciado ciertas fallas de mercado, de información y de coordinación, lo que ha justificado la intervención pública en la economía creativa¹.

Bajo dicho marco, el Estado de Chile ha generado en la última década una serie de políticas e instrumentos orientados al desarrollo de la economía creativa, liderados por distintas agencias. Así, en lo medular, ProChile ha aportado en el proceso de internacionalización y exportación de los bienes y servicios del sector; el Ministerio de las Culturas, las Artes y el Patrimonio (MINCAP) ha actuado como contraparte sectorial de las disciplinas artísticas; el Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec) en la promoción de la asociatividad y el fortalecimiento de las pequeñas empresas asociadas; y la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) se ha enfocado en materia de competitividad, especialmente a través de su programa Transforma Economía Creativa – Chilecreativo (Chilecreativo).

Como parte de sus actividades de apoyo al sector creativo, es que —en 2016— Chilecreativo preparó una Hoja de Ruta, que tiene como objeto aumentar la competitividad de la industria nacional en general, al abordar los desafíos y oportunidades que plantea el financiamiento del sector creativo, promover la adopción de nuevas tecnologías para la producción de contenidos, así como sus canales de distribución digital, y la vinculación del sector creativo con otros ejes productivos del país.

Una de las brechas fundamentales que ha afectado al sector de las industrias creativas se refiere a las barreras de acceso al financiamiento. Para avanzar en ello —en 2018— Chilecreativo recomendó explorar mecanismos de apalancamiento público para

¹ Benavente, José Miguel; Grazi, Matteo: *Políticas públicas para la creatividad y la innovación: impulsando la economía naranja en América Latina y el Caribe*, BID, 2017.

financiamientos obtenidos mediante la industria del *crowdfunding*. En particular, dicho mecanismo —conocido como *matchfunding*— fue investigado por Price y Mujica (2018) en un documento para discusión del BID², en el que se evaluaron positivamente prácticas internacionales y potenciales beneficios en su implementación, proponiéndose como un estímulo al financiamiento privado del sector de las industrias creativas. En dicho contexto, con fecha 29 de noviembre de 2021, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) aprobó la Cooperación Técnica (CT) relativa al proyecto CH-T1255 - *Apoyo a la Recuperación del Sector de Industrias Creativas en el Contexto del COVID-19*. La CT tiene como beneficiaria a la República de Chile, a través de CORFO y Chilecreativo.

El objetivo de la CT consiste en actualizar la estrategia de fomento productivo del sector creativo en Chile, a través de: (i) el balance y diagnóstico de nuevos actores y desafíos a la luz de la pandemia del COVID-19; (ii) la actualización de la hoja de ruta de desarrollo del sector para el período 2021-2025; (iii) la implementación de un instrumento de fomento en versión piloto; y (iv) el diseño e implementación de un sistema de monitoreo de dicha hoja de ruta.

La presente consultoría fue aprobada en el marco de la etapa de implementación del proyecto asociado a la CT, y tiene como fin el diseño de un instrumento piloto de apoyo al sector creativo en Chile, que recurra a un mecanismo de evaluación y asignación de recursos por medio de la modalidad *matchfunding*.

El presente informe sintetiza los resultados de nuestra investigación relativa a las alternativas más recomendables para la aplicación de un mecanismo de *matchfunding* en Chile. Parte por abordar conceptualmente el *crowdfunding* y *matchfunding* en sus diferentes modalidades, para luego aportar antecedentes comparados de experiencias y regulaciones internacionales sobre la materia. A continuación, nos adentramos en la institucionalidad pública chilena que podría operar como el eje de apalancamiento para la implementación del *matchfunding*, identificando el marco regulatorio de cada institución, confirmando si es posible o no que participen del *match* público, examinando también su esquema de asignación de recursos, y determinando la existencia de eventuales brechas legales. En tercer lugar, analizamos algunas experiencias de *crowd* existentes en Chile, que podrían ser interesantes para la aplicación de un piloto. Luego nos referimos a ciertas regulaciones que se han identificado como contingencias especiales a considerar en la implementación del *matchfunding*. Finalmente, terminamos con un diagnóstico sobre la factibilidad de la implementación del instrumento de *matchfunding* en el contexto chileno actual, y nuestras recomendaciones para la ejecución de un instrumento piloto.

Manifestamos nuestros especiales agradecimientos a Patrick Humphreys, quien aportó al presente trabajo de forma certera y profunda con sus conocimientos y experiencia en el capítulo sobre el tratamiento tributario en las donaciones.

² Price, Juan José; Mujica, Felipe: *Matchfunding: Una alternativa de financiamiento para las industrias creativas*, BID, 2018.

II. CONCEPTO Y ANTECEDENTES COMPARADOS SOBRE EL MATCHFUNDING

1. Concepto de *matchfunding*

El *matchfunding* puede definirse como aquel mecanismo de financiamiento colectivo de proyectos mediante el cual una entidad estatal —o una institución privada que gestiona recursos públicos— complementa los recursos recaudados por una persona natural o jurídica a través de una plataforma de *crowdfunding*.

De esta forma, desde la perspectiva del sector creativo, los agentes intervinientes en el mecanismo son comúnmente los siguientes:

- (i) Emprendedores, personas naturales o jurídicas, que tengan un proyecto ligado a las industrias creativas, que requiere el aporte de recursos.
- (ii) Financistas que quieran aportar recursos —en general, vía donación o inversión— al proyecto de industria creativa.
- (iii) Plataformas de *crowdfunding* que conectan a los emprendedores y financistas descritos en los numerales (i) y (ii) anteriores, y que cobran un *fee* por dichos servicios.
- (iv) Entidad estatal —o institución privada que gestiona recursos públicos— que efectúa un aporte adicional al obtenido a través de la plataforma de *crowdfunding*.

“El crowdfunding es una modalidad de financiamiento colectivo que consiste en recaudar una multitud de pequeñas donaciones a escala masiva”.

Ahora bien, con respecto a la oportunidad en que se efectúa el aporte por la entidad estatal, el mecanismo de *matchfunding* puede tomar las modalidades siguientes³:

Modalidades *matchfunding* Según la oportunidad en el aporte estatal

A priori (in first o Booster)	Los recursos comprometidos por la autoridad pública se proporcionan al principio de la campaña, lo que funciona como estímulo para que los financistas sumen nuevos aportes con la promesa de que su inversión está siendo potenciada, y como garantía de viabilidad del proyecto, en tanto ha sido aprobado y respaldado por una entidad estatal bajo criterios de selección objetivos.
A posteriori (top up)	El financiamiento complementario de la entidad pública se concede sólo cuando se haya asegurado un determinado porcentaje o cantidad de los recursos requeridos por el proyecto, operando como premio por el financiamiento recaudado. La desventaja radica en que puede obstaculizar la generación del impulso inicial requerido para atraer a inversores en etapas tempranas, lo que se podría salvar haciendo que la autoridad pública se comprometa o certifique que de llegar a la meta otorgará los fondos.
Mezcla de ambos (puente o bridging)	La contribución de la autoridad pública sirve de puente entre la parte inicial y la final de la campaña. Una vez que cada proyecto haya recaudado un determinado porcentaje o cantidad, recibirá el cofinanciamiento público. No obstante, cada proyecto seguirá trabajando para recaudar la cantidad restante, para cerrar con éxito la campaña. Presenta ventajas para proyectos que necesitan fondos iniciales para comenzar a trabajar inmediatamente.
Uno a uno (1:1)	La contribución de la autoridad pública es simultánea a la recaudación a través del <i>crowdfunding</i> . El <i>match</i> público se otorga en una proporción de 1:1, lo que significa que por cada aporte individual, la entidad pública contribuirá en la misma cantidad. Existen otras modalidades, como el 2:1 o el 3:1, donde el <i>match</i> público contribuye el equivalente a dos o tres veces más por cada aporte individual de los financistas. Esta modalidad permite obtener más financiamiento temprano y, por tanto, puede aumentar las posibilidades de éxito del proyecto.

³ Clasificación obtenida del estudio ya citado de Price y Mujica (2018), y complementada por la contenida en el estudio: Passeri, Francesca (Ed.): *Scaling Up Partnerships: A blueprint for the implementation of match funding schemes between public authorities and crowdfunding platforms*, European Crowdfunding Network, 2021.

2. Concepto de crowdfunding

Por su parte, el *crowdfunding* podemos definirlo como un mecanismo de financiamiento colectivo de proyectos a partir de la solicitud de múltiples aportes a grandes y distribuidos grupos de personas, mediante plataformas digitales que, actuando como intermediarias, tienen por objeto difundir los proyectos y conectarlos con aportes de diferentes clases, como podrían ser la donación o la inversión⁴.

Sin perjuicio de la multiplicidad de formas que podría tomar el *crowdfunding*, en términos generales, es posible clasificarlo de la siguiente forma:

Modelo	Funcionamiento	Características
Donación	Basado en donación (<i>Donation-based Crowdfunding</i>)	Donantes contribuyen sin esperar retribución monetaria.
	Basado en premio (<i>Reward-based Crowdfunding</i>)	Aportantes reciben regalo simbólico o preventa de un servicio o producto.
Inversión	Basado en patrimonio (<i>Equity Crowdfunding</i>)	Inversionistas obtienen instrumentos que representan la propiedad o acuerdos de participación en las ganancias.
	Basado en préstamo (<i>Crowdlending</i>)	Inversionistas reciben un instrumento de deuda que ofrece un interés y un pago de capital según un calendario determinado.

⁴ Definición obtenida del estudio ya citado de Price y Mujica (2018). A su vez, esta definición puede encontrarse en el Diccionario Merriam-Webster, disponible en: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/crowdfunding> (última consulta: 12 de abril de 2023).

3. Experiencias internacionales sobre *matchfunding*

Para la preparación del presente estudio, hemos analizado una serie de experiencias recientes sobre el funcionamiento de diversos modelos de *matchfunding* en países como España, Francia y Reino Unido. En este apartado, desarrollamos brevemente los puntos más relevantes de tales experiencias, las que tomamos como primeras referencias para la implementación del *matchfunding* en Chile. El análisis más detallado de estos modelos se encuentra en el **Anexo 1**.

En España, identificamos dos experiencias relevantes. La primera es **Crowdfunding Bizkaia**, plataforma que ofrece el modelo de *matchfunding* de inversión. Nos parece un buen ejemplo para el caso chileno en tanto se trata de una plataforma administrada por una corporación pública que gestiona fondos públicos, lo que es similar al caso de CORFO en Chile. Por otro lado, financia el capital inicial de proyectos, análoga a cierto tipo de instrumentos “semilla” que ofrecen Corfo y Sercotec. Además, presta servicios de *coaching* y desarrollo empresarial para las empresas financiadas, como sucede en algunos programas de Sercotec.

Luego, también en España, analizamos el caso de **Goteo.org**, plataforma que ofrece modelos de *matchfunding* basados en donación y premios. Su experiencia de *matchfunding* focalizado en cultura nos parece relevante para el caso chileno, específicamente a través de su programa “PiztuMeta”. En ese sentido, su modelo de donación podría tomarse como referencia para aplicar un financiamiento anticipado para los instrumentos chilenos existentes que exigen cofinanciamiento, ofrecidos por las diferentes agencias públicas, según analizamos en el Capítulo III siguiente. Además, al ser una fundación, pueden acceder a beneficios tributarios asociados a las donaciones, que podrían ser similares a los que se aplican en Chile.

En Francia, encontramos el caso de **October**, plataforma que ofrece el modelo de *matchfunding* de préstamo. October nació a partir de una normativa asimilable a la ley chilena que recientemente comenzó a regular la industria Fintech, la que analizaremos en el Capítulo III siguiente. Además, al trabajar bajo el modelo de *matchfunding* de préstamo con un fondo institucional, podría ser similar a los programas de crédito que ofrece CORFO.

En el Reino Unido, identificamos el caso de **Future Fund**, iniciativa de *matchfunding* de inversión financiada por el Gobierno británico. Este caso nos pareció interesante debido a su modelo de *matchfunding* de inversión, en que el Gobierno y los inversionistas privados pasan a tener participación en el capital de las empresas elegibles, posibilidad que difícilmente podría aplicarse hoy en Chile, pero que podría ser un incentivo para su aplicación en el futuro por parte del Estado.

El *matchfunding* es un formato de cofinanciamiento —puede ser de parte del estado u otra institución de fomento— que entrega una cantidad adicional al financiamiento levantado por un proyecto, por ejemplo, a través de una modalidad de *crowdfunding*.

4. Regulaciones internacionales sobre *matchfunding*

Considerando que en Chile no existe una normativa especial que regule el funcionamiento de un mecanismo como el *matchfunding*, resulta indispensable para nuestra investigación analizar lo que ha señalado al respecto la legislación comparada. Examinamos ciertas regulaciones y guías en la Unión Europea (UE) y Estados Unidos (EE.UU.) sobre *crowdfunding* y *matchfunding*, separadamente, a partir de las cuales se pueden adoptar algunas bases para avanzar hacia una normativa nacional que regule esta materia. Una revisión más exhaustiva de estas regulaciones se encuentra en el Anexo 1.

El **Reglamento (UE) 2020/1503**, vinculante y obligatorio para todos los Estados miembros de la UE, define un marco para el *crowdfunding* transfronterizo dentro de la Unión Europea, con el objetivo de mejorar la financiación de las pequeñas y medianas empresas. Establece una serie de requisitos para los proveedores de servicios de *crowdfunding* y para los proyectos que buscan financiamiento, en relación con aspectos como el régimen de autorización de proveedores; requisitos de divulgación para los proyectos; límites de inversión para los inversionistas minoristas; y procedimientos para resolver disputas.

Por su parte, en EE.UU. existe el **Boletín emitido por la U.S. Securities and Exchange Commission (SEC) “Regulation Crowdfunding for Investors”**, que contiene un reglamento guía de *crowdfunding* para inversionistas, estableciendo las reglas y requisitos para que éstos puedan ofrecer financiamiento colectivo a través de plataformas de *crowdfunding* registradas en la SEC. No tiene carácter vinculante u obligatorio, se trata más bien de una guía o recomendación.

También analizamos la guía “Federal Matching Funds Guidelines”, del National Endowment for the Humanities (NEH), del Gobierno de EE.UU., que regula los subsidios emitidos por esta institución que contengan un componente de fondos de contrapartida o *matchfunding*. Establece regulaciones en torno a la oportunidad de la entrega de los fondos que hacen el *match* público, y sus condiciones de distribución.

Finalmente, analizamos el “Code of Federal Regulations” (CFR), sección 131.430 sobre “**Matching funds**” en el programa Woman Business Center, a cargo de la U.S. Small Business Administration. En cuanto al *matchfunding*, establece las proporciones de financiamiento que deben ser aportadas por la solicitante y el Estado Federal, así como la composición de los fondos y la posibilidad de solicitar reducciones en caso de dificultades para cumplir con los requisitos del *match*.

III. INSTITUCIONALIDAD PÚBLICA CHILENA

Analizado el concepto y las modalidades generales que podría tomar el mecanismo, además de las experiencias y regulaciones comparadas en materia de *matchfunding*, es pertinente adentrarnos en la institucionalidad pública chilena que podría operar como el eje de apalancamiento para la implementación.

A este respecto, el alcance de la investigación se centró en tres organismos que forman parte de dicha institucionalidad, los que fueron elegidos conjuntamente con el BID y Chilecreativo debido a su trayectoria de apoyo e intervención en el sector creativo.

Se trata de /1/ CORFO; /2/ MINCAP; y /3/ Sercotec.

El estudio de este apartado se basó en identificar el marco regulatorio de cada institución; en confirmar si la naturaleza jurídica y objetivos legales de cada uno le permitirían participar en el *match* público; en examinar el esquema regulatorio para la asignación de recursos de cada organismo; y en determinar la existencia de eventuales brechas legales para la implementación del mecanismo.

Además del análisis normativo, se efectuaron una serie de entrevistas a las autoridades pertinentes de cada institución, cuyo contenido está incluido en las conclusiones de este informe. Un sumario de dichas entrevistas puede encontrarse en el **Anexo 2** del presente documento.

1. Consideraciones previas

Antes de examinar los resultados de nuestro análisis sobre la institucionalidad chilena, es pertinente comentar sobre el funcionamiento de la asignación y distribución de los recursos públicos en Chile, además del principio de legalidad que regula el actuar de los órganos estatales.

a) Ley de Presupuesto

En Chile, la determinación y distribución de los recursos públicos para cada año fiscal se establecen mediante la Ley de Presupuesto de Ingresos y Gastos del Sector Público (Ley de Presupuesto).

Cada año, el Ministerio de Hacienda —mediante su organismo técnico dependiente la Dirección de Presupuestos (DIPRES)— elabora un proyecto de Ley de Presupuesto, en el que establece una estimación de los ingresos y gastos de cada sector y programa gubernamental, considerando las necesidades y prioridades del Gobierno.

Una vez elaborado el proyecto de ley, este se presenta al Congreso Nacional, donde se realiza un debate y análisis en las respectivas comisiones de la Cámara de Diputados y del Senado. Posteriormente, se procede a la discusión y aprobación del presupuesto en ambas cámaras del Congreso, y una vez aprobado, se convierte en Ley de Presupuesto para el siguiente año fiscal.

Luego de que el Congreso Nacional aprueba la Ley de Presupuesto, ésta debe ser promulgada por el Presidente de la República y publicada en el Diario Oficial, para que entre en vigencia a partir del 1 de enero del año siguiente.

Dentro de la Ley de Presupuesto se establecen “glosas” para detallar la asignación de recursos a programas y proyectos específicos dentro de cada institución del Estado.

Por lo general, las glosas son elaboradas por las propias instituciones públicas, en coordinación con la DIPRES, y son presentadas junto con el anteproyecto de Ley de Presupuesto.

Las glosas pueden contener información sobre los objetivos y metas de cada programa o proyecto financiado con los recursos asignados, las condiciones y plazos para su ejecución, los destinatarios particulares de financiamiento, entre otros.

Cada vez que nos refiramos en este trabajo a la generación de un instrumento o programa que implique el desembolso de recursos públicos de cualquier forma, se deberá entender que debe haber sido incluido y aprobado previamente en la Ley de Presupuesto, incluyendo a CORFO, MINCAP y Sercotec.

b) Principio de legalidad

El principio de legalidad es un principio general del Derecho Administrativo que presuppone y dispone que la actuación de los órganos estatales debe efectuarse conforme al ordenamiento jurídico. Lo anterior implica una limitación jurídica del poder público.

La doctrina ha señalado que “*la vinculación del actuar administrativo supone, como se señaló, un respeto al ordenamiento jurídico, propio de la vigencia de la norma de Derecho, el cual implica este deber de no contradicción de la norma, que recae incluso sobre los sujetos privados de Derecho. Pero, además, la vinculación positiva de la Administración en este sentido supone que ésta podrá realizar sólo aquello para lo cual fue expresamente autorizada y nada más*”.⁵

En definitiva, la Administración del Estado sólo puede actuar dentro de su competencia y sin más atribuciones o potestades que las que le confiera el ordenamiento jurídico.

⁵ Bermúdez Soto, Jorge. *Derecho Administrativo General*, Tercera Edición Actualizada, Editorial Thomson Reuters, 2014.

El principio de legalidad, al igual que otros principios generales del Derecho Administrativo, ha sido recogido por el legislador, como asimismo ha sido desarrollado por la jurisprudencia y la doctrina.

Así las cosas, el principio de legalidad cuenta con un reconocimiento positivo en el ordenamiento jurídico en el artículo 6° y 7° de la Constitución Política de la República (CPR), al vincular la actuación de los órganos del Estado a la CPR y a las normas que se dictan en su conformidad.

Además, el principio de legalidad se contiene en el artículo 2° de la Ley N°18.575 de Bases Generales de la Administración del Estado (LBGAE), que dispone:

Los órganos de la Administración del Estado someterán su acción a la Constitución y a las leyes. Deberán actuar dentro de su competencia y no tendrán más atribuciones que las que expresamente les haya conferido el ordenamiento jurídico. Todo abuso o exceso en el ejercicio de sus potestades dará lugar a las acciones y recursos correspondientes.

En caso de vulneración del principio de legalidad, la sanción será la nulidad del acto administrativo pertinente.

Los órganos de la Administración del Estado —que deben cumplir con el principio de legalidad— se encuentran en el artículo 1° de la LGBAE, y se refieren a los Ministerios, las Intendencias, las Gobernaciones y los órganos y servicios públicos creados para el cumplimiento de la función administrativa, incluidos la Contraloría General de la República, el Banco Central, las Fuerzas Armadas y las Fuerzas de Orden y Seguridad Pública, los Gobiernos Regionales, las Municipalidades y las empresas públicas creadas por ley.

Para el presente estudio, el principio de legalidad es relevante en el sentido de que los órganos públicos que eventualmente participen del mecanismo de *matchfunding* deberán siempre ceñirse a la competencia y atribuciones encomendadas por el ordenamiento jurídico, lo que podría generar restricciones asociadas para determinadas instituciones.

Sobre la aplicabilidad del principio de legalidad a los órganos estudiados, es preciso aclarar que sólo corresponde aplicarlo en el caso de CORFO, por su carácter de servicio público descentralizado, y MINCAP, dada su naturaleza de Ministerio.

En el caso de Sercotec, se trata de una corporación de derecho privado, por lo que no tiene la naturaleza de órgano de la Administración del Estado ni le aplica el principio de legalidad. Sin embargo, se considera como parte del sector público, dado que opera con recursos públicos obtenidos de la Ley de Presupuesto. Por dicha razón, deberá cumplir con la regulación administrativa financiera del Estado —consagrada en el Decreto Ley Orgánico N°1.263 de Administración Financiera del Esta-

do— y sus actuaciones respecto al uso de recursos públicos quedarán afectas a la fiscalización de la Contraloría General de la República.

En virtud de su naturaleza, los actos de Sercotec no son considerados actos administrativos, por lo que es inaplicable la Ley N°18.880 que Establece Bases de los Procedimientos Administrativos que rigen los actos de los órganos de la Administración del Estado. Lo anterior incide, por ejemplo, en que las decisiones que tome la autoridad de Sercotec no estarán sujetas al control previo de legalidad que deben cumplir los actos administrativos a través del trámite denominado toma de razón ejercido por Contraloría General de la República.

Por último, otra consecuencia es que tampoco le aplican las normas que deben cumplir los órganos estatales respecto a la contratación de suministro de bienes muebles y servicios necesarios para su funcionamiento, establecidas en la Ley N°19.886 de Bases Sobre Contratos Administrativos de Suministro y Prestación De Servicios.

2. Análisis particular de los organismos elegidos desde la perspectiva del *match* público

A continuación, se presentará un resumen de los resultados del análisis regulatorio realizado, el que estuvo enfocado principalmente en el funcionamiento de los instrumentos de asignación de recursos de cada institución para proyectos de particulares.

CORFO	
Naturaleza y objetivo	Servicio público descentralizado que tiene por objetivo fomentar la inversión, la innovación y el emprendimiento, fortaleciendo, además, el capital humano y el desarrollo tecnológico para mejorar la productividad del país y alcanzar posiciones de liderazgo mundial en materia de competitividad.
Marco regulatorio	<ul style="list-style-type: none"> × Ley 6.640 de 1941 del Ministerio de Hacienda que crea CORFO. × Decreto 360 de 1945 del Ministerio de Economía que aprueba Reglamento CORFO. × DFL 2011 de 1960 que fija normas CORFO. × Resolución 28 de 2020 que fija Bases Administrativas Generales.
Administración y dirección	CORFO es administrada y dirigida por un órgano colegiado, denominado Consejo, compuesto por consejeros, dentro de los que se encuentran el Ministro de Economía, Fomento y Turismo, quien preside el Consejo; su Vicepresidente Ejecutivo, designado y de exclusiva confianza del Presidente de la República; Ministro de Hacienda; Ministro de Agricultura; Ministro de Relaciones Exteriores; Ministro de Desarrollo Social y Familia; Ministro de Ciencia, Tecnología, Conocimiento e Innovación; además de dos consejeros nombrados por el Presidente de la República.
Generación de instrumentos de asignación de recursos	El Consejo otorga facultades a las diferentes Gerencias de CORFO para aprobar, modificar o terminar un instrumento de financiamiento de proyectos, que puedan estar focalizados en ciertos sectores, temáticas o territorios. Por su parte, es el órgano colegiado de cada Gerencia –el Comité– quien crea el instrumento, lo que se materializa mediante un acuerdo del Comité. Luego, el Gerente de la respectiva Gerencia toma el acuerdo y dicta las bases para su ejecución mediante una Resolución, la que contendrá objetivos, plazos, actividades financiables, evaluación, entre otros.
Funcionamiento de la asignación de recursos	<ul style="list-style-type: none"> × Subsidios: Instrumentos de cofinanciamiento o financiamiento, con topes máximos, mediante subsidios económicos no reembolsables. × Créditos: Instrumentos de crédito o préstamo otorgados a través de bancos o intermediarios financieros a emprendedores. × Garantías: CORFO otorga coberturas para garantizar obligaciones de emprendedores, con el fin de facilitar el acceso a crédito para las empresas. × Hay fórmulas de concurso o de ventanilla abierta.
Cofinanciamiento	Exigencia en algunos instrumentos.
Intermediarios	<ol style="list-style-type: none"> a) Asociados: Participación exclusivamente económica en los proyectos. Muchas veces son órganos públicos, como gobiernos regionales, ministerios o municipalidades. b) Co-ejecutores: Personas jurídicas, públicas o privadas, con o sin fines de lucro, constituidas en Chile o en el extranjero, que posean capacidades técnicas necesarias y complementarias para la ejecución de actividades que, en la propia formulación del proyecto, se consideran como críticas para lograr un buen resultado de este. c) Agentes Operadores Intermediarios ("AOI"): Personas jurídicas de derecho público o privado, habilitadas para suscribir convenios de asignación de fondos del presupuesto de CORFO y sus Comités, para la ejecución de programas y proyectos, en el marco de los instrumentos cuyos Reglamentos admitan su operación externalizada. d) Entidades Gestoras: Personas jurídicas, constituidas en Chile, cuya función, capacidades y objeto les permite el desarrollo de actividades compatibles con la gestión y administración de recursos públicos y privados, para efectuar la supervisión, seguimiento y administración de proyectos.
Focalización en industrias creativas	Históricamente, se han desarrollado instrumentos orientados al sector creativo desde 2 gerencias: Gerencia de Emprendimiento y Gerencia de Redes y Territorios.
Estimación de plazos	<ul style="list-style-type: none"> × Para la creación de nuevos instrumentos: 3 meses en promedio. × Para la asignación de recursos: 6 meses desde la postulación.

MINCAP	
Naturaleza y objetivo	Secretaría de Estado encargada de colaborar con el Presidente de la República en el diseño, formulación e implementación de políticas, planes y programas para contribuir al desarrollo cultural y patrimonial armónico y equitativo del país.
Marco regulatorio	<ul style="list-style-type: none"> × Ley 21.045 de 2017 del Ministerio de Educación que crea el MINCAP. × Ley 19.891 de 2003 del Ministerio de Educación que crea el Fondo Nacional de Desarrollo Cultural y las Artes. × Decreto 6 de 2020 del MINCAP que aprueba el Reglamento del Fondo Nacional de Desarrollo Cultural y las Artes. × Ley 19.981 de 2004 del Ministerio de Educación sobre Fomento Audiovisual. × Decreto 176 de 2011 del Ministerio de Educación que aprueba Reglamento del Fondo de Fomento Audiovisual. × Ley 19.928 de 2004 del Ministerio de Educación sobre Fomento de la Música Chilena. × Decreto 174 de 2011 del Ministerio de Educación que aprueba Reglamento del Fondo de Fomento de la Música Chilena. × Ley 21175 de 2019 del MINCAP sobre Fomento a las Artes Escénicas. × Decreto 9 de 2020 del MINCAP que aprueba Reglamento de la Ley Sobre Fomento a las Artes Escénicas. × Ley 19227 de 1993 del Ministerio de Educación que crea el Fondo Nacional de Fomento del Libro y la Lectura. × Decreto 587 de 1993 del Ministerio de Educación que aprueba el Reglamento del Fondo Nacional de Fomento del Libro y la Lectura.
Administración y dirección	<p>A la cabeza está el Ministro. En segunda instancia, la Subsecretaría de las Culturas, cuyo objeto es proponer políticas al Ministro y diseñar, ejecutar y evaluar planes y programas en materias relativas al arte, a las industrias culturales y a las economías creativas, entre otras.</p> <p>De la Subsecretaría dependen Consejos dedicados a cada subsector:</p> <p>a) Consejo del Arte y la Industria Audiovisual; b) Consejo Nacional del Libro y la Lectura; c) Consejo Nacional de las Artes Escénicas; y d) Consejo de Fomento de la Música Nacional.</p> <p>Estos Consejos están a cargo de la asignación vía fondos concursables en sus áreas respectivas.</p> <p>Dependientes también de la Subsecretaría están las Secretarías Regionales Ministeriales en cada región del país.</p> <p>En paralelo, y en coordinación con el Ministro, existe el Consejo Nacional de las Culturas, las Artes y el Patrimonio, que dentro de sus funciones se encuentran proponer al Ministro las políticas, planes, programas, medidas y cambios normativos destinados a cumplir las funciones del Ministerio, y las medidas que crea necesarias para la debida aplicación de políticas culturales y para el desarrollo de la cultura, la creación y difusión artísticas y el patrimonio cultural. Además está a cargo del diseño y asignación del fondo concursable de desarrollo cultural y las artes (Fondart).</p>
Generación de instrumentos para la asignación de recursos	<p>Existen dos fórmulas principales para la asignación de recursos por parte del Estado a los privados.</p> <p>En primer lugar, existen los fondos concursables que son administrados por MINCAP a través de Consejos dedicados a los diferentes subsectores (artes y desarrollo cultural; audiovisual; lectura; artes escénicas; y música).</p> <p>El objeto de los fondos es financiar las funciones, actividades y objetivos señalados en la ley que los crea.</p> <p>En segundo lugar, están los Programas, que son propuestos por la Subsecretaría o el Consejo Nacional de las Culturas, las Artes y el Patrimonio. Estos programas deben tener un correlato en la glosa de la Ley de Presupuesto y se materializan a través de resoluciones que contienen sus bases. Los programas se pueden armar en colaboración con otros organismos.</p>

Funcionamiento de la asignación de recursos	<p>a) Vía <u>fondos concursables</u>, algunos ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> × Fondo Nacional de Desarrollo Cultural y las Artes. × Fondo de Fomento Audiovisual. × Fondo para el Fomento de la Música Nacional. <p>Son concursos públicos que se abren al menos una vez al año en la forma y oportunidad que determinen las bases respectivas.</p> <p>Los proyectos que cumplan con las formalidades exigidas son remitidos a una Comisión de Especialistas que evalúa y selecciona.</p> <p>Resuelto el concurso respectivo, la asignación de los recursos que procedan se perfecciona mediante un convenio entre el MINCAP y el responsable del respectivo proyecto, en el cual se consignarán, al menos, los derechos y obligaciones de las partes, los montos asignados y sus objetivos y la forma de rendir los recursos, así como las sanciones referentes a su incumplimiento.</p> <p>Estos convenios son aprobados mediante un acto administrativo emanado del Ministerio.</p> <p>Las asignaciones del Fondo son, en general, vía concursabilidad (incluyendo ventanilla abierta⁶). Vía licitaciones o aportes directos, sólo podría darse para casos limitados, establecidos en las leyes respectivas⁷.</p> <p>b) Vía <u>programas</u>, como el "Programa de Ecosistemas Creativos", que este año 2023 comenzaría a estructurarse. Dentro de los programas, la asignación puede ser vía concursabilidad, licitaciones públicas o asignación directa.</p>
Cofinanciamiento	Exigencia en algunos instrumentos.
Intermediarios	No funcionan con intermediarios que gestionen recursos, pero sí con alianzas y convenios con otras agencias o entidades, nacionales o internacionales.
Focalización en industrias creativas	A través de la Secretaría Ejecutiva de Economía Creativa, dependiente de la Subsecretaría.
Estimación de plazos	<ul style="list-style-type: none"> × Para la asignación de recursos en los <u>concursos públicos</u>, desde la postulación: 4 meses en promedio. × Para la asignación de recursos vía ventanilla abierta, desde la postulación: 10 días hábiles contados desde la fecha de la tramitación total del acto administrativo que selecciona los proyectos.

6 "Ventanilla abierta" significa que la convocatoria para presentar proyectos está abierta de forma continua durante un periodo de tiempo determinado, en lugar de tener una fecha de cierre específica para la presentación de solicitudes. Se asignan recursos hasta que se agote la disponibilidad de fondos, fecha en que se cierra la convocatoria.

7 Por ejemplo, dentro del **Fondo de la Música** se contempla la asignación directa para el desarrollo de la actividad coral y la formación de orquestas a nivel infantil y juvenil, aportes que serán entregados a las municipalidades, corporaciones o fundaciones sin fines de lucro que desarrollen dichas actividades (artículo 8 del Reglamento Fondo de la Música). Además, señala el Reglamento que podrán recibirse postulaciones para proyectos que soliciten financiamiento mediante aportes por asignación directa del fondo, cuya aprobación definitiva corresponderá al Presidente del Consejo Nacional de la Cultura y las Artes, enmarcándose dentro de criterios y características previamente definidas por el mismo Consejo (artículo 28).

Por su parte, dentro del **Fondo de Fomento Audiovisual**, de acuerdo al artículo 31 de su Reglamento, el Consejo podrá asignar directamente hasta un 20% del Fondo, en las siguientes líneas: 1) Financiamiento de actividades destinadas a mejorar la promoción, difusión, distribución, exhibición y, en general, la comercialización de obras audiovisuales nacionales en el extranjero, tanto finalizadas como en desarrollo; 2) Financiamiento de programas y proyectos de resguardo del patrimonio audiovisual chileno y universal; 3) Otorgamiento de subvenciones para el desarrollo de festivales nacionales de obras audiovisuales, que contribuyan a la difusión de las obras nacionales, a la integración de Chile con los países con los cuales se mantengan acuerdos de coproducción, integración y cooperación, y al encuentro de los realizadores nacionales y el medio audiovisual internacional, y 4) Apoyo a programas para el desarrollo de iniciativas de formación y acción cultural realizadas por salas de cine arte y centros culturales que contribuyan a la formación del público y a la difusión de las obras audiovisuales nacionales y de países con los que Chile mantenga acuerdos de coproducción, integración y cooperación.

SERCOTEC	
Naturaleza y objetivo	Corporación de derecho privado, dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, dedicada a apoyar a las micro y pequeñas empresas y a los emprendedores del país.
Marco regulatorio	<ul style="list-style-type: none"> × Decreto Supremo 3.483 de 1955 del Ministerio de Justicia × Decreto Ley 1.263 de 1975 del Ministerio de Hacienda × Estatutos Sercotec de 1986 × Oferta programática 2023
Administración y dirección	A cargo del Directorio de Sercotec, que designa a un Gerente General. Bajo la Gerencia General existen las Gerencias de Desarrollo Empresarial; de Desarrollo Asociativo y de Centros de Negocios. Además, Sercotec tiene Direcciones Regionales en cada región del país, también dependientes de la Gerencia General.
Generación de programas de asignación de recursos	<p>La elaboración de programas de financiamiento que atienden de forma individual a micro y pequeñas empresas se realiza por parte de la Gerencia de Desarrollo Empresarial. La Gerencia de Desarrollo Asociativo, por su parte, elabora programas con enfoque colectivo para cooperativas y gremios.</p> <p>Las propuestas de programas provenientes de estas dos Gerencias deben ser luego aprobadas por el Directorio de Sercotec, mediante un acuerdo, que luego se materializa en una resolución, la que finalmente aprueba la Oferta Programática de Sercotec de cada año.</p> <p>Cada programa describe de forma general el objetivo que persigue, el tipo de financiamiento que otorga, los beneficiarios y los criterios de evaluación. Luego, los requisitos particulares se establecen en las bases de convocatoria de cada instrumento.</p> <p>Los instrumentos asociados a cada programa podrán ejecutarse incorporando ciertas adecuaciones que dependerán de la focalización implementada por cada Dirección Regional.</p> <p>La Oferta Programática está compuesta por los programas definidos en base a los ejes estratégicos de Sercotec para el período particular. Sin embargo, también se contempla la creación de Programas Especiales, que buscan focalizar recursos en un grupo objetivo de clientes, un sector económico productivo, un territorio o una temática de interés, para dar solución a problemáticas particulares de los micro y pequeños empresarios a nivel regional o territorial. En general, este tipo de programas son impulsados por los Gobiernos Regionales y gestionados por Sercotec.</p>
Funcionamiento de la asignación de recursos	<p>Subsidios en dinero, vía fondos concursables, para financiar:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Acciones de gestión empresarial (como asistencia técnica, capacitación y acciones de marketing) b) Inversiones en bienes necesarios. c) Contratación de asesorías técnicas en diferentes materias. d) Análisis de factibilidad de negocios asociativos. <p>Ejemplos: Capital Semilla; Mejora Negocios; Fondo Juntos.</p>
Cofinanciamiento	Exigencia en algunos instrumentos.
Intermediarios	Trabajan generalmente con Agentes Operadores que gestionan la totalidad de los recursos.
Focalización en industrias creativas	Por diseño, los instrumentos de Sercotec tienen un enfoque multisectorial. Sin embargo, las industrias creativas se han tratado desde 2 gerencias: Gerencia de Desarrollo Asociativo (cooperativas y gremios principalmente) y Gerencia de Desarrollo Empresarial.
Estimación de plazos	<ul style="list-style-type: none"> × Para la creación de nuevos instrumentos: 20 días. × Para la notificación de selección de proyectos beneficiarios: de 2 semanas a 1 mes. × Para la ejecución de los recursos: 3 a 6 meses.

IV. EXPERIENCIAS DE CROWD EN CHILE

Luego de analizar los organismos seleccionados de la institucionalidad chilena, nos detendremos brevemente para mencionar algunas experiencias de *crowd* existentes en Chile, que podrían ser interesantes para la aplicación de un piloto de *matchfunding*.

1. BANCA ÉTICA

La Banca Ética es un modelo de financiamiento que busca fomentar proyectos con impacto social y ambiental positivo. Su funcionamiento se basa en la intermediación entre personas o empresas que buscan financiamiento y aquellas que desean invertir su dinero de manera ética y sostenible.

Una de las plataformas de financiamiento de la Banca Ética en Chile es “Doble Impacto”, basada en el mecanismo del *crowdlending*. Los proyectos son seleccionados en base a criterios sociales, ambientales y éticos. Además, la Banca Ética realiza un análisis de impacto y riesgo, donde tiene en cuenta otros factores como la sostenibilidad financiera del proyecto, la capacidad de gestión del equipo y la viabilidad económica, esperando garantizar de esa manera una tasa de retorno para los inversionistas.

Conforme a nuestro estudio, y en base a entrevistas que mantuvimos con ejecutivos de Banca Ética⁸, existe relevante experiencia por parte de dicha institución en el financiamiento de las industrias creativas, lo que se habría dado debido al potencial con que cuenta el sector para la generación de impacto social y cultural. La oferta de productos financieros especiales para el sector va desde créditos para la producción de películas, apoyo para la creación de proyectos culturales y financiamiento para el desarrollo de empresas del sector creativo. A la fecha, desde Banca Ética se habrían financiado 5.900 millones de pesos en Chile en el área de industrias creativas (en proyectos como producciones audiovisuales, editoriales, librerías, espacios culturales, festivales y empresas de comunicaciones).

Se definen como una entidad financiera flexible en cuanto al otorgamiento de créditos y exigencia de garantías a los beneficiarios.

Para dar cumplimiento a la Ley Fintech —cuyo contenido estudiaremos en el Capítulo siguiente— actualmente la Banca Ética se encuentra en proceso de inscripción en el Registro de Proveedores de Servicios Financieros de la Comisión para el Mercado Financiero, la autoridad regulatoria pertinente.

Por último, es relevante mencionar que manifiestan su interés en seguir aportando y empujando al sector, y, en particular, señalan que les interesa participar como parte en el prototipo del *matchfunding* que se implemente por el estado de Chile, en su calidad de plataforma *crowdlending*.

⁸ El contenido de las preguntas y los apuntes de dichas reuniones pueden encontrarse en el Anexo 2.

2. BROOTA

Broota es una plataforma chilena de *crowdfunding* de inversión en línea, que conecta inversionistas y emprendedores, con especial foco en empresas emergentes en etapas tempranas, tanto en Chile como en otros países de América Latina.

Por una parte, los emprendedores dan a conocer su empresa a través de una “vitrina de proyectos” que existe dentro de la plataforma, con el objetivo de levantar el financiamiento colectivo. Por la otra, los inversionistas que deciden financiar el proyecto se hacen partícipes de la empresa a cambio de su inversión.

La participación en la propiedad puede tomar diferentes formas, según los términos particulares de la inversión. En algunos casos, los inversionistas adquieren acciones de la sociedad, lo que les da derecho a participar en la toma de decisiones de la empresa y recibir dividendos si esta genera ganancias. En otros casos, los financistas pueden adquirir una participación en la empresa a través de un acuerdo de deuda convertible. Esto significa que el inversionista presta dinero a la empresa y, en lugar de recibir intereses sobre el préstamo, tiene la opción de convertirlo en acciones en el futuro, si es que la empresa tuviere éxito.

Respecto a los proyectos elegibles, Broota realiza una selección evaluando el riesgo y la viabilidad de estos, con el objetivo de intentar garantizar la calidad de las oportunidades para los inversionistas. Asimismo, la plataforma proporciona herramientas para la evaluación de riesgos, la gestión de la inversión y la comunicación entre inversores y emprendedores.

En cuanto a la regulación aplicable al modelo que utilizan, en la entrevista que mantuvimos con el asesor legal de la plataforma, nos señalaron que se basan exclusivamente en la regulación civil corporativa y de sociedades. Respecto a la Ley Fintech, nos indicaron que aún cuando su aplicación implicará mayores costos para ellos, consideran que la normativa es un avance relevante y positivo para la industria del *crowdfunding* en Chile.

En cuanto a las industrias creativas, la plataforma ha financiado proyectos en el área de la moda, el diseño y el entretenimiento. Sin embargo, a modo general, nos comentaron que la informalidad que caracteriza comúnmente al sector no les ha dejado desarrollar el área con suficiente profundidad. La ejecución de un piloto de *matchfunding* podría ayudar a generar mayor interés en estas industrias.

3. FUNDACIÓN ANTENNA

Antenna es una organización sin fines de lucro, dedicada a fomentar el desarrollo cultural y artístico en Chile.

Antenna desarrolla diversas actividades y proyectos, como apoyo a artistas y gestores en materia de estrategia, financiamiento y comunicaciones; trabajo con empresas que deseen relacionarse con las artes visuales; colaboraciones con organismos nacionales e internacionales; y asesorías en distintos niveles para el diseño de proyectos culturales.

Para la ejecución de ciertos proyectos particulares han funcionado como una especie de plataforma de *crowdfunding*, en el sentido de reunir donaciones de parte de privados para financiar actividades ligadas a las artes visuales, las que se han acogido a la Ley de Donaciones Culturales. Además, trabajan con fondos concursables en la medida que sean necesarios para cada proyecto en particular.

De la entrevista que mantuvimos con fundadores y asesores de la fundación, mencionan especial interés en la posibilidad de participar en la implementación de un piloto, idealmente enfocado en proyectos territoriales, los que en su experiencia han presentado dificultad a la hora de levantar financiamiento. Sin embargo, hasta la fecha, dado el carácter esporádico de su funcionamiento de recaudación de fondos como plataforma de *crowdfunding*, no han avanzado en el cumplimiento de las exigencias de la Ley Fintech que analizaremos en detalle en el capítulo siguiente.

La entrada en vigencia de la Ley Fintech reducirá los riesgos de este tipo de financiamiento, permitiendo incluso que el Estado pueda participar —de forma indirecta al menos, vía *matchfunding*— con mayor seguridad.

V. CONTINGENCIAS REGULATORIAS A CONSIDERAR EN LA IMPLEMENTACIÓN DEL MATCHFUNDING

La presente sección se referirá a las ciertas regulaciones que se han identificado como contingencias especiales a considerar en la implementación del *matchfunding* en Chile.

1. Ley Fintech⁹

Con fecha 4 de enero de 2023, se publicó en el Diario Oficial de Chile la Ley N°21.521 que “Promueve la Competencia e Inclusión Financiera a través de la Innovación y Tecnología en la Prestación de Servicios Financieros, Ley Fintech” (Ley Fintech).

Dicha normativa tiene como objetivo principal establecer un marco regulatorio general para incentivar aquellos servicios financieros que se prestan a través de medios tecnológicos, dentro de los cuales la ley incluye las plataformas de financiamiento colectivo o *crowdfunding*.¹⁰

Previo a la aprobación de la Ley Fintech, en Chile no existía una regulación particular para este tipo de plataformas y que —más allá de la legislación financiera común— reglamentare su formación y operación. Tampoco existía un organismo especial de fiscalización que supervisare sus labores, al contrario de lo que ocurría con otras entidades que participan en el mercado financiero.

La falta de regulación especial incidía negativamente en una serie de riesgos para los usuarios de las plataformas, quienes se veían expuestos a potenciales fraudes, malas prácticas en el uso de la información, incertidumbre de los actores participantes, brechas de ciberseguridad, entre otros. Por su parte, desde la perspectiva de las empresas que prestaban servicios de *crowdfunding*, el vacío normativo dificultaba el desarrollo y posicionamiento de sus modelos de negocios.

⁹ El término “Fintech” proviene de la contracción entre las palabras *finance* y *technology*, y se utiliza comúnmente para referirse a tecnologías digitales enfocadas a la prestación de servicios financieros. Sin perjuicio de lo anterior, en el presente documento se utiliza el término “Ley Fintech”, toda vez que es la propia Ley N°21.521 la que se define bajo dicho vocablo.

¹⁰ El artículo 2° de la Ley Fintech enumera los servicios que se encuentran regulados por dicha normativa:

- a) Plataformas de financiamiento colectivo.
- b) Sistemas alternativos de transacción.
- c) Asesoría crediticia y de inversión.
- d) Custodia de instrumentos financieros.
- e) Enrutamiento de órdenes e intermediación de instrumentos financieros”.

La Ley Fintech define plataforma de financiamiento colectivo, como aquel “lugar físico o virtual por medio del cual quienes tienen proyectos de inversión o necesidades de financiamiento difunden, comunican, ofertan o promocionan esos proyectos o necesidades, o las características de éstos, y se contactan u obtienen información de contacto de quienes cuentan con recursos disponibles o la intención de participar en esos proyectos o necesidades o satisfacerlos; a fin de facilitar la materialización de la operación de financiamiento”.

Para operar, las plataformas de financiamiento colectivo deberán acreditar el cumplimiento de los requisitos establecidos en la ley y, además, acatar las normativas administrativas que fije la Comisión de Mercado Financiero (CMF), autoridad que pasará a regular y supervisar a estas entidades.

En particular, el funcionamiento de las plataformas que presten servicios de financiamiento colectivo o *crowdfunding* deberán cumplir con las siguientes obligaciones:

- (i) Inscribirse en el Registro de Proveedores de Servicios Financieros (el Registro), en base a los requisitos y acompañando los antecedentes que establezca la CMF mediante la dictación de una norma de carácter general¹¹.
- (ii) En el caso de empresas internacionales, deberán tener domicilio en Chile.
- (iii) El giro de la plataforma deberá ser exclusivo de prestación de los servicios financieros que autoriza la Ley Fintech, sin perjuicio de otras actividades complementarias que autorice la CMF de forma expresa.
- (iv) Tramitar y obtener la autorización de funcionamiento por parte de la CMF, autoridad que tendrá un plazo de 6 meses para otorgar o rechazar la solicitud¹².
- (v) Cumplir con deberes de información y difusión con la autoridad, sus clientes y el público general, de materias como las características de los proyectos de inversión y los eventuales conflictos de intereses que pudiere tener la plataforma de financiamiento colectivo, además de aquellas que pueda fijar la CMF.
- (vi) Practicar estándares de gobierno corporativo y de gestión de riesgos, incluyendo labores de ciberseguridad, seguridad de la información, labores de ciberseguridad e implementar políticas, procedimientos y controles que compatibilicen su viabilidad económica-financiera con su capacidad de contar con respuestas estratégicas idóneas para los riesgos inherentes a sus líneas de negocios. Corresponderá a la CMF establecer los estándares.

Como norma general, la Ley Fintech entró en vigencia 30 días después de su publicación en el Diario Oficial, esto es, el 4 de febrero de 2023. Sin embargo, existen una serie de excepciones, especialmente para los servicios Fintech —como el *crowdfunding*— cuyas normas comenzarán a regir desde que entre en vigencia la normativa especial que dicte la CMF conforme a la ley.

¹¹ Con fecha 4 de febrero de 2023, la CMF dictó la Norma de Carácter General N°493 que regula la inscripción en el Registro de Prestadores de Servicios Financieros.

¹² El procedimiento para solicitar dicha autorización fue establecido por la CMF mediante Norma de Carácter General N°494 de 3 de febrero de 2023.

Sobre la obligación de inscribirse en el Registro, la Ley Fintech establece que las plataformas deberán realizarlo en el plazo de 12 meses contado desde la entrada en vigencia de la norma de carácter general que dice la CMF, esto es, el 3 de febrero de 2024. Quienes no soliciten y obtengan su registro antes de esta fecha, no podrán operar conforme a la ley.

Si bien la ejecución de la Ley Fintech implicará incrementar los recursos que las plataformas que ofrezcan servicios de *crowdfunding* tienen destinados para operar en Chile, además de requerir de una estructura corporativa mayor que le permita cumplir con sus deberes ante la CMF y el público en general, es razonable pensar que la nueva regulación le dará mayor certeza jurídica y reducirá los riesgos de este tipo de financiamiento.

También es posible una eventual reducción en la oferta de plataformas de *crowdfunding* por esta razón, lo que confirmaremos en los próximos años, pero seguramente las entidades que cumplan con la nueva regulación otorgarán mayor seguridad al sistema y ofrecerán, en definitiva, servicios más elaborados y más precisos tanto para proyectos como particulares que pretendan aportar recursos a ello.

2. Regulación tributaria chilena asociada a las donaciones

Con respecto a la modalidad de donación que podrían tomar los aportes recibidos a través del *crowdfunding*, se ha considerado pertinente efectuar un análisis particular sobre el tratamiento de la legislación chilena en la materia, que pueda contribuir al eventual diseño de un piloto que se base en donaciones por parte de particulares a proyectos creativos.

Lo anterior, a diferencia de la modalidad de inversión que podrían optar los proyectos para recibir aportes, dado que —en este último caso— tanto el aporte de capital como los créditos cuentan con regulaciones funcionales, que no difieren especialmente por efectuarse mediante una plataforma de *crowdfunding*, más allá de lo señalado respecto a la Ley Fintech.

Por su parte, la presente investigación nos ha llevado a concluir que existe un relativo bajo conocimiento sobre los beneficios tributarios a los que podrían acceder proyectos del sector creativo que reciban donaciones y que se formulen bajo criterios particulares establecidos en distintas leyes. El objetivo de esta sección, entonces, también tiene que ver con la posibilidad de difundir dichas particularidades mediante el presente trabajo.

a) Regulación tributaria general para las donaciones

En Chile, la donación entre vivos está definida en el artículo 1386 del Código Civil como aquel acto por el cual una persona transfiere gratuita e irrevocablemente una parte de sus bienes a otra persona, que la acepta¹³.

Dado que en las donaciones participan al menos dos personas, se trata de un contrato, el que debe cumplir con ciertos requisitos para considerarse válido, tales como el consentimiento libre y capacidad suficiente del donante; la aceptación del donatario; que su objeto y causa sean lícitos; y la observancia de cierta formalidad en algunos casos.

Dicha formalidad está regulada, principalmente, en el artículo 1401 del Código Civil, el que exige que la donación que sea mayor a 2 centavos deberá insinuarse, es decir, deberá obtener la autorización del juez competente, quien deberá revisar si el acto podría contravenir alguna disposición legal¹⁴.

El espíritu de dicha norma es evitar que se contravenga la regulación sucesoria que rige el derecho chileno, la que busca proteger a los herederos, limitando estrictamente la libertad de las personas para disponer de su patrimonio al llegar el momento de su muerte.

En caso que no se efectúe el trámite de la insinuación, los tribunales superiores de justicia han fallado uniformemente que la donación será nula, de forma absoluta, por tratarse de la omisión de un requisito establecido en atención a la naturaleza del acto en sí mismo¹⁵.

Por su parte, la Ley de Impuesto a las Herencias, Asignaciones y Donaciones¹⁶ (LIHAD) regula el impuesto al que, por regla general, están sujetas las donaciones irrevocables. La ley entiende por donación *"lo dispuesto en el artículo 1.386 del Código*

¹³ Las donaciones pueden ser revocables o irrevocables, pero en este trabajo nos referiremos solo a estas últimas, dada la pertinencia del caso en estudio. Las donaciones revocables o donaciones por causa de muerte son aquellas que pueden revocarse al arbitrio del donante. Las donaciones irrevocables o donaciones entre vivos son aquellas que no pueden ser dejadas sin efecto por la sola voluntad del donante.

¹⁴ El artículo 1401 del Código Civil señala: *"La donación entre vivos que no se insinúa, sólo tendrá efecto hasta el valor de dos centavos, y será nula en el exceso. Se entiende por insinuación la autorización de juez competente, solicitada por el donante o donatario. El juez autorizará las donaciones en que no se contravenga a ninguna disposición legal."*

¹⁵ Corte Suprema, sentencia en causa rol N°2968-2016, de 24 de noviembre de 2016. En el mismo sentido, Corte de Apelaciones de Santiago, sentencia en causa rol N°3425-2014, de 12 de noviembre de 2014.

¹⁶ Contendida en la Ley N° 16.271, cuyo texto refundido se fijó por el artículo 8 del Decreto con Fuerza de Ley N° 2 del año 2000, del Ministerio de Justicia.

*Civil"*¹⁷, agregando además *"aquellos actos o contratos celebrados en el extranjero y que, independientemente de las formalidades o solemnidades exigidas en el respectivo país, cumpla lo dispuesto en el artículo 1.386 del Código Civil"*¹⁸.

Por otro lado, la LIHAD establece que no se puede hacer entrega de los bienes que hayan sido donados irrevocablemente sin que previamente se acredite el pago de impuesto que corresponda o se acredite que están exentas de pagarlo¹⁹.

Por su parte, la Ley sobre Impuesto a la Renta²⁰ (LIR) establece en su artículo 17 N° 9 que la adquisición de bienes por donación no constituye renta para el donatario, quedando entonces liberado de dicho impuesto, sin perjuicio de estar, por regla general, afecta la donación del impuesto establecido en la LIHAD.

Finalmente, respecto de los contribuyentes del Impuesto de Primera Categoría (IDPC) de la LIR, la regla general es que la donación no pueda rebajarse como gasto para determinar la base imponible del contribuyente de dicho impuesto empresarial²¹.

La exigencia de una autorización judicial para la validez de la donación entre vivos, la necesidad de pagar un impuesto para hacer efectiva la donación y la imposibilidad de rebajar el impuesto como gasto para el donante, generan evidentes barreras en la modalidad de donación que podría tomar el mecanismo de *crowdfunding*, y, por ende, la implementación de un instrumento de *matchfunding* por esa vía. Sin perjuicio de lo anterior, existen una serie de regulaciones particulares que, aplicadas al caso en estudio, podrían aprovecharse para reducir o evitar las barreras mencionadas, y que serán analizadas en el siguiente apartado.

b) Leyes particulares sobre donaciones aplicables

El sistema chileno contempla un amplio y diverso catálogo de leyes que buscan incentivar las donaciones, para lo cual contemplan una serie de beneficios tributarios. A continuación, haremos una breve descripción de los aspectos más relevantes de estas leyes que consideramos podrían ser más aplicables para la estructura en análisis.²²

¹⁷ Artículo 1 Ley N° 16.271

¹⁸ Ley N°16.271.

¹⁹ Artículo 21

²⁰ Contendida en el Decreto Ley N° 824 del año 1974, y sus modificaciones posteriores.

²¹ Hasta el año 2020, estas donaciones se afectaban por regla general con la tributación establecida en el artículo 21 de la LIR, con un impuesto único de tasa 40%, norma que fue modificada por la Ley N° 21.210.

²² Entre las otras leyes que otorgan beneficios tributarios a las donaciones podemos encontrar las siguientes: (i) Ley N° 19.885, donaciones con fines sociales; (ii) artículo 31 N° 7 de la Ley sobre Impuesto a la Renta, donaciones para educación, capacitación, bomberos, fondo de solidaridad, abastecimiento, comités habitacionales y SENAME; (iii) Ley N° 19.247, donaciones con fines educacionales; (iv) Ley 18.681, donaciones para universidades e institutos profesionales; (v) Ley N° 19.712, donaciones con fines deportivos; y (vi) Ley 20.241, aportes para investigación y desarrollo tecnológico.

(i) *Ley de Donaciones con Fines Culturales ("LDFC")*

- a. **Beneficiarios:** las corporaciones y fundaciones o entidades sin fines de lucro, las organizaciones comunitarias funcionales constituidas de acuerdo con la ley N° 19.418; las organizaciones de interés público reguladas por la ley N° 20.500, cuyo objeto sea la investigación, desarrollo y difusión de la cultura y el arte; los museos estatales, municipales y privados abiertos al público general y siempre que sean de propiedad o estén administrados por entidades o personas sin fines de lucro. Los beneficiarios deben presentar un proyecto al Comité de Donaciones Culturales Privadas, el que tiene que estar destinado a actividades de investigación, creación y difusión de la cultura, las artes y el patrimonio. El proyecto debe contener una explicación detallada de las actividades, adquisiciones y gastos que requerirán pueden considerar una duración máxima de ejecución de tres años contados desde la fecha en que el beneficiario indique al comité.
- b. **Donantes:** contribuyentes que declaren rentas efectivas según contabilidad completa sujetos al IDPC; global complementario; único de segunda categoría; los sujetos al impuesto adicional obligados a declarar anualmente sus rentas y a los accionistas señalados en el artículo 58 N° 2 y aquellos sujetos al impuesto a las asignaciones por causa de muerte. Se excluye de la enumeración anterior a las empresas del Estado o a aquellas en que el Estado, sus organismos o empresas y municipalidades, tengan una participación o interés superior al 50% del capital.
- c. **Beneficios tributarios:** Por el lado del donatario o beneficiario de la donación, estas donaciones estarán liberadas del trámite de la insinuación, mientras seguirán siendo un ingreso no constitutivo de renta para el donatario, conforme las reglas generales.

Respecto de los donantes, por regla general tendrán derecho a un crédito contra el impuesto a la renta que deban pagar²³, equivalente al 50% del monto de la donación, crédito que se imputará contra los impuestos que correspondan al ejercicio o período en que se efectúe la donación.

Respecto de los contribuyentes del IDPC, el monto de la donación que no pueda utilizarse como crédito contra el impuesto a la renta determinado, podrá rebajarse de la base imponible como gasto, siempre que no le genere un resultado de pérdida tributaria²⁴.

²³ Salvo en el caso de donantes contribuyentes del Impuesto Adicional, en cuyo caso el crédito será del 35%.

²⁴ En este caso, podrá deducir el gasto hasta en dos ejercicios consecutivos.

El crédito antes referido está restringido por el límite global absoluto²⁵ y por otros criterios establecidos en la misma LDFC para cada tipo de contribuyente.

Además, las donaciones también deben cumplir con ciertos requisitos para poder acogerse a los beneficios tributarios presentados en la ley. Así, deben efectuarse a alguno de los beneficiarios determinados anteriormente para que éste lo destine a un proyecto particular, el que debe estar debidamente aprobado; el beneficiario debe emitir un certificado dando cuenta de la recepción de la donación; y es necesario que las prestaciones realizadas por el en favor del donante tengan un valor que no supere el 10% del monto donado, sin aplicación del tope máximo de 15 UTM establecido en el artículo 11 de la Ley N° 19.885.

(ii) *Ley de Rentas Municipales (LRM)*

- a. **Beneficiarios:** El artículo 46 de la LRM establece que las donaciones deben beneficiar a establecimientos educacionales, hogares estudiantiles, establecimientos que realicen prestaciones de salud y centros de atención de menores que hayan sido traspasados a las Municipalidades; establecimientos privados de educación reconocidos por el Estado; el Fondo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico; Corporaciones o Fundaciones sin fines de lucro que tengan por objeto la creación, investigación o difusión de las artes y las ciencias; Corporaciones o Fundaciones sin fines de lucro que realicen programas de acción social en beneficio exclusivo de los sectores de mayor necesidad; y centros privados de atención de menores y establecimientos de atención de ancianos, con personalidad jurídica, que presten atención enteramente gratuita.
- b. **Donantes:** Contribuyentes que de acuerdo con lo dispuesto en la Ley sobre Impuesto a la Renta declaren sus rentas efectivas demostradas mediante un balance general.
- c. **Beneficios tributarios:** El donante podrá rebajar la donación como gasto (en cuanto no exceda del 10% de la renta líquida imponible) para efecto de la determinación de la renta líquida imponible gravada con los impuestos de la LIR. Asimismo, están exentas de todo impuesto y no requieren del trámite de la insinuación. Los beneficiarios deben emitir un certificado de donación.

²⁵ Límite global absoluto para las donaciones determinado conforme lo establecido en el artículo 10 Ley N° 19.885.

(iii) Régimen de Donaciones de la Ley N° 21.440 (“Ley 21.440”)

La Ley N° 21.440²⁶ incorporó a la Ley de Rentas Municipales el Título VIII BIS, que crea un régimen de donaciones con beneficios tributarios a las entidades sin fines de lucro.

- a. Beneficiarios: deben cumplir con los siguientes requisitos:
- Entidades que se encuentren inscritas en el registro público que se señala en la misma ley.
 - Instituciones sin fines de lucro, cuerpos de bomberos o entidades religiosas, que, según sus estatutos y actividad efectiva principal, promuevan los fines establecidos en la Ley 21.440 para recibir donaciones. Uno de ellos se refiere precisamente a la cultura, entendiéndose por tal, las acciones destinadas a promover el desarrollo de las artes, las manifestaciones artísticas y la difusión de éstas. Se incluye en este fin el patrimonio cultural en su sentido amplio, que comprende el ámbito artístico en su dimensión arquitectónica, urbanística, plástica, lingüística, escénica, audiovisual y musical, así como toda acción orientada a rescatarlo, protegerlo, conservarlo, incrementarlo, promoverlo y difundirlo.
 - Que sea una entidad de beneficio público, es decir, cuando ofrece sus servicios o actividades a toda la población o a un grupo de personas de características generales y uniformes, sin que exista en la determinación de dicho grupo cualquier forma, manifestación o acto de discriminación arbitrario que vaya en contra del principio de universalidad y el bienestar común.
- b. Donantes: Contribuyentes que declaren rentas efectivas según contabilidad completa o simplificada y aquellos acogidos al régimen de transparencia del número 8 de la letra D del artículo 14 de la LIR; contribuyentes del impuesto global complementario; contribuyentes del impuesto único de segunda categoría del artículo 43 N° 1 de la LIR; ciertos contribuyentes del impuesto adicional. Se excluye de la enumeración anterior a las empresas del Estado o a aquellas en que el Estado, sus organismos o empresas y municipalidades, tengan una participación o interés superior al 50% del capital.
- c. Beneficios tributarios: Se pueden otorgar tanto a donantes como a los beneficiarios de la donación. Así, la donación no estará afectada a impuesto a las donaciones contemplado en la LIHAD; no requieren de insinuación; los donantes podrán deducir como gasto el monto de la donación de la base imponible del IDPC, IUSC, IGC o IA27, pero con ciertas limitaciones.

²⁶ Publicada en el Diario Oficial con fecha 12 de abril de 2022.

²⁷ Con las limitaciones contempladas en el artículo 46 B.

Los beneficiarios deben emitir un certificado de donación el cual deberán enviar al donante para acreditar la donación y tener derecho a los beneficios mencionados anteriormente. Cabe mencionar que estos beneficios son incompatibles con aquellos beneficios tributarios otorgados por otras leyes.

- Las donaciones provenientes del exterior no quedarán afectas al impuesto a las donaciones contemplado en la LIHAD, siempre y cuando se efectúen por entidades no residentes ni domiciliadas en Chile a favor de entidades inscritas en el Registro Público de Entidades Donatarias, los bienes donados se encuentren situados en el exterior y las donaciones no sean financiadas con recursos provenientes del país.

La modalidad de *crowdfunding* de capital se ha convertido en una posibilidad atractiva y común para nuevos agentes inversionistas, quienes —previo a la existencia de este tipo de plataformas— no formaban parte de la oferta de recursos disponibles que invertían en emprendimientos.

VI. ANÁLISIS DE APLICABILIDAD Y RECOMENDACIONES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL MECANISMO EN CHILE

Luego de analizar el escenario regulatorio e institucional vigente en Chile expuesto en las secciones anteriores, además de ciertas experiencias internacionales relevantes, el presente Capítulo VI culmina el presente informe con un diagnóstico —desde el punto de vista jurídico— sobre la factibilidad de la implementación del mecanismo de *matchfunding* en el contexto chileno actual, y nuestras recomendaciones para la ejecución de un instrumento piloto.

1. Conclusiones sobre la institucionalidad chilena

Con respecto a los organismos del sector público estudiados, es posible determinar que tanto CORFO, como MINCAP y Sercotec cuentan con un marco regulatorio que les permite constituir internamente uno o más instrumentos destinados al apalancamiento con recursos públicos de financiamiento levantado a través de plataformas de *crowdfunding* para proyectos de industrias creativas. Para los dos primeros órganos estatales, es especialmente relevante confirmar que las respectivas normativas que los regulan les permiten —considerando su naturaleza y objetivos— intervenir en el sector creativo mediante instrumentos de asignación de recursos, debido al cumplimiento estricto que deben seguir del principio de legalidad, bajo sanción de nulidad en caso de existir contravención. De todos modos, en el caso de Sercotec, más allá de ser una corporación de derecho privado, al constituirse como una entidad que administra recursos públicos obtenidos de la Ley de Presupuesto, también tiene el deber de gestionar dichos fondos bajo la normativa que la regula, además de encontrarse bajo la fiscalización de Contraloría General de la República en esta materia.

Si bien la generación de instrumentos o programas de asignación de recursos públicos debe cumplir con distintos procedimientos internos en cada institución, todos parecieren tener el mismo nivel de complejidad desde el punto de vista regulatorio. En algunos casos, existirán pasos adicionales para que el instrumento cobre vida, en otros, el tiempo estimado para su entrada en vigencia será mayor o menor. Así, por ejemplo, en el caso de CORFO y MINCAP el control de Contraloría se produce *ex ante*, lo que no aplica para Sercotec, en que dicha vigilancia se produce *ex post*.

Sin perjuicio de lo anterior, de acuerdo a la experiencia de las autoridades que entrevistamos durante nuestra investigación, la agilidad para la creación de instrumentos o programas dependerá en mayor medida de la voluntad política de quien lidere las decisiones dentro de cada institución. De todos modos, conforme a las conversaciones que mantuvimos, en cada uno de los casos recibimos respuestas positivas sobre el interés en avanzar con el diseño de un piloto.

En un análisis más particular, desde la perspectiva de MINCAP, la modalidad de los Fondos de Cultura ha funcionado con una regularidad sostenida, de casi 20 años en algunos casos, lo que la dota de cierta rigidez para introducir modificaciones, como podría ser incorporar la ejecución de un mecanismo de *matchfunding*. No solo cuentan con regulaciones especiales para organizar su funcionamiento, sino que el sistema de fondos está arraigado en el sector cultural como pie fundamental para la ejecución de proyectos de variadas disciplinas, que incluyen el cine, la literatura, las artes visuales, la música, el folclore tradicional, la arquitectura, la educación artística o la gestión cultural.

Sin embargo, de acuerdo a las entrevistas practicadas, existiría voluntad política desde MINCAP para avanzar en programas que exijan menos concursabilidad, lo que tendría su origen —al menos en parte— en los resultados de programas de participación ciudadana ejecutados por la secretaría, que concluyen que la comunidad creativa estaría buscando avanzar hacia la cogestión, disminuyendo la dependencia de la subvención exclusiva vía Fondos de Cultura.

Por su parte, si bien desde Sercotec se manifestó voluntad para explorar nuevas formas de financiamiento, como podría ser el *matchfunding*, los recursos disponibles son más limitados que en otros organismos como CORFO. Sin perjuicio de lo anterior, desde la perspectiva de los beneficiarios a quienes estaría orientado el instrumento, un piloto desde Sercotec como apoyo a pequeñas y medianas actividades creativas locales podría tomar forma mediante programas especiales trabajados conjuntamente con los Gobiernos Regionales.

Con respecto a CORFO, considerando los relevantes recursos destinados anualmente a innovación, además de la diversidad y versatilidad de los instrumentos de asignación de fondos, y las facultades delegadas a las gerencias para la creación de nuevos instrumentos, dicha institución aparece como la agencia con mayor potencialidad para aplicar un piloto de *matchfunding*. Sería conveniente que la ejecución del proyecto por CORFO se efectúe a través de un intermediario, como podría hacer un Agente Operador Intermediario. Lo anterior, en el caso de las industrias creativas, se hace especialmente relevante dada la mayor dificultad del sector para obtener garantías bancarias u otras que aseguren el cumplimiento de sus obligaciones con el Estado, coberturas que —bajo esta figura— podrían otorgarse por parte del agente intermediario.

De todos modos, tomándonos del interés de MINCAP de ejecutar instrumentos de cofinanciamiento innovadores, además de la flexibilidad regulatoria con que cuenta su generación de programas (al menos relativa, considerando el correlato que se debe trabajar de forma previa vía Ley de Presupuesto), sería interesante impulsar un piloto colaborativo de *matchfunding* que reúna las ventajas y experiencia de CORFO como administrador del instrumento, y en que MINCAP participe como asociado de esta.

Los beneficios de incorporar a MINCAP al modelo parten por el alcance que podría tener la difusión y comunicación del instrumento a nivel nacional, pero también pasan

por el aporte técnico de su mirada sectorial para enfocar correctamente los recursos, especialmente por parte de su Secretaría de Economía Creativa.

Por último, como comentaremos en la hoja de ruta recomendada al final de este trabajo, la posibilidad de alcanzar distintos subsectores que puedan contar con menor infraestructura corporativa y financiera que aquellos que opten a un programa a través de CORFO, y/o que estén orientados a disciplinas ligadas expresiones culturales alejadas de la comercialización de bienes y servicios, podría estructurarse bajo un piloto de *matchfunding* que utilice la modalidad de donación y que tenga a MINCAP como contraparte pública.

2. Conclusiones sobre la plataforma *crowd* y las modalidades que podría tomar el piloto

El diseño de detalle del instrumento piloto se determinará en base a los ejes estratégicos y/o programáticos del órgano estatal que lo lidere, además de criterios técnicos, financieros y comunicacionales, entre otros.

En dicho marco, las bases que definan su funcionamiento establecerán si la plataforma tecnológica que intervenga como conexión entre los proyectos asociados a industrias creativas y los financistas, deberá contar con ciertos requerimientos mínimos o bien si el emprendedor podrá optar libremente por la plataforma de su elección.

De todos modos, la plataforma de *crowd* que actúe en la estructura del mecanismo deberá, como cualquier otra, cumplir estricta y oportunamente con las exigencias de la Ley Fintech. Como mencionamos más arriba en este trabajo, la entrada en vigencia de la Ley Fintech reducirá los riesgos de este tipo de financiamiento, permitiendo incluso que el Estado pueda participar —de forma indirecta al menos, vía *matchfunding*— con mayor seguridad. Los estándares de gobierno corporativo y gestión de riesgos que la CMF deberá fijar en lo próximo, tomarán especial relevancia sobre la rigurosidad que quiere anunciar la autoridad para estos servicios.

Respecto a la modalidad de *crowdfunding* que se pretenda explorar en el piloto, dependerá también de la plataforma con quien se acuerde operar.

De los casos estudiados para el presente trabajo, el modelo de *crowdlending* de Banca Ética parece ser el más recomendable para la implementación del piloto. La experiencia trabajando con proyectos ligados a las industrias creativas es una razón evidente para ello, dado su entendimiento del sector, lo que se evidencia en la flexibilidad que cuentan para la constitución de garantías que avalen el cumplimiento de las obligaciones de las empresas creativas. El interés para participar en la implementación de un piloto de *matchfunding*, exhibido en las entrevistas que mantuvimos con sus ejecutivos, potencia aún más la idea de explorar esta vía.

Sin perjuicio de lo anterior, la modalidad de *crowdfunding* de capital se ha convertido en una posibilidad atractiva y común para nuevos agentes inversionistas, quienes —previo a la existencia de este tipo de plataformas— no formaban parte de la oferta de recursos disponibles que invertían en emprendimientos. En ese sentido, la experiencia consolidada de Broota la convierte en una alternativa concreta para revisar conjuntamente la posibilidad de trabajar un piloto.

Si la modalidad de *crowdfunding* elegida para el piloto fuese la de donación, es recomendable tomar especialmente en cuenta los beneficios tributarios de la Ley 21.440 publicada en 2022, tal como expusimos en el Capítulo V de este trabajo. Las donaciones efectuadas bajo dicha normativa permite eximir las del trámite de la insinuación, no las considera afectas al impuesto contemplado en la LIHAD y, además, los donantes pueden deducir como gasto el monto de la donación de la base imponible que corresponda. Sumado a ello, una de las principales ventajas de esta normativa por sobre otras, se refiere a la agilidad con la que cuenta la certificación que permite los beneficios tributarios, en que el beneficiario de la donación podrá emitir de forma inmediata un certificado que la acredite para que el donante pueda acogerse a ellos.

En el caso de las donaciones acogidas a la Ley de Donaciones con Fines Culturales, aun cuando se trata de un sistema que cuenta con beneficios tributarios aplicados a variadas experiencias en los últimos años, está dotado de características más rígidas que la Ley 21.440, que hacen más demorosa la certificación para el beneficiario y el donante, lo que podría generar una barrera práctica que afecte la fluidez del mecanismo.

3. Lecciones aprendidas de experiencias internacionales

La agilidad en el financiamiento complementario de la entidad estatal en la estructura del *matchfunding*, se constituye como uno de los pilares para el funcionamiento eficiente del mecanismo, el que toma relevancia como incentivo para los emprendedores, según pudimos identificar de las experiencias internacionales revisadas. Así, examinamos modelos en que los aportes individuales de los usuarios efectuados mediante la plataforma de *crowdfunding*, son complementados con aportes públicos en tiempo real.

Lo anterior, tiene las luces de un mecanismo ideal en cuanto a la tecnología detrás del sistema, en que la asignación de recursos se pudiese efectuar de forma simultánea en la medida que se van ingresando los recursos de los aportantes. Esta modalidad podría tomar la forma de 1:1, 2:1 u otra, y permitiría aumentar las posibilidades de éxito del proyecto en el sentido de obtener mayor financiamiento para los emprendimientos del sector. La desventaja viene por el lado del tiempo y los recursos que implicaría la estructuración y puesta en marcha de una plataforma que tenga una interfaz compartida entre proyectos/beneficiarios, aportantes privados y fondos públicos. Estas consideraciones hacen recomendable tener proyectado

un modelo que incorpore estas características, sin perjuicio de que para la implementación del piloto sería conveniente avanzar de forma más expedita utilizando la infraestructura ya existente.

Con respecto a la titularidad y/u operación de la plataforma de *crowdfunding*, es interesante recordar el caso de Crowdfunding Bizkaia, en que su gestión está encargada a una entidad estatal. Lo anterior, podría convertirse en un escenario deseable para Chile, que reduciría los actores involucrados, aumentaría la confianza del órgano estatal en el aporte de recursos y permitiría reducir brechas entre beneficiarios de distintas características.

Por su parte, con respecto a la difusión e identidad del mecanismo, nos llama la atención el modelo de Goteo en España, que creó el programa denominado “Piztu-Meta”, que se basa en un modelo de *matchfunding* de donación enfocado en cultura, y que tiene un lugar relevante en plataformas de su naturaleza. Destacamos la importancia de que, a la hora de diseñar, publicar, difundir y ejecutar el instrumento *matchfunding* en Chile, se le confiera una identidad propia, en el sentido de que se configure como un programa especial y diferenciado de los instrumentos generales, que tome en consideración en sus diferentes etapas las particularidades de las industrias creativas y de sus actores. En esta misma línea, el aporte de Goteo a la propagación de los incentivos tributarios asociados a las donaciones también constituye una recomendación relevante para el caso chileno.

4. Conclusiones sobre la oportunidad del aporte estatal

En el contexto chileno actual, la oportunidad en que entra el aporte público es un asunto relevante a considerar en el diseño del piloto. La entrega de recursos públicos se realizará a través de la entidad pertinente, pero se debe acreditar —de manera más flexible o rigurosa— el cofinanciamiento por parte del privado, quien no podría asegurarlos antes de hacer la campaña de *crowdfunding*.

Si el mecanismo tomase la modalidad *a priori* comentada en el Capítulo I, en que los recursos públicos se proporcionan al principio de la campaña, funcionaría como un estímulo de garantía para los aportantes particulares, pero genera el riesgo de que no se alcance la meta y que el incentivo del *match* público se convierta en otro subsidio más. En el otro extremo se encuentra la modalidad *a posteriori*, en que el aporte público sólo se concederá cuando se haya alcanzado un porcentaje o cierto monto en la campaña de *crowdfunding*, lo que, a su vez, genera obstáculos en el impulso inicial requerido para atraer a inversores en etapas tempranas. Si bien lo anterior se podría salvar haciendo que la autoridad pública se comprometa o certifique que de llegar a la meta otorgará los fondos, también se genera el problema regulatorio/práctico de que no es posible dejar inmovilizados recursos estatales por un tiempo indeterminado, que podrían estar utilizándose en otras instancias, y que siempre existe la posibilidad de que el proyecto no alcance la meta proyectada.

Algunas soluciones alternativas podrían funcionar a través de una modalidad en que el *match* público se asigne de forma previa a un proyecto, pero que el monto sea equivalente a cierta proporción del total obtenido al final de la campaña de *crowdfunding*, con topes definidos, lo que, sin embargo, contaría con la desventaja de que la asignación de fondos estatales quedaría bajo cierta indeterminación en cuanto a sus montos. Por su parte, otra alternativa podría ser que el proyecto que iniciará la campaña cuente con una carta de intenciones por parte de la autoridad pública que señale su pretensión de hacer el *match* en caso que se alcance la meta definida, evitando dejar recursos inmovilizados. Pero tampoco resuelve el problema de entorpecer el impulso inicial de los aportantes.

Una modalidad interesante a considerar en el piloto sería preparar un instrumento de concurso público de *matchfunding*, cuyas bases permitan la preselección de un número acotado de proyectos (3, 5 u otro), que habiendo participado previamente de la postulación y evaluación, hayan acreditado el cumplimiento de los requisitos mínimos requeridos. Luego, los proyectos preseleccionados deberán iniciar simultáneamente la campaña —bajo pena de quedar fuera de la preselección— y quien primero obtenga el cofinanciamiento comprometido vía la plataforma de *crowd* elegida, se adjudicará el *match* público. Si bien esta alternativa tampoco genera la certeza absoluta del apalancamiento por parte del Estado, el efecto parece ser más moderado que en otras. De todas formas, esta modalidad debiese provocar el aumento en la oferta de proyectos ligados a las industrias creativas que buscan financiamiento vía plataformas *crowd*, generando beneficios adicionales al ecosistema creativo.

5. Hoja de ruta recomendada para la implementación de un piloto en Chile

Luego de una exhaustiva revisión de experiencias internacionales, regulaciones nacionales atinentes, experiencias de *crowdfunding* existentes en Chile, así como del marco regulatorio de las instituciones públicas chilenas que podrían participar de la implementación del *matchfunding*, hemos elaborado la siguiente hoja de ruta con tres alternativas para la ejecución de un instrumento piloto, las que podrían, a su vez, complementarse entre sí.

a) CORFO y Banca Ética (y MINCAP)

La primera alternativa recomendada consiste en que CORFO lidere la ejecución de un piloto de *matchfunding* para el sector creativo en Chile. Las ventajas ya comentadas sobre la experiencia y el foco en emprendimiento, la versatilidad de sus instrumentos, que puedan ser tercerizados por medio de la figura de un agente operador o entidad ejecutora externa, y el presupuesto anual en innovación, convierten al organismo en el candidato deseable para un piloto enfocado en industrias creativas.

La elección de la Gerencia que tenga a cargo la implementación del piloto dependerá de la orientación que se quiera otorgar al instrumento y la voluntad política

de la institución, pero la Gerencia de Emprendimiento pareciera ser la división que cuenta con mayor estructura y experiencia en proyectos de financiamiento en etapas como las que se encuentra el sector creativo. En su defecto, la Gerencia de Redes y Territorio también podría liderar el proyecto, considerando su participación activa en el pasado en industrias de esta naturaleza, e incluso la Gerencia de Inversión y Financiamiento.

Una vez asignado el objetivo a la Gerencia que corresponda, la creación del instrumento de financiamiento deberá realizarse por acuerdo del Comité respectivo. De todos modos, al menos para la etapa piloto, no es descartable intentar la utilización de un instrumento existente que pueda contener el mecanismo de *matchfunding* en su primera etapa. Las bases particulares que contengan los objetivos del instrumento, los plazos, los criterios de evaluación de los proyectos, las actividades financiables con los recursos que se asignen, así como otras consideraciones sobre el funcionamiento del mecanismo, también deberán aprobarse por la Gerencia a cargo.

La ejecución práctica del proyecto es recomendable que se efectúe mediante un intermediario de CORFO, como podría hacer un Agente Operador Intermediario. La relevancia de este punto se refiere a las brechas existentes para el sector creativo para la obtención de garantías que aseguren el cumplimiento de sus obligaciones con el Estado, coberturas que podrían otorgarse por parte del agente intermediario, como ocurre en otros programas de CORFO.

Como plataforma *crowd* que funcione como articuladora entre los proyectos del sector creativo y los aportantes particulares de recursos, el modelo de *crowdfunding*, intermediado a través de figuras ya existentes en el ecosistema chileno, como por ejemplo la Banca Ética u otros similares, parece ser el más recomendable para la implementación del piloto. Las ventajas ya explicadas ligadas a su experiencia en industrias creativas constituyen razón suficiente, además de la voluntad manifiesta por parte de la banca durante nuestra investigación para participar en el piloto.

Por último, como ya comentamos, es sugerible la comunicación con MINCAP por parte de CORFO, especialmente con la Secretaría Ejecutiva de Economía Creativa, con el objeto de explorar la posibilidad de coordinar un plan piloto colaborativo entre ambos organismos, en que la Secretaría de Estado participe como asociada, aportando su enfoque sectorial y en la difusión del mecanismo.

b) MINCAP y donaciones

La relevante cantidad de actividades que componen las industrias creativas, hacen necesaria —bajo nuestra perspectiva— la implementación de un mecanismo de *matchfunding* complementario al detallado en el numeral anterior, que tenga como foco el apoyo a beneficiarios que desarrollen expresiones culturales más alejadas de la comercialización de bienes y servicios, como asimismo a emprendedores que tengan un aparato corporativo menos elaborado.

De esta forma, la segunda alternativa recomendada consiste en un programa piloto encabezado por MINCAP, a través de la Secretaría Ejecutiva de Economía Creativa. La creación del programa deberá seguir el procedimiento que conlleva su incorporación en la Ley de Presupuesto, para luego establecerse las bases que regulen su funcionamiento mediante una resolución.

Considerando la naturaleza de los beneficiarios que tendría el mecanismo de *match-funding*, se sugiere utilizar la modalidad de donación, que comúnmente ha funcionado de forma correcta para aportes de menor escala.

Otro objetivo relevante que tendría un mecanismo con las características propuestas, consiste en la labor de difusión que debiese llevar adelante MINCAP sobre los beneficios tributarios a los que podrían acceder proyectos del sector creativo que reciban donaciones. Una de las principales contingencias detectadas en nuestro estudio se refiere particularmente al escaso conocimiento sobre la regulación tributaria de donaciones en sectores de menor acceso a consultores legales en las industrias creativas. Por esta razón, un piloto de *matchfunding* basado en donación permitiría a MINCAP sumar esfuerzos en la difusión de tales mecanismos y beneficios que la ley tributaria otorga a sectores más alejados y que forman parte del ecosistema sectorial.

Especialmente relevante será informar a los beneficiarios sobre las diferencias y ventajas existentes entre Ley de Donaciones con Fines Culturales, la Ley de Rentas Municipales y la Ley 21.440 publicada en 2022, ya analizadas en este informe.

c) Sercotec y programas especiales de diseño regional

La tercera alternativa recomendada para implementar un piloto *matchfunding* sería a través de los denominados “programas especiales de diseño regional” de Sercotec, desarrollados por su Gerencia de Desarrollo Empresarial. Estos programas especiales se financian, en general, con cargo a los fondos nacionales de desarrollo regional, lo que significa que se suelen ejecutar conjuntamente con los Gobiernos Regionales del país.

Esta alternativa, en tanto sólo es aplicable a nivel regional, surge como una posibilidad concreta para ejecutar un piloto de pequeña escala, que se encuentre especialmente enfocado en el sector creativo local de alguna región con alguna necesidad particular (por ejemplo, alguna región o sector que no cuente con salas de teatro), o bien que esté orientado a tipos específicos de beneficiarios (por ejemplo, la industria audiovisual o la industria textil de alguna región).

Considerando que el instrumento buscaría el financiamiento de proyectos de menor escala, que intentarían resolver ciertas necesidades particulares locales, el mecanismo de *crowd* que mejor se ajustaría debiese ser el de donación, el que, como hemos comentado, ha funcionado con experiencias positivas para aportes de menor

tamaño. Además, dicho mecanismo aportaría a que la difusión sobre los beneficios tributarios que están presentes en la ley chilena para el sector creativo, pueda alcanzar a distintos sectores que los obtenidos por MINCAP o complementar la comunicación con estos.

Por último, es relevante señalar que la creación de estos programas es sencilla y rápida: son desarrollados por la Gerencia de Desarrollo Empresarial de Sercotec, pasando por la aprobación del Comité de Gerentes, para luego firmarse un convenio con el Gobierno Regional respectivo, del cual Contraloría toma razón *ex post*. Al igual que los demás instrumentos de Sercotec, estos programas especiales funcionan con concursabilidad y son generalmente administrados por Agentes Operadores.

ANEXOS

ANEXO 1

ANTECEDENTES Y EXPERIENCIAS INTERNACIONALES

El presente Anexo 1 incluye un resumen de nuestra revisión de /1/ las experiencias internacionales más recientes y relevantes sobre el *matchfunding* para el caso chileno; /2/ regulaciones internacionales relacionadas a este tipo de financiamiento; y /3/ estudios difundidos sobre *matchfunding*¹.

1. Experiencias internacionales más recientes y relevantes para el caso chileno

a) Crowdfunding Bizkaia | España

Plataforma de *crowdfunding* promovida y gestionada a través de la sociedad Seed Capital de Bizkaia, sociedad pública española que gestiona fondos públicos del Departamento de Crecimiento Económico del Ayuntamiento de Bizkaia. Financia iniciativas dirigidas a sostener y fomentar la innovación empresarial en su territorio. Para ello, el ente público pone a disposición de las empresas una plataforma común, en la que ciudadanos, inversionistas profesionales y *business angels* pueden co-invertir en un proyecto de negocio.

Ofrece modelos de *matchfunding* de inversión (*equity*), donde la sociedad Seed Capital de Bizkaia financia el capital inicial por un máximo de \$60.000 euros para destinarse al lanzamiento de las operaciones, además de prestar servicios de *coaching* y desarrollo empresarial durante un año.

Este caso es relevante para la investigación sobre la aplicación del mecanismo de *matchfunding* en Chile, principalmente, por 2 razones:

¹ Se refiere a: Price, Juan José; Mujica, Felipe: *Matchfunding: Una alternativa de financiamiento para las industrias creativas* (2018). DOI: <http://dx.doi.org/10.18235/0001554>.

1) la plataforma es administrada por una corporación pública que gestiona fondos públicos, lo que es similar al caso de CORFO en Chile; y, 2) además del financiamiento vía *matchfunding*, ofrece servicios de *coaching* y desarrollo empresarial, analogable a los programas de Sercotec en Chile.

b) Goteo.org | España

Plataforma que busca promover el emprendimiento social y la economía colaborativa por medio del *crowdfunding*, especializada en proyectos que tengan como objeto la innovación cívica y urbana.

Ofrece modelos de *matchfunding* de donación, recompensa, “*top-up*” (se complementan las donaciones recibidas al final del periodo de campaña), y “1:1” (se multiplican las donaciones individuales de los usuarios en tiempo real).

Un ejemplo relevante de mencionar es “PiztuMeta” (ex “MetaKultura”), una iniciativa de *matchfunding* de Goteo.org y la Diputación de Gipuzkoa, con el objetivo de promover conjuntamente la financiación de iniciativas culturales en el territorio guipuzcoano. La Diputación duplica cada aportación procedente de los ciudadanos, hasta un máximo de \$4.700 euros por proyecto (por un importe total de \$70.000 euros).

Al ser una fundación, permite acceder a beneficios tributarios asociados a las donaciones.

Este caso es relevante para la investigación sobre la aplicación del mecanismo de *matchfunding* en Chile, principalmente, por 3 razones: 1) su modelo de *matchfunding* de donación podría tomarse como referencia para aplicar un financiamiento anticipado para los instrumentos chilenos existentes que exigen “cofinanciamiento”, ofrecidos por las diferentes agencias públicas, según analizamos en el Capítulo IV siguiente; 2) cuenta con experiencias relacionadas a *mat-*

chfunding focalizado en cultura; y 3) al ser una fundación, pueden acceder a beneficios tributarios asociados a las donaciones, que podrían ser similares a los que se aplican en Chile.

c) OCTOBER | Francia

October nace en Francia a finales de 2014, tras la entrada en vigor de una ley que permitió a las entidades no bancarias conceder préstamos a las empresas.

Se trata de un modelo de *matchfunding* de préstamo para financiar a las pymes europeas, con un fondo institucional que incluye un compromiso de 100 millones de euros firmado por el European Investment Fund, entre otros agentes.

La plataforma evalúa, aprueba y publica los proyectos elegidos, los que luego reciben contribuciones del fondo institucional equivalentes a al menos el 51% del financiamiento requerido.

Este caso es relevante para la investigación sobre la aplicación del mecanismo de *matchfunding* en Chile, principalmente, por 2 razones: 1) nace a partir de una ley asimilable a la “Ley Fintech” analizada en el Capítulo III siguiente; y 2) trabaja con el modelo *matchfunding* de préstamo con un fondo institucional, lo que podría ser similar a los programas de crédito que ofrece CORFO.

d) Future Fund | UK

Iniciativa de *matchfunding* de inversión (*equity*), financiada por el Gobierno británico, mediante la plataforma SEEDRS.

Es un plan gubernamental de apoyo a las empresas innovadoras y de alto crecimiento radicadas en el Reino Unido que oscila entre los \$125.000 y los \$5.000.000 de libras esterlinas, a condición de que los inversores privados aporten al menos una financiación equivalente. El programa está a cargo del British Business Bank.

El Future Fund iguala hasta el 100% de la inversión privada en las empresas elegibles, a través de préstamos convertibles emitidos por el Gobierno. Tanto el capital del Future Fund como los inversionistas privados invierten en las empresas elegibles en las mismas condiciones establecidas en el acuerdo de préstamo convertible prescrito por el Gobierno, manteniendo ambas partes una participación en el capital de las empresas.

Este caso es relevante para la investigación sobre la aplicación del mecanismo de *matchfunding* en Chile, principalmente, debido a su modelo de *matchfunding* de inversión en que el Gobierno y los inversionistas privados pasan a tener participación en el capital de las empresas elegibles, posibilidad que difícilmente podría aplicarse hoy en Chile, pero que podría ser un incentivo para su aplicación en el futuro por parte del Estado.

e) National Lottery Project Grants | UK

National Lottery Project Grants es un programa de financiamiento con fondos públicos provenientes de la Lotería Nacional del Reino Unido, para proyectos artísticos y culturales, administrado por Arts Council England, la agencia nacional de desarrollo de la creatividad y la cultura.

El programa proporciona fondos para proyectos que involucren arte, literatura, danza, teatro, música, cine, medios digitales y otros campos culturales. Los solicitantes pueden ser individuos, comunidades u organizaciones culturales.

Las solicitudes se evalúan por un panel de expertos bajo los criterios establecidos por Arts Council England, que incluyen factores como la calidad artística del proyecto, su viabilidad y sostenibilidad financiera, su capacidad para involucrar a la audiencia y la comunidad local, y su capacidad para mejorar el acceso y la participación en las artes. Los montos otorgados varían según la escala y el presupuesto del proyecto, y suelen oscilar entre 1.000 y 100.000 libras esterlinas.

2. Regulaciones internacionales relacionadas al *matchfunding*

f) Unión Europea (UE) | Reglamento (UE) 2020/1503

Este Reglamento define un marco para el *crowdfunding* transfronterizo dentro de la Unión Europea (“UE”), con el objetivo de mejorar la financiación de las pequeñas y medianas empresas.

Establece una serie de requisitos para los proveedores de servicios de *crowdfunding* y para los proyectos que buscan financiamiento. Algunos de los aspectos más destacados del Reglamento en relación con el *crowdfunding* incluyen:

- × Un régimen de autorización para los proveedores de servicios de *crowdfunding*. Los proveedores de servicios de *crowdfunding* deben estar autorizados por la Autoridad Nacional Competente de su país de origen antes de prestar servicios en otros países de la UE. Los proveedores de servicios de *crowdfunding* también deben cumplir con ciertos requisitos de capital y de gestión de riesgos.
- × Requisitos de divulgación para los proyectos. Los proyectos que buscan financiamiento a través de plataformas de *crowdfunding* deben proporcionar información detallada sobre el proyecto, su equipo y su modelo de negocio. Esta información debe ser clara, completa y no engañosa. Además, los proyectos deben proporcionar actualizaciones periódicas a los inversores sobre el progreso del proyecto.
- × Límites de inversión para los inversionistas minoristas. Los inversionistas minoristas que deseen participar en el *crowdfunding* están sujetos a límites de inversión. El Reglamento establece que los inversionistas minoristas no pueden invertir más de \$5.000 euros por proyecto y no pueden invertir más de \$10.000 euros en total por año en proyectos de *crowdfunding*.

- × Procedimientos para resolver disputas. Los proveedores de servicios de *crowdfunding* deben establecer procedimientos para resolver disputas entre los proyectos y los inversionistas. Estos procedimientos deben ser justos, eficaces y accesibles.

g) EE.UU. | Regulation Crowdfunding for Investors

Se trata de un Boletín emitido por la U.S. Securities and Exchange Commission (SEC) que contiene un reglamento guía de *crowdfunding*, y que busca orientar a las empresas.

Cualquiera puede invertir en una oferta de *crowdfunding*, sin embargo, dependiendo si se es “inversor acreditado” o no, se podrá limitar la cantidad a invertir durante un periodo de 12 meses. Se especifican los requisitos para ser “inversor acreditado”. Para los inversores no acreditados, la limitación de la cantidad que puede invertir depende de su patrimonio neto y de sus ingresos anuales.

Las empresas no pueden ofrecer directamente inversiones de *crowdfunding* regulado, sino que deben utilizar un intermediario o un portal de financiación, que debe estar registrado en la SEC y ser miembro de la Autoridad Reguladora de la Industria Financiera (FINRA).

Ser un inversor de *crowdfunding* regulado es diferente de ser accionista de una empresa que cotiza en bolsa. Por un lado, no puede vender sus acciones en cualquier momento, como podría hacer si tuviera acciones en una empresa que cotiza en bolsa. De hecho, no podrá revender sus acciones durante el primer año, a menos que las transfiera a la empresa que emitió los valores; a un inversor acreditado; a un familiar; en relación con su fallecimiento o divorcio u otra circunstancia similar; a un fideicomiso controlado por usted; o a un fideicomiso creado en beneficio de un familiar; o como parte de una oferta registrada en la SEC.

h) EE.UU. | Federal Matching Funds Guidelines National Endowment for the Humanities (NEH)

Se trata de una guía de la NEH, del gobierno de los Estados Unidos, que regula los subsidios emitidos por esta institución que contengan un componente de fondos de contrapartida o *matchfunding*.

Para estimular el apoyo privado, el NEH ofrece a los posibles donantes el incentivo de duplicar el impacto de sus contribuciones, igualándolas con fondos federales. Los fondos federales de contrapartida no podrán liberarse antes de que se hayan recaudado donaciones de terceros que cumplan los criterios de elegibilidad establecidos en las directrices. Es posible que el importe total de los fondos federales de contrapartida no esté disponible para su liberación en el primer año de un periodo de ejecución plurianual. Los fondos federales de contrapartida suelen distribuirse anualmente a lo largo de la vigencia de la financiación.

i) EE.UU. | Code of Federal Regulations (CFR), Title 13, Chapter I, Part 131, § 131.430, “Matching funds”

El programa Woman Business Center, a cargo de la U.S. Small Business Administration, busca proveer una serie de servicios a emprendedoras, ya sean emergentes o que deseen expandir su negocio, y que se encuentran en situación de vulnerabilidad social y económica. El programa puede incluir, además del financiamiento, asesoría general, consultorías y asistencia técnica.

En particular, en cuanto al *matchfunding*, el programa señala que:

- × Durante los dos primeros años de la adjudicación, la empresa o persona solicitante deberá proporcionar fondos equivalentes a la mitad de los aportados por el Estado Federado (una

proporción de 2:1 de fondos federales y fondos no federales).

- × Durante el resto del tiempo en que la solicitante se encuentre en el programa, esta deberá proveer un dólar por cada dólar que se le otorgue en la adjudicación anual (una proporción de 1:1 de fondos federales y fondos no federales).
- × Al menos el 50% de los fondos aportados por la solicitante debe ser en efectivo (la suma de los fondos en efectivo no federales y de los ingresos del programa). El resto del 50% puede ser aportado por combinaciones variables de efectivo, contribuciones en especie o costos indirectos autorizados.
- × Si la solicitante adjudicataria presenta dificultades para alcanzar los requerimientos del *match*, puede solicitar una reducción de los fondos federales.

3. Estudios difundidos sobre *matchfunding*²

- × 2021 | *SCALING UP PARTNERSHIPS: A blueprint for the implementation of match funding schemes between public authorities and crowdfunding platforms*. Publicado digitalmente por la European Crowdfunding Network, editado por Francesca Passeri.

Presenta una guía para implementar mecanismos de *matchfunding* entre autoridades públicas y plataformas de *crowdfunding* en Europa, incluyendo la descripción de los diferentes modelos, una revisión de la relevancia de las plataformas de “*crowdfunding* cívico”, estudios de casos exitosos, recomendaciones para el diseño de políticas públicas, la selección de proyectos y la medición del impacto.

² Es posible descargarlos del siguiente repositorio de disponibilidad permanente: [Estudios similares al publicado por el BID \(Compartido\)](#).

- × 2020 | *Goteo.org civic crowdfunding and match-funding data connecting Sustainable Development Goals*. Enric Senabre, Mayo Fuster, Enrique Rodríguez. *Sci Data* 7, p. 132. Trata sobre la forma en que las plataformas digitales como Goteo.org facilitan el financiamiento de iniciativas relacionadas con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU, a través de campañas de *crowdfunding* y *matchfunding*. Aunque hay falta de datos abiertos sobre la efectividad del *matchfunding*, la transparencia de datos y los principios de código abierto de Goteo, han permitido la recolección de datos de 487 campañas de “*crowdfunding* cívico”, lo que nos ofrece una oportunidad para comparar diferentes modalidades y su efectividad.
- × 2019 | *Crowdfunding public projects: Collaborative governance for achieving citizen co-funding of public goods*. Sounman Hong, Jungmin Ryu. *Government Information Quarterly Journal*. Su interés se basa en su argumentación sobre que la participación del Estado en el *crowdfunding*, mejora la tasa de éxito y el monto recaudado, al proporcionar una acreditación o certificación que atestigüe los objetivos de “enfoque público” de un proyecto, mejorando la confianza mutua entre creadores y financiadores.
- × 2018 | *Match-Funding as a Formula for Crowdfunding: A Case Study on the Goteo.org Platform*. Enric Senabre y Mayo Fuster Morell. *OpenSym '18: Proceedings of the 14th International Symposium on Open Collaboration*, Article N° 23, p. 1-5. Analiza los beneficios y el impacto del *matchfunding* en comparación con el *crowdfunding* tradicional, utilizando datos de 14 convocatorias de proyectos. Los resultados muestran que el *matchfunding* tiene más probabilidades de éxito, aumenta significativamente las donaciones promedio y genera nuevas dinámicas de cooperación institucional en el apoyo a iniciativas.

- × 2018 | *Triggering Participation: A Collection of Civic Crowdfunding and Match-funding Experiences in the EU*. Publicado digitalmente por la European Crowdfunding Network, editado por Francesca Passeri. Proporciona información y ejemplos de éxito sobre *matchfunding* y opciones de *crowdfunding* cívico, que pueden ser utilizadas como referencia por los administradores públicos y la industria del *crowdfunding* para desarrollar nuevas iniciativas en otras ciudades y regiones.
- × 2018 | *Matchfunding: Una alternativa de financiamiento para las industrias creativas*. Juan José Price y Felipe Mujica. Banco Interamericano de Desarrollo. Estudio que sirve de base para la presente consultoría, en tanto presenta el mecanismo de *matchfunding* como una alternativa de financiamiento para aumentar la eficiencia de los fondos destinados a emprendimientos en el sector de las industrias creativas. Además, menciona preliminarmente algunas barreras regulatorias que fueron parte de nuestra investigación.

ANEXO 2

PAUTA DE PREGUNTAS Y APUNTES DE ENTREVISTAS

El presente Anexo 2 contiene las pautas de preguntas y apuntes de las 11 entrevistas que tuvimos con las agencias e instituciones pertinentes en la implementación del *matchfunding*, con el objeto de comprender su funcionamiento y mecanismos de asignación de fondos y creación de nuevos instrumentos, así como para identificar eventuales contingencias prácticas para la puesta en marcha de un piloto.

1. PLATAFORMA BROOTA

Broota fue fundada en Chile en 2012 y dice ser la primera plataforma de *crowdfunding* en base a inversión de la región.

FECHA ENTREVISTA

16 DE ENERO DE 2023

ENTREVISTADO

RODRIGO BUSTAMANTE – ABOGADO - FISCAL

PREGUNTAS

1. ¿Cuál ha sido su experiencia en el financiamiento de empresas ligadas a las industrias creativas?
2. ¿Cómo les afectará la entrada en vigencia de la Ley Fintech como plataforma?
3. ¿Su modelo incluye aportes de recursos por la modalidad de inversión o donación u otro?
4. ¿Qué potencial regulación creen les afectará de mayor manera en los próximos años?
5. ¿Su modelo permitiría incluir un mecanismo de match con fondos públicos?

APUNTES

- 4 tipos de *crowdfunding*:
 - o Lending
 - o Equity o Inversión
 - o Recompensa
 - o Donación
- Carecían de regulación en Chile, pero fueron surgiendo igualmente plataformas como Broota.

- Ejemplo de modelo de inversión *Wishing* para traer artistas a recitales. Ya no existe, mala experiencia.
- Donación acarrea trámite tributario burocrático. Son microdonaciones. Conviene investigar el tema con tributarista.
- La Ley Fintech regulará equity y lending.
- Sólo se basan en la regulación corporativa para su funcionamiento.
- En cuanto a las “ofertas públicas de inversión/acciones” funciona como un club, donde se les envían correos a sus bases de datos.
- Dice que el modelo a nivel gubernamental sí existe dentro de CORFO. Se hizo con el cine con “Screen Capital”.
- ¿Riesgos regulatorios para Broota? Prefieren que exista Ley Fintech, si bien es más costoso, hay reglas del juego.

2. SERCOTEC - ENTREVISTA 1

FECHA ENTREVISTA

9 DE FEBRERO DE 2023

ENTREVISTADAS

(I) CECILIA SCHRODER

GERENTA GENERAL

(II) MARIZA GUAJARDO

GERENTA DE DESARROLLO ASOCIATIVO

(III) JULIA CAMPOSANO - GERENTA DE DESARROLLO EMPRESARIAL (SUBROGANTE)

PREGUNTAS

1. ¿Cuál es su relación con las industrias creativas?
2. ¿Sabían qué porcentaje de sus recursos se asignan a industrias creativas?
3. En base a sus ejes programáticos 2023 en adelante, ¿cómo ven la posibilidad de implementar un mecanismo como *matchfunding* para las industrias creativas?
4. ¿Cuáles serían los beneficios de hacer este mecanismo para Sercotec?
5. ¿Cuáles serían las desventajas de hacer este mecanismo vía Sercotec?
6. El *matchfunding* requiere de agilidad en la asignación de recursos, ¿cómo ven los plazos para evaluar

proyectos y asignar recursos en este sentido?

7. ¿Cómo podría diseñarse este programa especial, requeriría de autorización interna, de quién, cómo, plazos?
8. ¿Podría crearse un programa especial de fomento productivo para industrias creativas?
9. En cuanto a la oportunidad de entrega de recursos, ¿cómo se podría implementar el otorgamiento de los fondos? ¿Antes o después del *crowdfunding*?
10. ¿La entrega de fondos públicos debiese estar condicionada a los fondos de *crowdfunding*?
11. ¿Debiese existir un acuerdo firmado, post concurso público, evaluación y selección del proyecto, para recién comenzar con el proceso de *crowdfunding*?
12. ¿Se podrían solicitar más recursos vía Ley Presupuestos para este programa? ¿O debiese ser una reestructuración de fondos internos? ¿Esto es un impedimento o barrera?

APUNTES

- Las industrias creativas las han tratado desde estas 2 gerencias.
- Los instrumentos de Sercotec, por diseño, son multisectorial, porque no tienen financiamiento suficiente para realizar políticas sectoriales sabiendo las múltiples necesidades de las micro y pequeñas empresas.
- Descentralización y traspaso de competencias en gobiernos regionales, que focalizan los recursos.
- Sí generan instrumentos de financiamiento y ha habido iniciativas particulares donde se han relacionado con MINCAP.
- Sercotec hizo un curso de *crowdfunding* hace 4 años aproximadamente.
- Que Sercotec genere una plataforma de *crowdfunding* no es una opción, por los altos costos administrativos y de mantención.
- La focalización a cultura se hace a través de las cooperativas y gremios.
- Les interesa explorar nuevas formas de financiamiento.
- Para entregar presupuesto del Estado es importante saber quiénes son los que invierten en *crowdfunding* y cuánto. ¿Cómo se puede hacer más atractivo el mecanismo del *crow-*

dfunding para que la gente invierta/aporte?

- Podría ser buena idea vincularse con otras industrias que se relacionen indirectamente con cultura, como turismo.
- Sercotec entrega recursos directos a particulares y empresas, a través de contratos, y también recibe recursos de otras instituciones públicas o privadas a través de convenios de transferencia de recursos.
- ¿Existe la voluntad y presupuesto para invertir en este mecanismo por parte de Sercotec? Voluntad sí, recursos limitados.

3. SERCOTEC – ENTREVISTA 2

FECHA ENTREVISTA

16 DE MARZO DE 2023

ENTREVISTADO

JUAN CRISTÓBAL LABARCA AGURTO – ABOGADO – FISCAL

PREGUNTAS

SE REPLICARON AQUELLAS INDICADAS PARA LA ENTREVISTA 1 DE SERCOTEC

APUNTES

- Ley de Presupuesto como marco general que establece los programas.
- Dentro de los programas caben los instrumentos específicos.
- Una alternativa para implementar el *match-funding* es desde alguno de los programas ya definidos, por ejemplo, el “Crece”, que es el más flexible (depende de la Gerencia de Desarrollo Empresarial).
- Otra opción es implementar el *matchfunding* dentro de un programa especial, que son desarrollados por la Gerencia de Desarrollo Empresarial. Estos programas especiales se financian con cargo a los fondos nacionales de desarrollo regional. El diseño no es engorroso, pasa por una instancia colegiada que es el Comité de Gerentes que lo aprueba y luego se firma un convenio con el gobierno regional que pasa por Contraloría, se toma razón (sin control ex ante, solo ex post) y se hacen las bases que funcionan con concursabilidad (no ventanilla abierta). Luego se ejecuta y se rinde de acuer-

do a la resolución exenta del gobierno regional.

- A nivel nacional es más complejo implementar un programa especial.
- La creación de un programa especial regional es rápida, puede estar listo en 20 días.
- Estos programas, así como la mayoría de los de Sercotec, operan con Agentes Operadores, que gestionan la totalidad de los recursos.
- No hay limitación normativa para financiar al sector creativo, la dificultad va más por la informalidad que suelen tener.
- Ve posible condicionar el aporte de Sercotec a que el beneficiario recaude cierto monto vía *crowdfunding*. Como ya se exige cofinanciamiento en ciertos instrumentos, no habría mayor problema en cuanto a las bases.
- Sobre la oportunidad de la entrega de los recursos, la solución sería dar un plazo mayor de ejecución, un tiempo para que se levanten los recursos vía *crowdfunding*, y luego, en la firma del convenio, contar con el monto del cofinanciamiento, acreditarlo y hacer el *match* de recursos. Para la evaluación del proyecto no debe ser exigible contar con el cofinanciamiento, para iniciar la ejecución tampoco, solo para la firma del convenio.
- En caso de que los beneficiarios seleccionados no lleguen con los fondos recaudados a la firma del convenio, se tiene que abrir un nuevo plazo de campaña.
- ¿Qué pasa con las garantías? Cuando se entregan recursos públicos deben estar 100% garantizados. Para salvar ese problema se usan mucho los Agentes Operadores. Deben ser garantías reales (boleta bancaria, vale vista, etc.) y no pagarés (según dictamen de Contraloría de 2010).
- Los Agentes Operadores deben previamente habilitarse vía concurso, una vez al año. En marzo se publican las bases y a fines de abril se seleccionan. Luego, en los instrumentos específicos, se asigna uno.
- Hay varias cargas administrativas para el Agente Operador, como rendición de facturas, fotos de los bienes comprados, etc.

4. CORFO – ENTREVISTA 1

FECHA ENTREVISTA

9 DE FEBRERO DE 2023

ENTREVISTADO

DIEGO VENEGAS – ABOGADO – GERENCIA DE REDES

Y TERRITORIOS

PREGUNTAS

1. ¿Cómo podría diseñarse este instrumento, requeriría de autorización interna, de quién, cómo, plazos?
2. ¿A través de qué Comité o Comisión podría crearse un instrumento como este?
3. ¿La plataforma de *crowdfunding*, podría caber dentro de la figura de Agentes Operadores Intermediarios (AOI) o más bien dentro de la figura de asociados?
4. ¿Podría ingresar el *crowdfunding* como una entidad co-ejecutora?
5. Plazos de postulación y admisibilidad son acotados, pero los de selección son largos, ¿podría hacerse alguna excepción?
6. Los recursos son por anticipo o reembolso. En cuanto a la oportunidad de entrega de recursos, ¿cómo se podría implementar el otorgamiento de los fondos? ¿Antes o después del *crowdfunding*?
7. Detalle de la burocracia interna de lo que implicaría crear este programa.
8. ¿Cuáles serían los beneficios de hacer este mecanismo vía CORFO?
9. ¿Cuáles serían las desventajas de hacer este mecanismo vía CORFO?
10. ¿Es posible condicionar la entrega de recursos públicos a la obtención de cierto aporte vía *crowdfunding*?
11. ¿Debiese existir un acuerdo firmado, post concurso público, evaluación y selección del proyecto, para recién comenzar con el proceso de CF?
12. ¿Se podrían solicitar más recursos vía Ley Presupuestos para este programa? ¿O debiese ser una reestructuración de fondos internos? ¿Esto es un impedimento o barrera?

APUNTES

- Los sistemas de subsidio de CORFO ya son como un *matchfunding*, en tanto muchas veces se componen por el aporte estatal de un porcentaje del costo del proyecto, más la exigencia de aporte al postulante o por parte de asociados.
- Etapas de un instrumento de financiamiento:
 - o Ingreso y admisibilidad
 - o Evaluación
 - o Adjudicación de los recursos ante órgano colegiado
 - o Ejecución del proyecto
 - o Proceso de rendición
- ¿Cómo se generan los instrumentos?
- Instrucciones de políticas públicas provenientes del Ministerio de Economía. Además, CORFO funciona como brazo de otros ministerios que cuentan con recursos pero que no tienen forma de ejecutarlos. Generan instrumentos acordes a la temática que les van pidiendo. Con MINCAP existe un instrumento antiguo que era para la creación, distribución y comercialización.
- Desde la tramitación interna, se trabaja con DIPRES (Dirección de Presupuestos) bajo una línea presupuestaria. Se materializa en las llamadas “Fichas E” donde se establecen los elementos más básicos de los instrumentos. Luego, se definen los demás elementos:
 - o Objetivos
 - o Participantes o beneficiarios
 - o Criterios de evaluación
 - o Etapas que tendrá el instrumento
 - o Plazos
 - o Órgano que toma la decisión respecto de si el proyecto se adjudica o no
- El Consejo CORFO le entrega facultades a las Gerencias para aprobar o rechazar la creación de un instrumento, modificarlo o ponerle fin.
- El órgano colegiado de cada Gerencia –el Comité o la Comisión– crea el instrumento, lo que se materializa en un acuerdo certificado por el Secretario del Comité. Luego, el

Gerente correspondiente toma el acuerdo, lo ejecuta y dicta las bases mediante un acto administrativo, una resolución, que contiene el acuerdo (en los vistos) más las bases.

- Dentro de la Gerencia de Redes y Territorios es el Comité de Asignación de fondos el que crea, modifica o da término a un instrumento.
- Se han realizado instrumentos pilotos. Diego trabajó con BID en instrumento “Contrato de Impacto Social” (metodología proveniente de UK), donde CORFO subsidiaba al final, si se cumplían ciertos objetivos, debiendo ser financiado inicialmente por privados. Si se cumplían los objetivos del proyecto, CORFO pagaba, de lo contrario, no lo hacía. Los objetivos eran técnicos y económicos. El instrumento tenía 2 etapas, una de diagnóstico y otra de desarrollo. Sólo llegaron al diagnóstico.
- Con ese instrumento piloto se vislumbró el riesgo de invertir recursos sin la seguridad de recibir el subsidio.
- Hay instrumentos que buscan apoyar a un sector completo. Recomienda mirar quiénes son los asociados en esos proyectos, muchas veces son órganos públicos como gobiernos regionales o ministerios. Recomienda también estudiar el instrumento TRANSFORMA de Economía Creativa, especialmente el aporte de asociados.
- ¿Cuál sería la gerencia ideal para plantearle esta idea? Emprendimiento o Redes y Territorios. Esta última se enfoca en asociatividad, buscando unir distintos beneficiarios con un objetivo común. Por algo histórico, la industria audiovisual ha caído en esta gerencia.
- Chilecreativo es un proyecto que nació en Redes y Territorio, a raíz del instrumento TRANSFORMA, que es administrado por un ejecutor que es ACHAP (no es AOI).
- ¿La plataforma de CF podría ser un AOI? Sí, en tanto se pueda hacer cargo de la ejecución completa del proyecto. Cabe más dentro de la figura de asociado, que tiene una participación exclusivamente económica,

no se introduce en el proyecto propiamente tal. Los asociados actúan, por ejemplo, para ayudar a un sector, por eso muchas veces son instituciones públicas.

- El *matchfunding* debería partir de una política pública de apoyo sectorial, como ocurre con el TRANSFORMA. En el área de alimentos sustentables ha tenido buenos resultados.
- En cuanto a los plazos para la construcción de instrumentos, son acotados. Puede tomar hasta 3 meses.
- Hay fórmulas de concurso o de ventanilla abierta. En la modalidad concurso hay ranking, mientras que en ventanilla no se compete con otros proyectos, pues, si se cumple con los requisitos de admisibilidad, el proyecto se adjudica los fondos, mientras haya disponibilidad.
- Los plazos para la aceptación de proyectos son más variables, pero en promedio son 6 meses.
- ¿Beneficios de impulsar el *matchfunding* a través de CORFO? Es la institución que mejores condiciones tiene para elaborar este tipo de proyectos, por los conocimientos y recursos que maneja.
- En la Ley de Presupuesto hay distintas partidas, y dentro de ellas distintas asignaciones. Dentro de la Gerencia de Redes y Territorios, hay 3 o 4 instrumentos que caben dentro de la asignación “Proyectos de Fomento”. Hay que ver a qué asignación se podría introducir el *matchfunding*, desde el punto de vista legal y las “Fichas E” con DIPRES. Dentro de la partida 07 de Desarrollo Sostenible hay un ítem para las industrias creativas.

5. CORFO – ENTREVISTA 2

FECHA ENTREVISTA

23 DE FEBRERO DE 2023

ENTREVISTADA

NAYA FLORES ARAYA – ABOGADA – GERENTE LEGAL

PREGUNTAS

SE REPLICARON AQUELLAS INDICADAS PARA LA ENTREVISTA 1 DE CORFO.

APUNTES

- Tipos de instrumentos:
 - o Subsidios y subvenciones
 - o Préstamos
 - o Garantías o coberturas
- Los subsidios se entregan de forma directa o indirecta (como los SSAF: Subsidio de Asignación Flexible). Vía SAF se entrega a una entidad una cantidad de recursos, seleccionan algunos emprendimientos y los financian. Estas entidades pueden ser empresas grandes o pequeñas, universidades o centros tecnológicos. Se financia el costo de la ejecución de las actividades y ellos rinden cuenta sobre la inversión de los recursos.
- Todos los préstamos son otorgados mediante bancos o intermediarios financieros. Un instrumento de este tipo son los fondos de capital de riesgo.
- Las garantías o coberturas también son mediante intermediarios financieros. A una operación de crédito de dinero, se le otorga una garantía por parte de CORFO. En el evento de que el deudor deje de pagar, CORFO paga, no obstante, ese pago de CORFO no extingue la deuda y el intermediario financiero debe perseguir al deudor.
- La figura ideal para el *matchfunding* sería el subsidio.
- Un artículo reciente de la Ley de Presupuestos señala que todas las transferencias hacia el sector privado se tienen que realizar previo concurso. Cada asignación pasa por un llamado público.
- La asignación de recursos puede ser vía anticipo o reembolso. Para los anticipos piden algún tipo de garantía (póliza de seguro, boleta de garantía, certificados de fianza, vale vistas). El costo de la garantía puede ser rendida con cargo al subsidio.
- CORFO no puede participar directamente en empresas, ni en la constitución ni comprando acciones.
- La figura jurídica de la entrega de subsidios es la “donación modal”. Es una especie de “cuen-

ta por pagar”, un pasivo. A medida que se va gastando, se baja el pasivo. No se reconoce como parte del patrimonio de una empresa.

- Los SAF los administran incubadoras, y los de Capital de Riesgo administradoras.
- Transforma es un instrumento que busca articulación entre actores públicos y privados en torno a una iniciativa que requiere esta coordinación, para salvar brechas y solucionar problemas, ya sea a través de instrumentos de CORFO o del compromiso de la entidad competente que puede colaborar. No beneficia proyectos en particular.
- La dificultad más grande es pasar por la Dipres.

6. MINCAP – ENTREVISTA 1

FECHA ENTREVISTA

20 DE FEBRERO DE 2023

ENTREVISTADA

CAROLINA PEREIRA

SECRETARIA EJECUTIVA DE ECONOMÍA CREATIVA

PREGUNTAS

1. El objetivo del MINCAP es el fomento y difusión del arte, culturas y patrimonio chileno. ¿Dónde entran aquí las industrias creativas?
2. ¿Cómo ven la posibilidad de implementar un mecanismo como *matchfunding* para las industrias creativas?
3. ¿Se podría crear un mecanismo de selección de proyectos ligados a una plataforma *crowdfunding*?
4. ¿Cuáles serían los beneficios de hacer este mecanismo vía MINCAP?
5. ¿Cuáles serían las desventajas de hacer este mecanismo vía MINCAP?
6. Para utilizar los Fondos ya creados por ley y evitar el trámite legislativo de crear uno nuevo, vemos que el objeto a financiar es limitado. ¿Qué opina?
7. ¿Podría implementarse vía ventanilla abierta el *matchfunding*?
8. Otra posibilidad es que las donaciones que reciba el fondo se hagan vía *crowdfunding*. En ese contexto, ¿la donación al fondo puede darse bajo condición o modo para asignarse a un proyecto particular?

9. ¿Se podrían acotar los plazos de selección de proyectos y asignación de fondos por decisión administrativa?

APUNTES

Felicita a BID y Chilecreativo por el intento de innovar en economía creativa.

- Las políticas culturales tienen mucho de ideología.
- Ponen énfasis en la participación ciudadana y la escucha de las comunidades. Las comunidades creativas están pidiendo cogestionar con el MINCAP, ya no la subvención. Piden ser partícipes de los programas, de la entrega del servicio, pues gran parte de los proyectos culturales ya son autogestionados. Un proyecto como *matchfunding* cabe dentro de esta nueva visión.
- En programas como el SE CREA, que son centros de creación para niños y jóvenes, todo se hace a través de “escuchas participativas”. Estas “escuchas” están financiadas por la DIPRES.
- La Secretaría de Economía Creativa se Crea en 2015 en el gobierno de Michelle Bachelet, por instructivo presidencial. Se generó un plan nacional y un convenio con el BID para un programa de exportación de servicios. Esa colaboración sigue vigente.
- Las Secretarías, que son sectoriales, son las que ejecutan políticas. Además de los fondos de cultura, existen “programas sociales”.
- Hoy existe un “programa de ecosistemas creativos”, donde abordan las economías creativas de la manera más amplia posible. Desde acá se ve la posibilidad de pilotear un *matchfunding*. Este programa apunta a fortalecer la actividad local con miras a lo internacional.
- Hay una voluntad política de avanzar hacia más programas sociales y menos concursabilidad. Que los fondos vayan reduciendo su margen para que presupuestariamente vayan creciendo los programas sociales, que apuestan por alternativas de financiamiento distintas y focalizadas. La apuesta del *matchfunding* es más focalizada que concursable.

- El “programa de ecosistemas creativos” ya está aprobado y este año se comienza a estructurar, es su año piloto. Cuenta con CLP \$1.300 millones para implementarlo. Contempla campos de formación, de reactivación de espacios públicos, de redes colaborativas, de apoyo a ferias, festivales y mercados (Carolina dice que aquí ve el *matchfunding*). La gestión de incorporar el *matchfunding* es política y estratégica.
- Señala que el mecanismo de *matchfunding* debe contemplar un sistema colaborativo entre instituciones y privados, no puede provenir exclusivamente de MINCAP. Posibilidad de colaboración MINCAP/CORFO.

7. MINCAP – ENTREVISTA 2

FECHA ENTREVISTA

20 DE MARZO DE 2023

ENTREVISTADA

KAREN SOTO SEGOVIA

ABOGADA – JEFA DEPARTAMENTO JURÍDICO

PREGUNTAS

SE REPLICARON AQUELLAS INDICADAS PARA LA ENTREVISTA 1 DE MINCAP.

APUNTES

- El programa de economía creativa se basa en un acuerdo ex ante con la DIPRES, que establece el programa y su mecanismo. Se hace una elaboración presupuestaria para que luego tenga un correlato en la glosa.
- Respecto a los fondos (ej.: Fondo de Fomento Audiovisual), son de donde sale el dinero, pero la forma de asignar puede ser múltiple: licitación pública, asignación directa, concursabilidad.
- Por ejemplo, si tenemos un proyecto audiovisual que se financió en un 50% vía *crowdfunding*, para el 50% restante se puede determinar una forma de asignación que determine el Consejo Audiovisual, de acuerdo a sus facultades, bajo criterios objetivos, lo que no implica una modificación legal. Del

acuerdo del Consejo se levanta acta, se dicta resolución y se ejecuta.

- Respecto a la oportunidad de la entrega de los recursos, es complicado porque si un proyecto beneficiario no logra recaudar vía *matchfunding*, MINCAP pierde esos fondos. No podrían usar la lógica que tiene hoy donaciones culturales (de obtención de certificado para luego salir a obtener los recursos). Ese sería el impedimento para hacer el *matchfunding* vía ventanilla abierta.
- Sobre las garantías, lo que se pide es una simple “letra de garantía” ante Notario.
- Por el lado de los Programas, que tienen glosa asignada en Ley de Presupuestos, la forma de asignar recursos es vía convocatoria pública, ley de compras o asignación directa, que puede ser focalizada. En el caso de la asignación directa los criterios deben ser objetivos. La ejecución de los recursos se fija en una resolución de la cual Contraloría toma razón. Estos Programas se pueden perpetuar en el tiempo (ej.: el Fondart partió siendo un programa). Se evalúan año a año. Los Fondos, en cambio, tienen una forma determinada por ley.
- El *matchfunding* se podría enmarcar dentro del Programa de Ecosistemas Creativos.
- Se piensa en un convenio de colaboración con CORFO. De hacerse un convenio que implique transferencias, éstas deben estar determinadas por glosa presupuestaria. Otra forma es vía colaboración sin desembolso económico, sino aportando en gestión, administración, etc.
- Señala que el Fondo Audiovisual tuvo convenio de colaboración con CORFO.

8. BANCA ÉTICA – ENTREVISTA 1

FECHA ENTREVISTA

30 DE MARZO DE 2023

ENTREVISTADOS

JUAN PABLO BARAHONA Y LUCILA GONZÁLEZ

ÁREA EDUCACIÓN Y CULTURA

PREGUNTAS

1. ¿Cuál ha sido su experiencia en el financiamiento de empresas ligadas a las industrias creativas?
2. ¿Cómo les afectará la entrada en vigencia de la Ley Fintech como plataforma?
3. ¿Su modelo de *crowdlending* permitiría incluir un mecanismo de match con fondos públicos?
4. ¿Con qué tipo de garantías trabajan?
5. ¿Les interesa participar como plataforma de un piloto del mecanismo del *matchfunding*?

APUNTES

- Funcionan como intermediarios entre los inversionistas y las empresas. Los inversionistas otorgan un mandato a Banca Ética, que recauda vía las comisiones del crédito.
- Las industrias creativas históricamente han tenido dificultad para acceder a créditos. En la Banca Ética han trabajado en adaptarse a las estructuras de las industrias creativas para ofrecer créditos.
- A la fecha no tienen clientes impagos ligados a las industrias creativas.
- A la fecha se han financiado 5.900 millones de pesos en Chile en el área de industrias creativas (entre producciones audiovisuales, editoriales, librerías, espacios culturales, festivales y empresas de comunicaciones).
- La rentabilidad en las industrias creativas tiende a no ser inmediata. Son rentabilidades de largo plazo, ej.: una película que obtiene rentabilidades futuras por *streaming*.
- Sobre las garantías, depende de la empresa. Como base, los socios firman como avales promotores. Desde ahí hacia arriba intentan no ser tan estrictos con las garantías tradicionales, agregando otros tipos como la cesión de los derechos de cobro de los mandantes, como regalías que provienen plataformas de *streaming* (ej.: una película que se distribuirá por Amazon o Netflix). Otra opción son los seguros de crédito, compañías de seguro que entran como garantes de las industrias creativas.
- Además del *crowdlending* cuentan con fondos de inversión, regulados por la CMF.

El *crowdlending* se está sometiendo a la normativa de la Ley Fintech.

- Se definen como una organización flexible en cuanto al otorgamiento de créditos y exigencias. También manifiestan su interés en empujar el sector. Señalan que les interesa el modelo de *matchfunding* y están de acuerdo con que los incorporemos como alternativa de plataforma (Doble Impacto) dentro de la hoja de ruta.
- No han tenido caso de proyectos que no logren financiamiento, pues se han logrado anticipar a los escenarios y reestructurar el financiamiento.

9. BANCA ÉTICA – ENTREVISTA 2

FECHA ENTREVISTA

10 DE ABRIL DE 2023

ENTREVISTADA

MARÍA TERESA VARAS - FISCAL

PREGUNTAS

1. ¿Qué temas regulatorios identifica en la implementación del *matchfunding*? ¿Barreras, beneficios?
2. ¿Cómo funciona la intermediación que hace Banca Ética entre los inversionistas y las empresas?
3. ¿Con qué tipo de garantías trabajan?
4. ¿Les ha presentado dificultades el cumplimiento de la nueva Ley Fintech?

APUNTES

- Sugiere analizar qué restricciones imponen las agencias estatales que podrían llegar a participar del piloto, en torno al uso de plataformas intermediarias digitales y a la exigencia de garantías.
- Las garantías que exige Banca Ética tienen que ver con el monto y las personas detrás del proyecto. Pueden ser desde garantías reales a avales calificados o la cesión de ciertos derechos.
- Cuando se ven enfrentados a iniciar acciones legales de cumplimiento forzado, empiezan a recopilar mandatos de los inversionistas con ese objeto.
- Respecto al funcionamiento contractual

dentro de la plataforma, los inversionistas se registran, y cuando deciden invertir en un proyecto en particular, firman un mandato de administración de su inversión, depositan los recursos en la cuenta corriente de Banca Ética, que asigna el monto de la inversión al proyecto seleccionado, y cuando se recibe la cuota de vuelta están mandatados para depositarla en la cuenta corriente del inversionista. Es un mandato operativo, de aceptación de términos y condiciones, así como de los riesgos de la inversión.

- El cliente firma un pagaré donde reconoce adeudar ante uno o más accionistas el monto total de la deuda.
- En caso de incumplimiento del cliente, recolectan de los inversionistas los mandatos judiciales para ejercer las acciones de cumplimiento forzado.
- Están en proceso de inscripción y registro como prestadores de servicios financieros ante la CMF, en cumplimiento de la Ley Fintech, lo que resulta en un beneficio para operar el piloto de *matchfunding* por esta vía, en términos de publicidad y transparencia.

10. BIENAL DE ARTE TEXTIL

FECHA ENTREVISTA

5 DE ABRIL DE 2023

ENTREVISTADA

PIEDAD AGUILERA – DIRECTORA

PREGUNTA

1. ¿Cómo funciona el levantamiento de fondos vía *crowdfunding* que utilizaron para la Bienal de Arte Textil?

APUNTES

- Investigaron diversas plataformas de *crowdfunding* y encontraron algunos inconvenientes: se corta la donación hasta cierto máximo; hay un mínimo de aporte (ej.: no se puede donar \$1.000); si no se llega a la meta hay que devolver el dinero o pagar la diferencia; la plataforma cobra porcentaje por comisión; es obligatorio dar una “recompensa”.

- Decidieron armar su propia plataforma vía página web con un botón de donación que lleva a Transbank.
- Desde el ámbito legal, se acogieron a la Ley N° 21.440, de Donaciones con Beneficios Tributarios para Entidades Sin Fines de Lucro, que permite emitir un “certificado de donación” para evitar dar boleta o factura.

11. FUNDACIÓN ANTENNA

FECHA ENTREVISTA

11 DE ABRIL DE 2023

ENTREVISTADOS

I) ALFONSO MORA • ABOGADO

II) ALFONSO DÍAZ • DIRECTOR FUNDADOR

III) LOA BASCUÑÁN • COORDINADORA DE PROYECTOS

PREGUNTAS

1. ¿Cómo ven el rol de Antenna en la implementación del *matchfunding*?
2. ¿Cómo funcionan las donaciones?
3. ¿Se van a acoger a la Ley Fintech en tanto funcionan como plataforma de *crowdfunding*?

APUNTES

- Antenna funciona en base a donaciones propiamente tales y a las cuotas que pagan los asociados. Al ser una fundación, pueden acogerse a la Ley de Donaciones Culturales, que tiene muy buenos beneficios tributarios.
- Un proyecto en particular de Antenna podría acogerse a la Ley de Donaciones Culturales, obtener el certificado, recaudar vía *crowdfunding* y luego ir a obtener el *match* público.
- Postulado un proyecto a la Ley de Donaciones, se tarda entre 1 mes y 1 mes y medio en acogerse.
- El ejercicio de levantamiento de recursos es más difícil para los proyectos territoriales. Ven el *matchfunding* como un incentivo para los inversionistas a la hora de invertir en proyectos territoriales, pensando en que la entidad pública que haga el *match* otorgue una especie de certificado de “proyecto pre aprobado”.

