



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA

ADE

Facultad de Administración
y Dirección de Empresas /UPV

UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA

Facultad de Administración y Dirección de Empresas

El Crowdlending como método de financiación alternativa
para empresas

Trabajo Fin de Grado

Grado en Administración y Dirección de Empresas

AUTOR/A: Algarra Valcarcel, Javier

Tutor/a: Guadalajara Olmeda, María Natividad

CURSO ACADÉMICO: 2023/2024

Índice	Pag.
1. Introducción	6
1.1. Fuentes de financiación actuales.....	6
1.2. Principales tipos de financiación alternativa para pymes.....	9
1.3. Principales tipos de financiación alternativa para grandes empresas.....	11
1.4. Objetivos.....	12
1.5. Metodología	12
1.6. Relación del TFG con las asignaturas del Grado.....	12
2. El Crowdfunding: origen, funcionamiento y tipos	13
2.1. Orígenes del Crowdfunding	13
2.2. Modalidades de Crowdfunding.....	15
2.3. Crowdlending y Equity Crowdfunding.....	16
2.4. Ventajas e inconvenientes del Crowdfunding y del Crowlending.....	18
2.5. El Crowdfunding Inmobiliario.....	19
2.6. El Crowdlending.....	21
2.7. El micro mecenazgo y la pandemia por Covid-19.....	22
3. Situación del Crowdfunding por áreas geográficas	24
3.1. Crowdfunding en el mundo.....	24
3.2. Crowdfunding en Europa.....	27
3.3. Crowdfunding en Reino Unido.....	29
3.4. Crowdfunding en Estados Unidos.....	31
4. Crowdfunding en España	33
4.1. Importancia y regulación	33
4.2. Proveedores de servicios de financiación participativa españoles	36
4.3. Proveedores europeos de servicios de financiación participativa que prestan servicios en España.....	44
4.4. Proceso orientativo para el desarrollo de un Crowdfunding.....	46
4.5. Casos de cierre de plataformas de Crowdfunding.....	47
4.6. Obligaciones fiscales para el inversor en Crowdlending.....	48
4.7. Mercado secundario en el Crowdlending.....	49
4.8. Seguridad en el Crowdlending.....	50
5. Conclusiones	51
Bibliografía	53
Anexo I: ODS	57

Índice de figuras	Pag.
1. Figura 1. Evolución de la variación de la demanda de crédito por pymes y grandes empresas en España (2017-2019).....	7
2. Figura 2. Evolución del crédito concedido a empresas en España entre los años 2019 y 2024.	8
3. Figura 3. Volumen de las transacciones en el mercado financiero alternativo en España en 2017, según forma de financiación (en millones de euros).....	9
4. Figura 4. Recaudación de la plataforma Kickstarter en el mundo en 2019 y 2020, en millones de euros.....	23
5. Figura 5. Previsiones del mercado mundial del Crowdfunding, en millones de dólares..	25
6. Figura 6. Distribución de la financiación por Crowdfunding en los países europeos que mayor volumen concentran en 2016 (en millones de euros).....	28
7. Figura 7. Proporción del mercado de Crowdfunding en Europa.....	29
8. Figura 8. Capital financiado por empresas de Crowdfunding (en millones de euros).....	41

Índice de tablas	Pag.
1. Tabla 1. Proveedores de servicios de financiación participativa registrados en España..	37
2. Tabla 2. Tipo de inversión de los proveedores de servicios de financiación participativa registrados en España.....	38
3. Tabla 3. Distribución del número de plataformas de servicios de financiación participativa registrados en España	39
4. Tabla 4. Proveedores de servicios de financiación participativa europeos que prestan servicios en España.....	44

Glosario

B2C (business to consumer): son las transacciones que se realizan entre empresas y los consumidores finales, es un método muy común, y engloba a una gran cantidad de industrias desde los servicios en línea o el comercio minorista hasta la tecnología o la alimentación.

Conciliación bancaria: proceso que consiste en verificar y comparar las operaciones registradas en los libros contables de la empresa con las que figuran en los extractos bancarios emitidos por las entidades financieras. Este proceso se asegura que los movimientos financieros han sido correctamente registrados y que no existen discrepancias entre los registros del banco y los internos.

CNMV (*Comisión Nacional del Mercado de Valores*): organismo encargado de la inspección y supervisión de los mercados de valores en España. Se creó en 1988 bajo la Ley del Mercado de Valores (Ley 24/1988), con el objetivo de la correcta formación de precios, asegurar la transparencia de los mercados de valores españoles y la protección de los inversores. La CNMV juega un papel fundamental en la supervisión de las actividades de las empresas que operan en este ámbito y en la regulación del mercado de valores.

Crowdfactoring: modalidad de financiación que combina elementos del factoring tradicional con el Crowdfunding. En este método la empresa puede vender sus facturas a una multitud de inversores mediante una plataforma en línea. Los inversores proporcionan el capital necesario a cambio de un retorno financiero una vez que las facturas son pagadas por los deudores de la empresa.

Crowdfunding inmobiliario: modo de financiación colectiva que permite a multitud de inversores ceder capital para la financiación de proyectos inmobiliarios mediante plataformas web. Este método de inversión colectiva abre las puertas del mercado inmobiliario, dando opción a pequeños y medianos inversores de invertir en proyectos que generalmente se reservaban solo a grandes inversores.

Crowdfunding o Micro mecenazgo: financiación de una idea mediante un número elevado de usuarios con inversiones relativamente pequeñas de capital.

Crowdlending: método por el que multitud de pequeños inversores ceden recursos a una empresa a cambio de la devolución de su capital más unos intereses de forma general.

Crowdsourcing: método que involucra a multitud de usuarios para recoger datos, realizar trabajos o resolver problemas mediante plataformas en línea. Se diferencia del Crowdfunding en que este no se centra en recaudar fondos, sino en aprovechar las habilidades, el tiempo y el conocimiento de un gran número de usuarios para conseguir objetivos específicos.

EBITDA (Earnings Before Interest Taxes Depreciation and Amortization), en castellano se traduce como “Beneficios antes de Intereses, Impuestos, Depreciación y Amortización”. Es un indicador financiero que se utiliza para medir la rentabilidad operativa de una empresa, excluyendo factores que no están relacionados directamente con las operaciones principales del negocio,

como los intereses de la deuda, los impuestos, y los gastos asociados con la depreciación y amortización de activos.

Ejercicio contable: periodo de tiempo específico en el cual se registran y se realizan todas las transacciones financieras de la empresa. Al final de este ejercicio se preparan los estados financieros que muestran la situación financiera y económica de la empresa durante ese espacio de tiempo. Estos informes son esenciales para cumplir con los requisitos fiscales y legales y para la toma de decisiones interna de la empresa.

Ejercicio fiscal: espacio de tiempo que una persona o una empresa utiliza para el cálculo y presentación de sus obligaciones fiscales, como el cumplimiento de las normativas tributarias y la declaración de impuestos. El ejercicio contable puede o no coincidir con el fiscal y puede cambiar dependiendo de la legislación fiscal del país en el que se opera.

Equity crowdfunding o financiación colectiva de capital: modalidad de Crowdfunding en la que los usuarios invierten capital en una empresa a cambio de una participación accionaria en la misma. Este modelo abre la puerta a startups y pequeñas empresas a recaudar fondos de un número elevado de inversores mediante plataformas en línea, democratizando el acceso a la inversión y dando a los inversores la oportunidad de participar en el crecimiento y los beneficios de la empresa.

FCA (*Financial Conduct Authority*): uno de los principales reguladores financieros del Reino Unido establecido en abril de 2013 tras la disolución de la Financial Services Authority (FSA). La FCA tiene la responsabilidad de regular la conducta de las firmas de servicios financieros para mantener la integridad del mercado, asegurar la protección del consumidor y fomentar la competencia efectiva.

Fintech: todo aquello que hace uso de tecnología e innovación para su diseño, oferta y prestación de servicios y productos financieros.

FSA (*Financial Services Authority*): principal regulador del sector financiero en Reino Unido desde su establecimiento en 2001 hasta su disolución en 2013. La FSA fue creada bajo la Financial Service and Markets Act 2000 (FSMA) y tenía la responsabilidad de supervisar a aseguradoras, bancos, firmas de inversión y otros participantes en los mercados financieros.

FSMA (*Financial Services and Markets Act 2000*): Ley del Parlamento de Reino Unido que proporciona el marco regulatorio para los mercados y los servicios financieros en Reino Unido, se promulgó el 14 de junio del 2000 y entró en vigor el 1 de diciembre de 2001. Esta ley es clave en la legislación británica, y su propósito es reglar el comportamiento de las empresas financieras para garantizar la estabilidad financiera, proteger a los consumidores y promover la competencia en los servicios financieros.

KPI (Key Performance Indicator, o Indicador Clave de Desempeño en español): métrica para medir el rendimiento de un equipo, una organización o un individuo en relación con objetivos operacionales específicos y estratégicos. Los KPI pueden ayudar a identificar áreas de mejora, evaluar el progreso hacia los objetivos y tomar decisiones basadas en datos.

Plan de negocio: documento formal que detalla los objetivos de un negocio, la estrategia para alcanzarlos, y los recursos necesarios para llevar a cabo esas estrategias. Es una herramienta

clave tanto para empresas ya establecidas que buscan estructurar su crecimiento futuro como para emprendedores que empiezan un nuevo proyecto.

Prestamista o acreedor: términos utilizados para nombrar a las personas o entidades que proporcionan bienes o capital a otros, esperando que se les devuelva lo prestado, normalmente con intereses y bajo ciertas condiciones.

Préstamos B2B (business to business): método de financiación en la que una empresa presta capital a otra. Este método se diferencia de los préstamos P2P en que prestamistas y prestatarios son entidades comerciales en lugar de personas físicas. Los préstamos B2B pueden ser facilitados por plataformas de préstamos en línea, instituciones financieras tradicionales, o incluso directamente mediante acuerdos entre empresas.

Préstamos P2P (peer to peer): método de financiación que conecta de forma directa a prestatarios con prestamistas a través de plataformas en línea, eliminando así la necesidad de intermediarios tradicionales como la banca. Este método permite a empresas y usuarios acceder a créditos de manera más rápida y ágil; además, ofrece a los inversores la oportunidad de obtener rendimientos sobre su capital a través del cobro de intereses.

Prestatario o deudor: entidad o persona que ha recibido un préstamo o un crédito y tiene la obligación de devolver el capital prestado, en un plazo de tiempo acordado y generalmente junto con intereses.

Startup: empresa emergente que se encuentra en las primeras etapas de su desarrollo. Estas empresas suelen estar enfocadas hacia el crecimiento rápido y la innovación, y a menudo persiguen explotar nichos de mercado o nuevas tecnologías para desarrollar servicios o productos únicos. Estas empresas pueden comprender una amplia gama de industrias como tecnología, biotecnología o Fintech, entre otras.

Vivero o incubadora de empresas: es una organización construida para acelerar el crecimiento y el éxito de empresas emprendedoras mediante una variedad de servicios y recursos de apoyo. Estos viveros o incubadoras crean un entorno donde las pequeñas empresas y las startups tienen la posibilidad de desarrollar sus ideas de negocio, acceder a recursos que de otro modo serían difíciles de obtener y ser guiadas en su proceso de crecimiento.

1. Introducción

1.1. Fuentes de financiación actuales

En los mercados financieros, los agentes económicos: empresas, economías domésticas y gobiernos, actúan ofreciendo y demandando fondos monetarios. Las empresas, tanto las pymes (pequeñas y medianas empresas) como las grandes empresas, necesitan financiación para llevar a cabo su actividad.

Actualmente la financiación es una de las principales cuestiones a tratar en el día a día de las empresas y más en el caso de las grandes empresas. Una parte de la financiación pertenece a los propietarios de la empresa y se denomina financiación propia, la cual se genera internamente en la empresa, mediante la autofinanciación (Reservas y amortización de inmovilizado) o puede ser aportada por los propios socios mediante las aportaciones al capital social.

Pero esta financiación propia no es suficiente y muchas empresas necesitan financiación ajena para poder realizar su actividad. La financiación ajena tiene lugar en el momento en que un agente económico percibe recursos de otro tercero, los cuales se emplean para alcanzar las metas propuestas.

No solo se debe pensar en la cantidad a financiar, sino también en su eficiencia. Las compañías con facturaciones, por ejemplo, superiores a los 20 millones de euros y EBITDA (Earnings Before Interest Taxes Depreciation and Amortization) o beneficio antes de intereses, impuestos y amortización) mayor de 1 millón de euros deben disponer de varias opciones a la hora de financiar su actividad, no solo con los métodos tradicionales sino también mediante vías alternativas de financiación. (Van Corporate, 2024)

Estas fuentes de financiación ajena son muy diversas y en términos generales se pueden distinguir dos grandes grupos: financiación bancaria y financiación no bancaria.

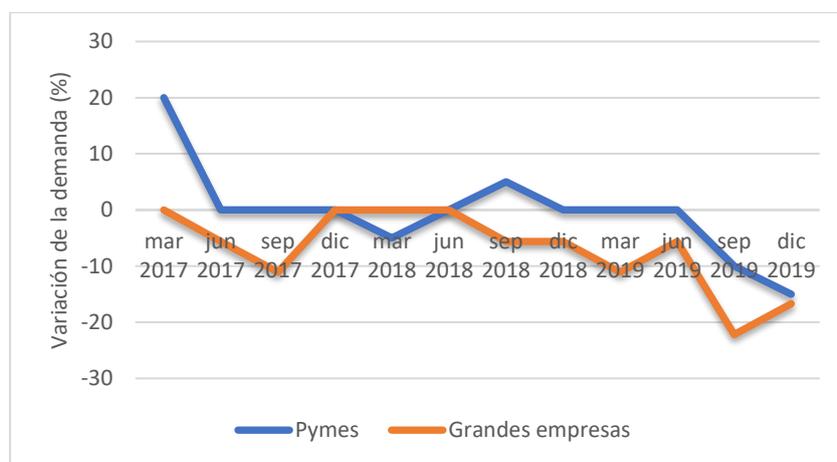
La financiación bancaria o tradicional es la realizada por las entidades bancarias (bancos, cajas de ahorro o cooperativas de crédito), las cuales se caracterizan porque son los únicos intermediarios financieros que captan recursos monetarios en forma de depósitos. Se le considera como la financiación tradicional. Durante los últimos años, la banca ha experimentado una gran regulación, tanto en Europa como en otros países desarrollados, para evitar los problemas ocasionados por la crisis financiera de 2008-2012. En la financiación bancaria se pueden distinguir los principales tipos de financiación que se describen a continuación:

- *Préstamos bancarios* que ofrecen las entidades tradicionales. Son la fuente financiera más extendida, y para solicitarla se deben de reunir ciertas condiciones como, por ejemplo, llevar una buena contabilidad o una cifra de ventas positiva.
- *Pólizas de crédito*: su principal diferencia con los préstamos es que las pólizas pueden ser utilizadas, o no, según la necesidad de la empresa, y solo se pagan intereses por las cantidades dispuestas. (BBVA, 2024).

- *Descuento de efectos*: esta forma de financiación permite financiar el circulante de forma anticipada para hacer frente al desarrollo de la actividad empresarial. (Alter Finance, 2024).
- *Leasing o arrendamiento financiero*: en esta modalidad de financiación se cede un bien mueble o inmueble a cambio de unas cuotas que incluyen un interés y los gastos de cesión. (Banco de España, 2024).

En la figura 1 se puede ver la evolución de la variación de la demanda de crédito por parte de pymes y grandes empresas entre 2017 y 2019.

Figura 1. Variación de la demanda de préstamos bancarios por parte de PYMES y grandes empresas en España entre 2017 y 2019

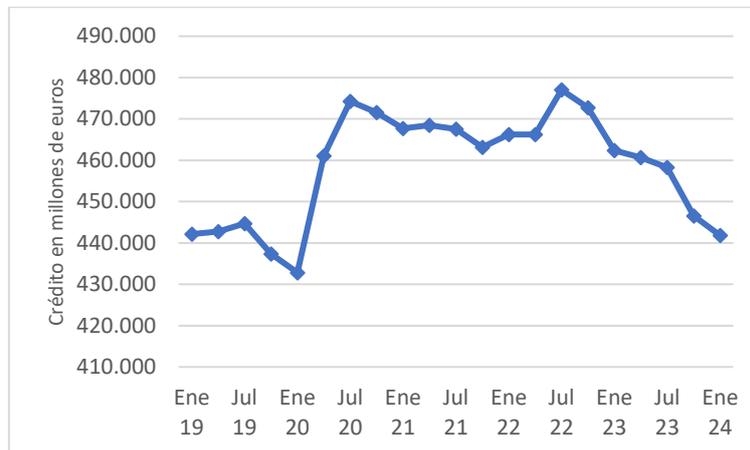


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Statista, junio 2024.

Como se observa en la figura 1 la variación de la demanda de crédito por pymes y grandes empresas entre 2017 y 2019, siguió una tendencia descendente, especialmente al inicio y al fin del periodo considerado, siendo la variación de la demanda de las pymes superior en casi todo el periodo.

En la figura 2 se puede ver la tendencia del crédito concedido a empresas en nuestro país entre 2019 y 2024. En el año 2020 se observa un aumento de la demanda de crédito que se mantiene hasta el año 2022 donde vuelve a descender.

Figura 2. Evolución del crédito minorista concedido a empresas en España entre 2019 y 2024(en millones de euros).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Statista, junio 2024.

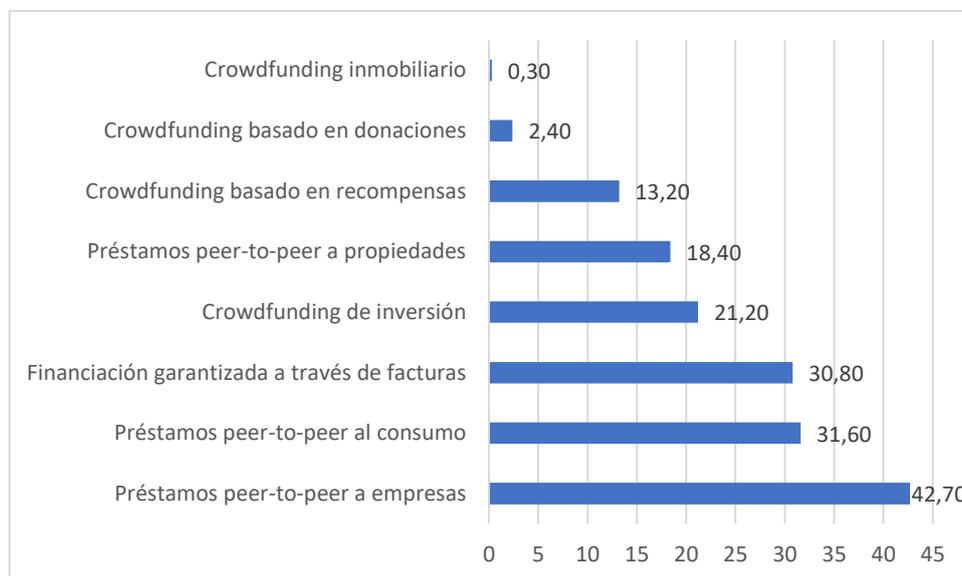
La financiación no bancaria o alternativa es toda aquella que no es financiación bancaria. También se denomina banca en la sombra y ha experimentado un fuerte crecimiento en los últimos años, gracias a una regulación y una supervisión mucho más laxa que la que tiene la financiación bancaria.

La financiación tradicional puede presentar inconvenientes para los demandantes de fondos, como la necesidad de aportar garantías o tasas elevadas de interés. Además, en el caso de sectores donde el riesgo es elevado, la banca tradicional no siempre está dispuesta a ceder recursos, mientras que en la financiación alternativa los inversores tienen mayor disposición a asumir ciertos riesgos.

Otra característica de la financiación no bancaria es su rapidez de obtención frente a los métodos tradicionales, lo que puede ser una ventaja a la hora de recibir un capital. Otra ventaja para el inversor u oferente de fondos es que permite diversificar una cartera de inversión y reducir el riesgo, ya que la financiación no bancaria ofrece más alternativas donde realizar la inversión.

En la figura 3 se describe el volumen de transacciones realizadas en el mercado financiero alternativo en España en 2017, clasificado por tipo de financiación.

Figura 3. Volumen de las transacciones en el mercado financiero alternativo en España en 2017, según forma de financiación (en millones de euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Statista, junio 2024.

Como se puede observar en la figura predominan los préstamos o Crowdlending peer-to-peer o entre pares (fundamentalmente a empresas y al consumo) y en menor grado, otras modalidades de Crowdfunding o micro financiación.

1.2. Principales tipos de financiación alternativa para pymes

Las fuentes de financiación alternativa que emplean generalmente las pymes se describen en los siguientes párrafos.

- **Capital Semilla** para afrontar los gastos del comienzo de la actividad. Esta forma de financiación está más centrada en empresas de carácter tecnológico o con productos o servicios que pretenden innovar en el mercado. En este caso, los inversores ceden recursos a cambio de una participación en el capital de la empresa o una obligación de pago por parte de la empresa que, posteriormente, podrá ser transformada en capital o un *Acuerdo Simple para Equidad Futura SAFE* que es cercano a la deuda convertible, pero no dispone de interés ni fecha de fin, y da opción de adquirir acciones en un futuro. (Clavijo, C, 2023). Esta modalidad de financiación necesita de una publicidad detallada que atraiga a los inversores.
- **Friends, Family and Fools (3F) (amigos, familia y conocidos)** es un método de financiación muy utilizado en las pymes y sobre todo en las etapas iniciales, puede ser de gran ayuda para los emprendedores. (EmpresaActual, 2023). Se trata de recurrir al círculo más cercano a la empresa.

- **Ángeles Inversores o Business Angels** que ceden recursos a empresas de reciente o nueva creación, a cambio de adquirir una parte del capital de la empresa. En ciertas ocasiones esta figura guía al emprendedor en las decisiones iniciales. Se consideran inversores informales.
- **Micro mecenazgo, micro financiación, financiación colectiva o Crowdfunding** es una vía de financiación cada vez más empleada. A través de plataformas web se ofrece proyectos o ideas en los que se puede invertir sin partes intermedias y conecta directamente el capital con el proyecto. El Crowdfunding se define como un método de financiación alternativa colectiva realizado por personas que forman una comunidad para obtener recursos monetarios o de otra naturaleza. Este método debe proponer de forma exacta el capital necesario para el proyecto y sus metas; además el emprendedor debe escoger la plataforma a través de la que expondrá su proyecto.
- **Programas o líneas de financiación públicos** para impulsar ideas o proyectos con fondos públicos, los cuales se pueden utilizar, por ejemplo, para apoyar a sectores estratégicos. El aspecto negativo de este método de financiación podría ser el peso burocrático en los trámites necesarios para obtener los fondos.
- **Capital riesgo o Venture Capital** se utiliza para financiar generalmente pymes o startups por parte de entidades de capital riesgo, con el fin de desarrollar proyectos, a veces ya iniciados, y se suele ceder al menos el 25% del control de la compañía. Estas startups tienen un alto potencial de desarrollo, el riesgo es elevado para los inversores que consiguen participar en el capital y ofrecen a la empresa: capital, experiencia y asesoramiento.
- **Incubadoras** que se enfocan en el desarrollo de nuevas ideas. Para formar parte de una incubadora se debe disponer de un proyecto novedoso con posibilidades de desarrollo.
- **Aceleradoras** de negocios que cooperan con las empresas para conocer sus capacidades, oportunidades y límites financieros de mercado o en relación con la tecnología. Si lo que se pretende es lanzar un producto, se puede solicitar disponer de una versión inicial ya realizada.
- **Factoring Financiero** consiste en la venta de facturas pendientes de cobro a la entidad financiadora, y permite hacer frente, por ejemplo, a los gastos o compras de la actividad.
- Mercados de valores de renta variable, como son el **BME Growth y el BME Scale**, y de renta fija, el **MARF (Mercado Alternativo de Renta Fija privada)** emitidos por entidades de capital reducido y en expansión.

1.3. Principales tipos de financiación alternativa para grandes empresas

La financiación alternativa también es muy importante para las grandes empresas, debido a su flexibilidad, y su tipología es muy variada: desde fondos de inversión hasta préstamos entre pares.

Algunas de las actuales fuentes de financiación alternativa para empresas, con alrededor de más de 20 millones de euros en ingresos, son:

- Los mercados de valores: Bolsa y mercado de deuda o AIAF.
- La **financiación colectiva, micro mecenazgo, micro financiación o Crowdfunding** a través de plataformas web es una alternativa a considerar, lo mismo que ocurría con las pymes, frente a la banca tradicional. En este método, un elevado número de usuarios cede los recursos financieros a la empresa. Lo que se conoce actualmente como Crowdfunding o micro mecenazgo, parte de los primeros proyectos de Open Source (o código abierto), en el que desarrolladores compartían su labor desinteresadamente. Debido al éxito generado y valorando estos su trabajo, se empezó a demandar donativos obteniendo una buena respuesta por parte de la comunidad.

De este modo, entre los programadores que precisaban recursos y los inversores que demandaban proyectos y ofrecían una contraprestación por ellos, surgió lo que hoy se conoce como Crowdfunding.

Actualmente, el número de plataformas y proyectos de micro mecenazgo está en aumento y se pueden encontrar muy diversos, desde creativos o solidarios hasta empresariales. Más adelante, en el apartado de modalidades de Crowdfunding se desarrollan estos métodos.

- Los **préstamos entre pares (P2P) o Crowdlending** en los que la empresa con necesidad de fondos conecta de forma directa con el inversor.
- Los **inversores privados** pueden conceder recursos a cambio de una participación en el capital de la empresa. Esto puede ser conveniente si la empresa con necesidades de financiación persigue desarrollarse de forma rápida.
- Los **Fondos de inversión** tienen la facultad de dar acceso a un gran volumen de recursos monetarios y se suelen enfocar en campos específicos.

Para escoger la mejor opción a la hora de financiarse se deben identificar las necesidades de la empresa, investigar las distintas posibilidades, poner en una balanza los aspectos positivos y negativos de cada opción y, si es necesario, buscar asesores con experiencia en este campo. (Van Corporate, 2024).

Sobre los peligros financieros de la financiación alternativa para grandes empresas, se encuentra la falta de liquidez, la variación de los tipos de interés o la no devolución del capital por parte del prestatario.

Para reducir estos peligros, las recomendaciones habituales son invertir en varias opciones para no depender de una en concreto.

1.4. Objetivos

De acuerdo con la importancia de la financiación alternativa y especialmente del Crowdfunding y su modalidad Crowdlending, entre otros, se plantea como objetivo de este TFG estudiar el concepto y la importancia del Crowdfunding como método de inversión y financiación alternativa con sus diferentes modalidades. Para llevar a cabo este objetivo se plantean los siguientes objetivos específicos:

1. Investigar el origen de este método de financiación, en concreto cómo o dónde surgió.
2. Analizar su situación a nivel internacional, europeo y nacional, comparando las cifras de financiación obtenidas por este método en los distintos países.
3. Describir algunos casos de éxito y fracaso de financiación mediante Crowdfunding.

1.5. Metodología

Para conseguir los objetivos anteriores se ha utilizado una metodología descriptiva. Para ello se ha estudiado distintos artículos relativos a este método de financiación, se ha hecho uso de la información presente en distintas webs centradas en este sector y se ha obtenido y comparado las cifras facilitadas por las distintas plataformas de micro mecenazgo.

1.6. Relación del TFG con las asignaturas del Grado.

El presente TFG guarda relación con las siguientes asignaturas:

Asignaturas de contabilidad: Contabilidad Financiera y de Sociedades; Contabilidad de Costes e Introducción a la Auditoría; Análisis y Consolidación Contable. Estas materias fueron muy útiles principalmente para entender mejor la información encontrada.

Investigación comercial y Dirección comercial: todos los conceptos aprendidos en el aula han sido de ayuda no solo para entender mejor los datos sino también para elaborar de forma adecuada el documento de TFG, por ejemplo, a la hora de construir los gráficos y las tablas.

Derecho de la empresa y Gestión fiscal: Los conocimientos adquiridos en estas asignaturas han sido muy útiles para entender ciertos datos y buscar información específica como la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial.

Dirección de Producción y Operaciones y Contabilidad de costes: Estas asignaturas facilitaron la comprensión de algunos conceptos y mejoraron mi habilidad para elaborar el documento de TFG.

Economía financiera y Dirección Financiera: Todo lo aprendido fue de gran ayuda para entender mejor ciertos conceptos financieros y saber qué fuentes de información eran más adecuadas en cada momento.

Macroeconomía y Microeconomía: Tanto los conceptos aprendidos como el vocabulario me han ayudado a entender mejor los datos encontrados y poder situar a las empresas en el mercado y entender mejor su entorno económico.

Estadística y Métodos cuantitativos para la Empresa: Lo estudiado en las asignaturas de estadística y métodos cuantitativos fue de gran ayuda ya que mejoró mis habilidades para elaborar el TFG.

Inteligencia de negocios I y II: los conocimientos aprendidos en estas asignaturas han sido muy útiles a la hora de entender nuevos conceptos o para mejorar, al igual que en las anteriores asignaturas, mi agilidad para elaborar el TFG.

2. El Crowdfunding: origen, funcionamiento y tipos

2.1. Orígenes del Crowdfunding

El origen de la micro financiación es bastante anterior a lo que se piensa generalmente. En el año 1830 ya se financió, mediante este método, el proyecto de un globo aerostático con forma de pez. Pero uno de los proyectos más conocidos surgió entre los años 1883 y 1884 cuando a través de su periódico, Joseph Pulitzer financió la finalización de la Estatua de la Libertad en Nueva York.

La Estatua de la Libertad llegó a Nueva York desarmada en 350 piezas en el año 1885, regalo del pueblo francés al americano, para conmemorar el centenario de la declaración de independencia y afianzar la relación francoestadounidense. (INSTITUTO EUROPEO CAMPUS STELLAE, 2024).

Para poder erigir la estatua era necesario construir una base a cargo de los estadounidenses, pero el Comité Americano para la Estatua de la Libertad se quedó sin fondos, no logró obtener el monto necesario para realizar el proyecto. Joseph Pulitzer, editor en ese momento del New York World, elaboró una campaña pidiendo a los ciudadanos americanos que aportasen una cantidad que se pudieran permitir no importando el importe.

El montante necesario 250.000 dólares se desembolsó por ciudadanos franceses, trabajadores, comerciantes, tenderos y artesanos, no diferenciando clase o condición. En marzo de 1885 tratando de llegar a este público, Joseph Pulitzer publicó en su periódico, "No esperemos a que los millonarios nos den este dinero". Para recompensar a los donantes se estableció un sistema de recompensa que consistía en que el nombre de los aportadores eran impresos en el periódico. Además, a los donantes de más de un dólar se les recompensaba con una pequeña réplica de la estatua. El 11 de agosto de 1885 la campaña llegó a su fin. La mayoría de las aportaciones se realizaron por ciudadanos con bajos salarios y la recaudación fue en torno a 100.000 dólares, lo que hoy sería equivalente a 3 millones de dólares. La Estatua fue inaugurada el 28 de octubre de 1886, y este fue uno de los primeros proyectos de financiación colaborativa y ocurrió en el siglo XIX.

Ya en España en 1956, un invento muy conocido por todos, la fregona, fue creada por D. Manuel Jalón Corominas, ingeniero aeronáutico y oficial del Ejército del Aire nacido el 31 de enero de 1925 en Logroño, La Rioja. También a él se le atribuye otro gran invento como fue la jeringuilla desechable. La fregona fue un gran invento que ayudó a mejorar las condiciones de trabajo de los profesionales de la limpieza y curar enfermedades que afectaban a la columna, rodillas y manos. En un primer momento fue complejo obtener financiación de los empresarios y bancos, pero fue su vecina Pepita, ama de casa de profesión, la que se unió al proyecto y visitando a sus vecinas ayudó a conseguir financiación para la fabricación de las 1.000 primeras fregonas. Así, gracias a personas como Pepita y a la financiación colaborativa hoy nadie se agacha para fregar. (Fregona, 2006).

Más tarde, en los años 90, se origina el Crowdlending enfocado en la financiación de pequeños proyectos de carácter artístico o cultural, donde pequeños inversores o mecenas aportaban una donación en espera de una contraprestación no monetaria.

Con el paso de los años, este concepto fue evolucionando, originando nuevos modelos como el Equity crowdfunding o el propio Crowdlending, donde estos mecenas pasaron a ser inversores en los proyectos.

De entre estas modalidades de financiación participativa, Equity Crowdfunding o participación en el capital, Crowdfunding de donación o recompensa, etc., el Crowdlending es la modalidad que mayor volumen obtiene actualmente.

Por lo anterior se puede ver cómo la micro financiación ha evolucionado de ser un método para proyectos individuales o pequeñas campañas, a una opción a considerar por las nuevas startups que buscan empezar o consolidarse en momentos en los que los grandes Fondos todavía no invierten en ellas. Muchos de estos emprendedores no disponen de garantías a aportar, por lo que tienen dificultades para el acceso a los métodos de financiación clásicos.

Este método ofrece la oportunidad a proyectos ambiciosos e innovadores, aprovechando la implicación emocional y la participación de las comunidades de inversionistas.

Otra clave del micro mecenazgo es que el mundo financiero se mueve cada vez más hacia plataformas digitales, Fintech, y este entorno es el medio natural de la micro financiación.

Por otro lado, el micro mecenazgo es un método de financiación en constante crecimiento. A nivel europeo, la Comisión Europea ha aprobado normativas en relación con el micro mecenazgo que persiguen estandarizar el mercado europeo, permitiendo operar a las plataformas en la Unión Europea homogéneamente, lo que facilitará la creación de plataformas de Equity Crowdfunding o Crowdlending y mejorará la recaudación de capital. El Equity Crowdfunding suele ser el más común entre startups y pymes, que como ya se ha comentado anteriormente, este método transmite una parte del capital en forma de acciones a los inversores.

2.2. Modalidades de Crowdfunding

Como se ha comentado anteriormente, el Crowdfunding es un método que permite financiar empresas. El término de Crowdfunding está compuesto por los vocablos crowd (multitud) y funding (fondos). Se estableció como un método alternativo de financiación a startups en 2012, mediante aportaciones de recursos monetarios por parte de una comunidad de inversores a través de plataformas web. Se diferencia del Fintech en que este concepto es mucho más amplio, pues surge de la unión de las palabras en inglés Finance and Technology, de forma que se refiere a cualquier actividad que hagan uso de la innovación y los desarrollos tecnológicos para diseñar y ofrecer productos y servicios financieros.

A continuación, se van a describir los principales tipos de Crowdfunding, diferenciados por la prestación/contraprestación entre las partes:

Crowdfunding de recompensa: el sujeto inversor que financia a las empresas recibe un producto o servicio por su aportación. Es utilizado inicialmente en los proyectos y puede ofrecer información acerca del interés de los consumidores en el producto.

Crowdfunding de donación: en este caso los inversores no esperan una contraprestación económica, sino que es altruista y usual en entidades sin ánimo de lucro o proyectos de carácter social y contexto solidario. (Legalitasimpulsa, 2019).

Crowdsourcing: está compuesto por los vocablos crowd (multitud) y sourcing (recursos externos). En castellano podría ser traducido como colaboración abierta. Este tipo de Crowdfunding delega tareas que normalmente realizaban los empleados, en un grupo numeroso de personas mediante convocatorias abiertas. Este método, a través de las nuevas tecnologías, es empleado para obtener propuestas en proyectos de creación abiertos a un amplio público; a diferencia del Crowdfunding el objeto de este método es aportar ideas y trabajo en lugar de fondos. La generalidad de estos proyectos es de ámbitos cercanos a la cultura.

Uno de los primeros autores en utilizar este vocablo fue Jeff Howe; él dispuso que, al ser una convocatoria abierta de un amplio número de personas, este método une a los más capacitados para realizar las tareas y resolver problemas complejos, y así obtener ideas actuales y notorias.

El desarrollo de nuevas tecnologías, un diseño apoyado en la comunidad, el desarrollo e implementación de nuevos algoritmos o tareas de estudio de datos podrían ser ejemplos de uso de este método. Este método se ha dado a conocer como una técnica de cooperación en masa, y ha sido favorecida por el avance de las nuevas tecnologías como la web 2.0.

Lending crowdfunding o Crowdlending: es un tipo de Crowdfunding muy extendido que permite financiarse mediante pequeños mecenas que prestan su dinero a cambio de obtener un interés pactado de antemano por los recursos monetarios concedidos. El vocablo es la suma de las palabras *crowd* "multitud" y *lending* "préstamo". Estos préstamos suelen tener una duración entre 6 a 36 meses y permiten la financiación del working capital (operaciones a corto plazo de la empresa) así como las necesidades de financiación en el largo plazo.

El punto de conexión entre ambos lados es el Marketplace, una web que conecta empresas y mecenas y gestiona los cobros, pagos y el estudio y formalización de las operaciones. Estas webs operan mediante dos métodos: con tipo de interés prefijado, según riesgo y plazo, o por medio de subasta, donde los últimos inversores determinan los menores tipos de interés. Normalmente es empleado por empresas con facturación estable con una antigüedad mayor de dos años.

A partir de este método apareció el **Crowdfactoring** en el que los inversionistas financian a la empresa a cambio del derecho de cobro de una factura que se abonará en un periodo corto de tiempo, normalmente 60, 90 o 120 días.

Equity Crowdfunding: el inversor destina una suma de dinero a cambio de una participación en el capital de la empresa financiada en forma de acciones o participaciones. Normalmente es empleado en fases iniciales o de crecimiento, siendo complementario a otros sistemas de financiación como fondos de capital riesgo o business angels.

Crowdfunding inmobiliario: es uno de los métodos de inversión más actuales. Combina aspectos de equity crowdfunding y crowdlending. Es un método participativo de ideas del sector inmobiliario. Para ello se recogen fondos de varios inversores a través de webs en línea, mediante campañas para atraer fondos en redes sociales y plataformas web.

En el apartado siguiente se describen las dos modalidades más numerosas, Crowdlending y Equity Crowdfunding.

2.3. Crowdlending y Equity Crowdfunding

Como se ha comentado anteriormente, el Crowdlending se fundamenta en la financiación obtenida por empresas procedente de personas que, como contraprestación, reciben un tipo de interés o participación en la empresa que lo solicita. Estos intereses son pactados con anterioridad y dependen de la calificación de riesgo obtenida por la empresa. Este método procede de Reino Unido y EE. UU. donde se emplea con éxito. En Reino Unido se encuentra la plataforma *Funding Circle*, la cual ha financiado proyectos de gran valor.

El Crowdlending se basa en que el inversor cede recursos a una empresa o particular o un proyecto y el receptor de los recursos debe satisfacer un calendario de pagos junto con el interés preestablecido. Desde el primer mes, el inversor recibe la parte correspondiente de amortización de capital e intereses.

Generalmente estos préstamos se formalizan con empresas que están generando retornos con su actividad, debido a que existe la imposición de pagar desde el primer momento. Por ello, en el caso de las empresas de nueva creación, se recurre normalmente al Equity Crowdfunding, dejando el Crowdlending para empresas o proyectos consolidados o con altas expectativas de generar un retorno.

Se pueden dividir los préstamos de Crowdlending en dos categorías: a empresas y a personas:

- Préstamos a personas (P2P o *peer to peer*) son préstamos ofrecidos por particulares a otros particulares que esperan un retorno de su inversión.

- Préstamos a empresas (P2B o *peer to business*) son préstamos que realiza un particular a una empresa.

Por lo general, el Crowdlending centrado en personas se considera de mayor riesgo, debido a que el riesgo de impago es mayor y por ello los tipos de interés son mayores.

Otra clasificación se podría realizar según la cobertura de la inversión. Por ejemplo, los préstamos *unsecure* que no disponen de garantías u otros que sí disponen de garantías hipotecarias, préstamos de vehículos etc. Se ofrece una amplia variedad de tipos de crowdlending.

Por su parte, en el Equity Crowdfunding los inversores financian con una participación en el capital de la empresa esperando recibir una contraprestación mediante beneficios, rentas, participaciones o acciones de la empresa. De este modo se consigue repartir el riesgo mediante el capital que aportan una comunidad de inversores que invierten en el proyecto.

Por lo tanto, con el Equity Crowdfunding se adquiere una parte del capital por lo que se obtiene la condición de accionista, pero la empresa a financiar no aporta garantías adicionales de forma que no asegura la recuperación de la inversión. Si el proyecto obtiene resultados positivos se podría hasta multiplicar lo invertido, pero en caso de que el proyecto no obtenga los resultados esperados se podría no recuperar lo invertido. No se dispone de un plazo temporal fijo, no existe garantía de devolución del monto invertido, solo en el momento de la venta de los derechos se puede obtener beneficios si estos se han producido.

A continuación, se realiza una breve comparación entre ambos métodos de financiación:

Equity Crowdfunding:

Riesgo: elevado, no hay obligación de reembolso de lo invertido, generalmente el plazo es de 5 años.

Retorno: muy alto. Si el proyecto obtiene los resultados esperados se puede llegar a multiplicar lo invertido por 10.

Garantías, no existen.

Seguimiento: depende del equipo que lo gestione y de su voluntad de mantener informados a los inversores.

Crowdlending:

Riesgo: moderado, lo invertido será devuelto por lo prefijado en el calendario de pagos entre 1 a 5 años.

Retorno: moderado; el interés se abona según el calendario de pagos y es prefijado.

Garantías, varía según el préstamo; pueden existir pignoraciones sobre los bienes financiados o garantías personales.

Seguimiento: mes a mes dado que la devolución de capital e interés es mensual y los inversores son informados por la empresa de modo periódico.

Por lo anterior y como recomendación se debe de invertir no solo en distintos proyectos, sino también se debe de emplear distintos métodos de micro mecenazgo. (cultura.gob, 2020)

2.4. Ventajas e inconvenientes del Crowdfunding y del Crowlending

Una de las ventajas más relevante del Crowdfunding es la existencia de una amplia multitud de inversores gracias a la internalización y a la digitalización. También es un método versátil que ofrece un amplio rango de opciones, por lo que se convierte en un método práctico y oportuno para un número creciente de inversores.

Por otro lado, este método ofrece la posibilidad de comprobar la aceptación del proyecto antes de lanzarla al mercado. Esto se consigue observando la aceptación que obtiene por parte de los inversores, ya que si estos se interesan por el proyecto se podrá prever cierto éxito en el corto plazo.

Desde el inicio de una campaña se puede comprobar el interés que recibe el proyecto, lo que ofrece la oportunidad de obtener a bajo coste un estudio de mercado y amoldar la idea antes de continuar desarrollando el proyecto en base al feedback recibido.

Otra ventaja es que, gracias a la presencia de estas plataformas en el ámbito digital, se pueden compartir los proyectos no solo a nivel nacional, sino del mismo modo en el ámbito internacional, ofreciendo la posibilidad de obtener fondos del exterior.

La característica más relevante del micro mecenazgo es posiblemente su flexibilidad para adaptarse a nuevos entornos. Esto hace pensar que en años próximos este método continuará obteniendo buenos resultados.

Un aspecto importante que hace crecer el micro mecenazgo es el uso de este método para realizar el Crowdsourcing u obtener ideas de un número elevado de usuarios. Los usuarios no podían opinar sobre las novedades en servicios o productos con el método tradicional de financiación, promoción y venta. Este método abre la posibilidad a que los usuarios opinen y comprueben la aceptación de los productos antes de ser vendidos en el mercado. Esto permite a los promotores comunicarse con los usuarios y conocer sus requisitos para un producto, lo que permite mejorar los productos antes de su venta. (Business Research Insights, 2024).

Como desventaja se puede mencionar el hecho de que no todas las plataformas garantizan que el usuario reciba su recompensa por haber contribuido en la campaña. Además, no todos los proyectos alcanzan la inversión requerida, por lo que no se llevan a cabo.

A continuación, se describen las ventajas e inconvenientes en el caso concreto del Crowdlending, para inversores y empresas.

Ventajas para los inversores

Desde el punto de vista de los inversores, la rentabilidad que se obtiene de los proyectos es elevada si se compara con bonos de deuda del Estado o depósitos de plazo fijo. Con este método se pueden obtener rentabilidades en torno al 7% o 8% o superiores, mientras que con otros productos tradicionales como bonos o depósitos se podrá obtener hasta un 1% o 2%. (Crowdlending, 2024).

Si se quiere desinvertir y recuperar la inversión, existe un mercado secundario donde poder recuperar lo invertido, que se comenta en los párrafos siguientes. Por otro lado, las inversiones son muy líquidas y el cobro de cuotas se produce de forma mensual a diferencia de otros productos como los depósitos a plazo fijo, donde se debe esperar al vencimiento para recuperar el principal. Los plazos de recuperación de la inversión suelen ser cortos, por lo que la inversión se suele convertir en líquida en un plazo breve de tiempo.

Desventajas para los inversores

Como desventaja se puede citar el riesgo de insolvencia de los emisores de los proyectos, pero para evitarlo se puede recurrir a la diversificación invirtiendo pequeñas cantidades en diferentes proyectos en lugar de concentrar la inversión en un solo proyecto.

Ventajas para la empresa

En primer lugar, la financiación es de menor coste en relación con la financiación tradicional ya que la empresa soporta menos costes que si solicita la financiación a una entidad financiera. Con este método se puede encontrar financiación a un coste del 4% o 5% si el riesgo es bajo, y empresas con moderado riesgo con coste de entre un 7% u 8%.

El proceso inicial de estudio de la solvencia de la empresa es más costoso, pero una vez finalizado y admitida la empresa por la plataforma, los tramites son más ágiles. Es la plataforma la que se encarga del cobro de las cuotas y en el momento de la obtención de 100% de la cantidad solicitada, la plataforma transfiere el dinero a la empresa.

El plazo y el importe lo fija la empresa, por lo que estos se adaptan a cada caso. De este modo la empresa puede ofrecer unas cuotas que pueda asumir y un plazo que no le genere problemas de devolución del crédito.

Desventajas para la empresa

Como desventaja para la empresa se puede citar la inseguridad a la hora de la obtención del 100% de financiación. Algunas plataformas ofrecen la opción de renunciar al porcentaje de financiación obtenido si no es el esperado o aceptar el porcentaje obtenido.

2.5.El Crowdfunding Inmobiliario

El Crowdfunding inmobiliario aparece como una alternativa innovadora para diversificar inversiones y acceder a proyectos inmobiliarios, que no era posible antes a pequeños inversores. Pero, en cualquier caso, es importante entender los riesgos antes de invertir en un proyecto y realizar una investigación exhaustiva.

El Crowdfunding inmobiliario es un método de inversión que da la posibilidad a multitud de inversores a participar en proyectos inmobiliarios. El crowdfunding inmobiliario se ha extendido debido a su:

1. **Accesibilidad:** abre la puerta a pequeños inversores a proyectos inmobiliarios que generalmente requerían grandes sumas de capital.
2. **Transparencia:** las plataformas de micro mecenazgo inmobiliario suelen proporcionar datos detallados sobre los proyectos incluidos planes de desarrollo, proyecciones financieras y análisis de mercado.
3. **Diversificación:** los usuarios pueden diversificar sus inversiones participando en diferentes proyectos con distintos perfiles de riesgo y retorno.
4. **Rentabilidad:** da la opción de obtener retornos mediante apreciación de valor de los inmuebles e ingresos por alquiler.

Existen distintos tipos **de Crowdfunding Inmobiliario:**

1. **Equity Crowdfunding:** Los usuarios adquieren una participación de la propiedad del inmueble y perciben una parte de los beneficios generados, como ganancias de capital por la venta del inmueble o como ingresos por alquiler.
2. **Debt Crowdfunding:** Los usuarios actúan como prestamistas y reciben intereses periódicos por los préstamos concedidos a los desarrolladores inmobiliarios.
3. **Revenue Sharing:** Los usuarios reciben una parte de las ganancias generadas por el proyecto, ya sea a través de alquileres o ventas.

En cuanto a los beneficios **del Crowdfunding Inmobiliario**, se pueden citar los siguientes:

- **Acceso a inversiones exclusivas:** proyectos inmobiliarios que antes solo se reservaban a grandes inversores, ahora están al alcance del público en general.
- **Transparencia y control:** mayor visibilidad y control sobre dónde se está invirtiendo el capital.
- **Inversión mínima reducida:** permite participar con cantidades relativamente pequeñas de capital.
- **Potencial de grandes rendimientos:** posibilidad de obtener rendimientos mayores a los de inversiones tradicionales.

Como riesgos **del Crowdfunding inmobiliario** se pueden considerar:

- **Riesgo de proyecto:** problemas en el proyecto como sobrecostos o retrasos en la construcción, pueden afectar a la rentabilidad de este.
- **Riesgo de plataformas:** la reputación y consistencia de las plataformas es clave; una mala gestión puede dar lugar a pérdidas.
- **Riesgo de mercado:** las variaciones de precios en el mercado inmobiliario también pueden dar lugar a pérdidas.
- **Riesgo de liquidez:** Las inversiones en Crowdfunding inmobiliario no son fáciles de convertir en efectivo y generalmente requieren compromisos a largo plazo.

A continuación, se describen algunos ejemplos plataformas de Crowdfunding Inmobiliario:

- **Housers** es una conocida plataforma europea que da la posibilidad de invertir en propiedades comerciales, residenciales y de desarrollo.

- **Bricksave** abre la posibilidad de invertir en propiedades con bajas cantidades de capital alrededor del mundo.
- **Inveslar** permite invertir en proyectos de Crowdfunding inmobiliario en España y otros mercados.

Para participar en un proyecto de Crowdfunding inmobiliario se deben seguir estos pasos:

1. **Seleccionar la plataforma**, hoy en día existen diversas plataformas de Crowdfunding inmobiliario como Housers, Inveslar y Bricksave entre otras. Es importante escoger alguna que tenga una buena reputación y evitar así riesgos innecesarios.
2. **Crear una cuenta**, registrándose y completando el perfil del inversor.
3. **Evaluar proyectos**, analizando los proyectos disponibles en la plataforma y escogiendo aquellos que mejor se adapten a los objetivos de inversión.
4. **Invertir**, aportando el capital al proyecto escogido.
5. **Seguimiento de la inversión**, monitorizando los retornos generados y el progreso del proyecto.

2.6.El Crowdlending

También conocido como préstamos entre particulares (P2P lending) o financiación colectiva de préstamos, es un modelo de financiación en el que múltiples inversores prestan dinero a empresas o individuos a través de una plataforma en línea. A cambio de la inversión los acreedores reciben un interés sobre el dinero prestado que se paga en cuotas junto con la devolución del principal.

El funcionamiento es sencillo:

1. Solicitante del préstamo, una persona física o jurídica que necesita financiación solicita un préstamo a través de una plataforma de crowdlending.
2. Evaluación, la plataforma evalúa el riesgo del solicitante y asigna una calificación crediticia, esto de gran utilidad para que los inversores entiendan el riesgo asociado con el préstamo.
3. Inversión, los inversores revisan las solicitudes de préstamos y deciden en cuales invertir. Pueden diversificar su inversión entre varios préstamos para reducir el riesgo.
4. Financiación, una vez que el préstamo alcanza el total necesario a través de las inversiones, se entrega el dinero al solicitante.
5. El solicitante paga el préstamo en cuotas regulares que incluyen el principal y los intereses. Estos pagos se distribuyen entre los inversores según su participación.

Tipos de crowdlending:

- **Factoring y Descuento de Facturas**, empresas venden sus facturas a inversores a un descuento para obtener liquidez inmediata.
- **Préstamos Hipotecarios**, préstamos para la compra de bienes inmuebles, donde el inmueble actúa como garantía.

- **Préstamos personales**, donde los usuarios solicitan préstamos para gastos personales, como consolidación de deudas, compras importantes, etc.
- **Préstamos a empresas**, especialmente PYMES solicitan préstamos para financiar operaciones, expansiones, compras de inventario, etc.

Ventajas del Crowdlending:

- **Diversificación:** los inversores pueden diversificar sus inversiones en múltiples préstamos, lo que ayuda a reducir el riesgo global.
- **Rentabilidad potencial:** los inversores tienen la posibilidad de obtener rendimientos más altos que los ofrecidos por productos tradicionales de ahorro, como cuentas bancarias o bonos.
- **Acceso a financiación:** para personas físicas o jurídicas el crowdlending puede ser una fuente alternativa de financiación, en especial si tienen dificultades para obtener créditos por las fuentes tradicionales.
- **Transparencia:** Las plataformas generalmente proporcionan información de los prestatarios y las condiciones de los préstamos.

Desventajas y riesgos del Crowdlending:

- **Riesgo de impago:** Uno de los principales riesgos para los acreedores es que los deudores no cumplan con los pagos. Aunque algunas plataformas ofrecen garantías o fondos de reserva el riesgo no puede ser eliminado por completo.
- **Regulación y protección:** aunque en muchos países las plataformas están reguladas, la protección al inversor puede no ser tan robusta como en otros mercados financieros.
- **Liquidez limitada:** a diferencia de las acciones o bonos las inversiones en crowdlending suelen ser menos líquidas, lo que significa que puede ser complejo retirar el capital antes de que se complete el plazo del préstamo.

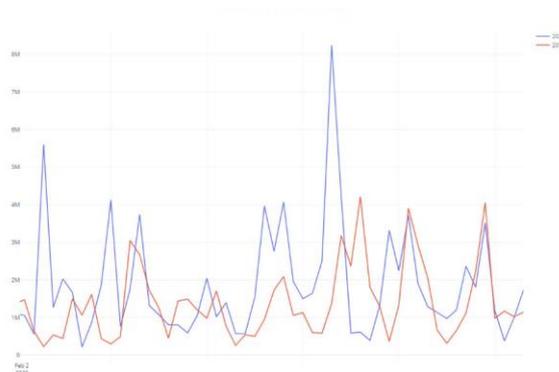
Se debe tener en cuenta que es fundamental diversificar entre varios préstamos para reducir el impacto de posibles impagos. Es importante investigar la plataforma para asegurarse que este bien regulada y disponga de un buen historial de gestión de riesgos. Evaluación del riesgo, los inversores deben entender bien la calificación crediticia y las características del préstamo antes de invertir.

El crowdlending es una forma innovadora de inversión que permite a los usuarios financiar préstamos y obtener rendimientos, pero conlleva a su vez riesgos que deben ser gestionados con cuidado.

2.7. El micro mecenazgo y la pandemia por Covid-19

Entre otros aspectos, la crisis derivada de la pandemia del Covid-19 en los años 2020 se definió por la falta de certezas en las inversiones y dificultó la toma de decisiones y el inicio de nuevas ideas. No obstante, los usuarios continuaron respaldando los proyectos de micro mecenazgo como se observa en la figura 4, realizado por la plataforma de recompensas Kickstarter.

Figura 4. Recaudación de la plataforma Kickstarter en el mundo en 2019 y 2020, en millones de euros.



Fuente: Plataforma de micro mecenazgo Kickstarter junio 2024.

En la figura 4 se observa la evolución del Crowdfunding en los ejercicios 2019 y 2020. Se observa cómo la recaudación es superior en 2020, por lo que la crisis sanitaria y económica del Covid-19 no tuvo un efecto negativo en la recaudación de la plataforma. Los emprendedores que quisieron lanzar sus ideas teniendo presente las circunstancias del momento, por ejemplo, lanzando juegos de mesa y digitales con los que disfrutar en casa o utensilios para abrir puertas sin tener que tocarlas, sí se vieron respaldados por los inversores.

En función del tipo de idea, podría haber sido conveniente esperar o no, dado que ningún usuario tenía certeza del momento de finalización de la crisis, pero ciertas ideas novedosas es mejor darlas a conocer lo antes posible.

Se barajaban dos opciones: una la adaptación a este nuevo entorno por parte de los usuarios y otra la entrada en una época de recesión donde se desaconsejase lanzar estas nuevas ideas. Pero ante todo siempre es bueno lanzar una idea para comprobar su aceptación por parte de los inversores. Entre los riesgos del momento estaban: la cancelación de los proyectos, la posibilidad de que los usuarios no estuvieran dispuestos a apoyar estos proyectos por preferir destinar sus recursos a otros ámbitos como el cuidado de familiares o de su salud, o la disminución de las aportaciones, no alcanzando los objetivos propuestos por los promotores.

A los peligros comunes de falta de rentabilidad, liquidez o solvencia, se le añadieron los anteriores que hacían más difícil el acceso a la financiación mediante micro mecenazgo, incluso a través del sistema tradicional con los avales que ofreció el gobierno español del 80% para préstamos mediante el Instituto de Crédito Oficial (ICO). (López, 2020)

La evolución de la situación dependió de si los inversores eran optimistas o no. Algunos especialistas opinaron que el micro mecenazgo era seguro y fiable y que crecía poco a poco a pesar de la crisis del Covid-19; pero también es cierto que plataformas, como LoanBook, cerraron, lo que frenó el crecimiento de este método, aunque según los expertos fue debido a una mala gestión.

Algunas agrupaciones sin ánimo de lucro emplearon este método para colaborar en la crisis del Covid-19. Estas iniciativas de Crowdfunding abren la puerta a redes con multitud de usuarios y facilitan que las organizaciones consigan obtener financiación en poco tiempo. El aumento de usuarios en redes sociales está ayudando a hacer crecer este sistema. El micro mecenazgo da la posibilidad a las personas de obtener información sobre productos o servicios novedosos. Por ello es un método interesante para ofrecer productos o servicios y medir la acogida que tienen por parte de los usuarios.

3. Situación del Crowdfunding por áreas geográficas

3.1 Crowdfunding en el mundo

La Universidad de Cambridge junto con otras entidades y plataformas, realizó un estudio en el año 2016 sobre la evolución de la financiación alternativa obteniendo los resultados que se comentan a continuación. (López, E. 2016)

La región donde mayores fondos se obtienen es la región de Asia-Pacífico, siendo China la que concentra el mayor volumen con el 99% del movimiento de capital y una tasa de crecimiento del 134% en el año 2016 en relación con el año anterior.

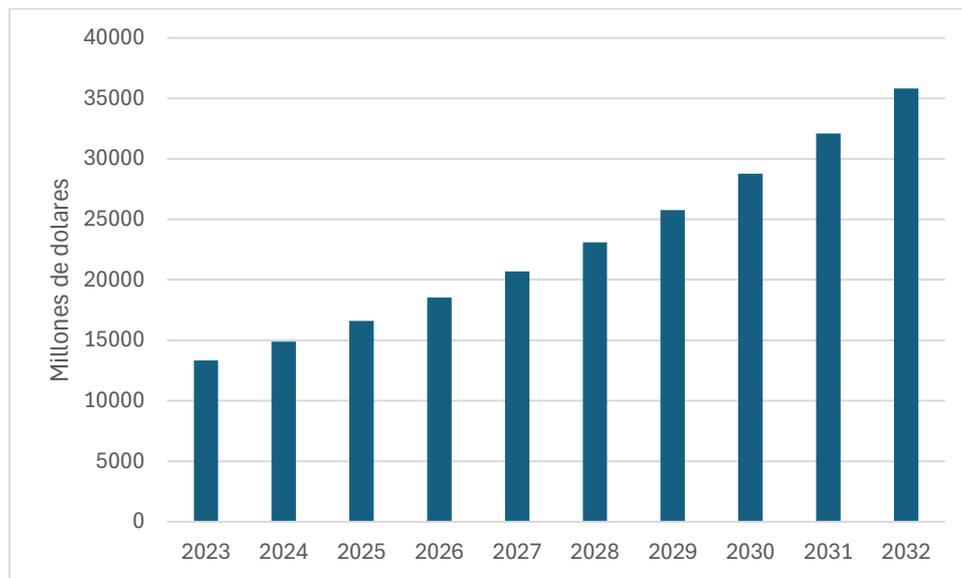
Estados Unidos obtiene el 98% de los fondos del total en América con un aumento en 2016 del 22% en comparación al año anterior. También en el Caribe y América Latina se obtuvo un aumento del 209% respecto del año anterior. En Europa, sin contar con Reino Unido, el crecimiento en los años 2013 hasta 2016 fue de media del 85%.

En lo que se refiere concretamente al Crowdfunding, a nivel global, en torno a 13.340 millones de dólares fueron recaudados por las plataformas en el año 2023.

PeerStreet es la mayor plataforma estadounidense que recaudó entre 2014 y 2022 en torno a 5000 millones de dólares, seguida de las plataformas **Cadre** y **Crowdstreet**. En las regiones de Asia-Pacífico, Oriente Próximo, Latinoamérica y los estados europeos no pertenecientes a la Unión Europea, la recaudación fue de 10.300 millones de euros acumulados en el año 2022.

Según el informe publicado por la plataforma de origen italiano Walliance y la Universidad Politécnica de Milán, se prevé que, en 2023, el sector del mecenazgo inmobiliario en la Unión Europea podría ser mayor de 12.000 millones de euros acumulados, en EE. UU. de 30.000 millones de dólares acumulados y de 11.000 millones de euros acumulados en el resto de las regiones. (EjePrime, 2023)

Figura 5. Previsiones del mercado mundial del Crowdfunding, en millones de dólares.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Business Research Insights, junio 2024.

Según la figura 5, el volumen de operaciones de Crowdfunding en 2023 fue de 13.340 millones de dólares y se espera que llegue a los 35.869 millones de dólares en 2032. La tasa anual compuesta de crecimiento será en torno a 11,6% entre 2024 y 2032.

Aumentar la regulación de financiación participativa mediante organismos gubernamentales y reguladores y la colaboración de nuevas empresas, se espera que sean factores que incrementen la demanda en el mercado de Crowdfunding.

El micro mecenazgo ha permitido a numerosos proyectos creativos e innovadores recaudar fondos y alcanzar el éxito y en ocasiones, revolucionar sus industrias. A continuación, se describen algunos casos de éxito en el Crowdfunding de la plataforma Kickstarter:

- Exploding Kittens se lanzó en la plataforma Kickstarter en 2015. Fue un juego de cartas que recaudó más de 8,7 millones de dólares. Se convirtió en la campaña de juego que más recaudo en Kickstarter en ese momento, se vendieron millones de copias, se crearon expansiones y versiones móviles del juego y transformó a los creadores en figuras importantes en la industria de los juegos de mesa.
- Oculus Rift es un casco de realidad virtual para videojuegos. Este proyecto se lanzó en 2012 en la plataforma Kickstarter, recaudó 2,4 millones de dólares, y acaparó la atención de grandes empresas de tecnología y videojuegos. En 2014, la empresa fue adquirida por Facebook por 2 mil millones de dólares. Oculus Rift contribuyó en gran medida al renacimiento de la realidad virtual como una tecnología de consumo viable.

- The Veronica Mars Movie Project fue una campaña para financiar la serie de televisión Veronica Mars. Se lanzó en la plataforma Kickstarter en el año 2013, recaudó 5,7 millones de dólares y demostró que los fans podían ser una fuente de financiación para proyectos creativos. La película fue producida y lanzada dándole vida a la franquicia y abriendo puertas a los creadores de contenido.
- Reading Rainbow fue una campaña con el objetivo de relanzar este programa educativo y hacerlo accesible en línea y en más plataformas. Recaudó 5,4 millones de dólares en la plataforma Kicstarter en el año 2014. La campaña revitalizó el programa educativo haciéndolo accesible a una nueva generación de niños y atrajo a multitud de seguidores incluyendo multitud de adultos que crecieron con el programa original.
- Fidget Cube fue un pequeño dispositivo de escritorio para aliviar el estrés. Se lanzó en 2016 en la plataforma Kickstarter. Fue un fenómeno cultural que popularizó los juguetes antiestrés. La campaña superó ampliamente su objetivo inicial de 15.000 dólares, mostrando el poder de los productos innovadores y atractivos.

Estos casos de éxitos han demostrado cómo esta modalidad de financiación puede ser una herramienta con mucha fuerza para realizar proyectos creativos e innovadores, desde juegos de mesa y productos tecnológicos hasta dispositivos antiestrés y proyectos de entretenimiento. El Crowdfunding ha dado la posibilidad a los creadores de acceder a los recursos necesarios para lanzar sus ideas al mercado. De cualquier modo, el éxito no está garantizado y se necesita de una planificación cuidadosa, una comunicación que atraiga a la comunidad de patrocinadores y una fuerte propuesta de valor. Así, no todos los proyectos alcanzan el éxito, sino que algunos fracasan después de recaudar los fondos. Los casos de fracaso resaltan la importancia de una buena gestión, una comunicación transparente con los patrocinadores y una planificación realista. Los patrocinadores y creadores deben ser conscientes de los desafíos y riesgos inherentes a los proyectos de Crowdfunding. A continuación, se describen algunos casos de fracaso en el Crowdfunding de la plataforma Kickstarter:

- El mini dron autónomo para fotografía aérea llamado Zano, fue un proyecto que se presentó en la plataforma Kickstarter en 2015, recaudó 2.335.119 libras unos 3.4 millones de dólares aproximadamente. El dron tenía fallos técnicos y de gestión, los aparatos entregados no cumplían con lo prometido y muchos no funcionaban de forma correcta; como resultado la empresa se declaró en bancarrota y los usuarios no recibieron ni sus productos ni los reembolsos.
- Coolest Cooler, una nevera portátil con multitud de funciones y accesorios como altavoces y una licuadora entre otros, se lanzó en la plataforma Kickstarter y recaudó más de 13 millones de dólares. Pero surgieron problemas de producción con costes mayores de lo esperado, hubo retrasos en la entrega con patrocinadores que nunca recibieron sus productos y la empresa puso a la venta el producto en tiendas antes de cumplir con todas las ordenes de los patrocinadores.

- En 2012 en la plataforma Kickstarter se lanzó Ouya, una consola de videojuegos basada en Android. Recaudó 8,5 millones de dólares, pero tuvo problemas por la falta de juegos exclusivos y apoyo limitado de desarrolladores con un hardware subóptimo. Como resultado la empresa no pudo competir con el resto de las consolas establecidas y la empresa se vendió a Razer que discontinuó el producto.
- Pebble time fue un reloj inteligente con pantalla de tinta electrónica que se lanzó en 2015 en la plataforma Kickstarter y recaudó más de 20 millones de dólares. A pesar del éxito en el primer momento y cumplir con las entregas de productos, la empresa no pudo competir a largo plazo con grandes competidores como Apple o Samsung. En 2016, Pebble se adquirió por Fobit y la producción de los nuevos productos fue discontinuada decepcionando a muchos patrocinadores iniciales.
- Dragonfly Futurephone se lanzó en 2014. Fue dispositivo móvil híbrido que combinaba una tableta, un teléfono y una computadora portátil. Se recaudó 717.434 dólares, pero hubo problemas técnicos y de fabricación, así como falta de transparencia en la comunicación con los patrocinadores. Al final, el proyecto no se materializó y los patrocinadores no recibieron sus dispositivos ni reembolsos.
- Clang fue un videojuego de lucha con espadas desarrollado por el autor Neal Stephenson. El proyecto se lanzó en la plataforma Kickstarter en 2012, que recaudó 526.125 dólares, pero hubo problemas de desarrollo y falta de financiación adicional para completar el proyecto. Finalmente, el proyecto fue cancelado y los fondos restantes fueron devueltos de forma parcial a los patrocinadores.
- En el 2013 se lanzó Kano un kit de computadora DIY para que los niños aprendieran a programar. Se recaudó 1,5 millones de dólares en la plataforma Kickstarter, y aunque el producto se entregó y fue bien recibido en general, recibió críticas por su calidad y hubo problemas financieros y de distribución más tarde.

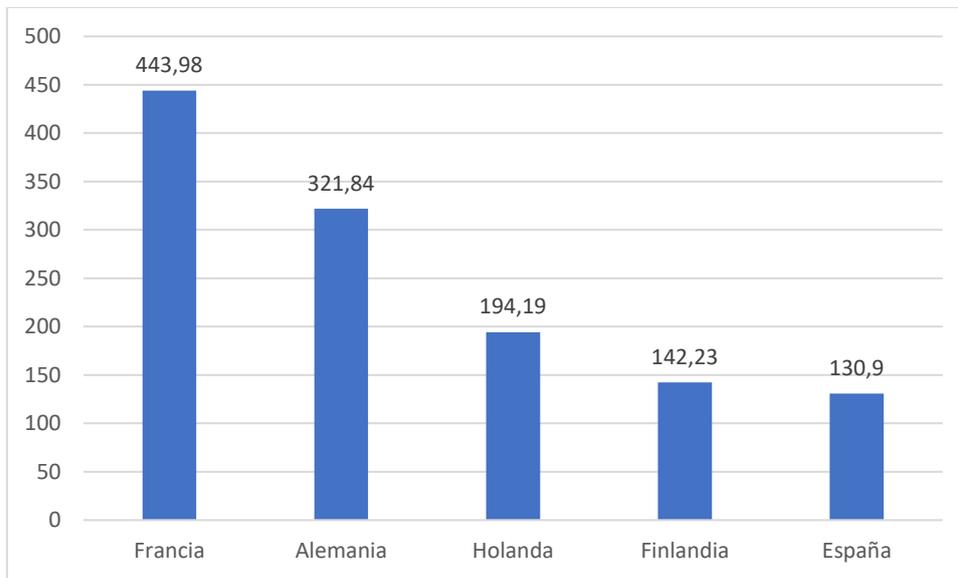
3.2 Crowdfunding en Europa

En los países europeos, según el estudio realizado por la Universidad de Cambridge, tiene lugar más del 90% del mercado financiero activo de Crowdfunding actualmente. Los resultados obtenidos indican que la tasa de crecimiento en el año 2016 fue del 40% llegando a obtener más de 7.600 millones de euros, de los cuales pertenecen en torno al 73% a Reino Unido.

Si se exceptúa a Reino Unido, Europa obtiene un crecimiento superior al 100% pasando en 2015 de 1.000 millones a 2.000 millones de euros en el año 2016, siendo el Crowdfunding la modalidad que mayor volumen concentra en torno a 700 millones.

Los países europeos que disponen de más plataformas son: Alemania con 35, Francia con 33, España con 32, Italia 26 y Países Bajos con 19. Los Países Nórdicos por su parte, Dinamarca, Noruega, Suecia, Finlandia o Islandia, no superan las 10 plataformas por país. El volumen de financiación se recoge en la figura 6.

Figura 6. Distribución de la financiación por Crowdfunding en los países europeos que mayor volumen concentran en 2016 (en millones de euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Estudio de la Financiación Alternativa en Europa 2016 elaborado por la Universidad de Cambridge, crowdlending, 2016.

En la figura 6 se observa cómo Francia, en el año 2016, fue el país que mayor financiación recaudó en torno a 444 millones de euros, seguido de Alemania con alrededor de 322 millones. España se situó en el quinto lugar, cuya recaudación ascendió a cerca de 131 millones de euros.

Este orden jerárquico de países por financiación, no se corresponde con el número de plataformas que existen cada país. Así, Italia que dispone de 26 plataformas se sitúa en la 6ª posición en cuanto a volumen de financiación, mientras que Finlandia que dispone de menos de 10 se sitúa en la 4ª posición.

Más recientemente, en Europa en 2021, el sector financió proyectos por 2.800 millones de euros, aumentando esta cifra hasta los 9.800 millones en 2022. Los países que concentraron una mayor cifra fueron Francia en torno a 1.300 millones, Alemania con 629 millones y Estonia con 210 millones de euros.

Los proyectos inmobiliarios (Crowdfunding inmobiliario) acaparan el mayor volumen en Europa, con el 87,9% del total. De estos, los proyectos más escogidos fueron con un 58% los de mejora de áreas metropolitanas y con un 64% los de nueva creación. (Pujol, A. 2023)

En el año 2022, la primera posición en la clasificación de las 25 mayores plataformas europeas de Crowdfunding inmobiliario la ocupa la plataforma de origen alemán **Exporo** que ha obtenido una financiación en torno a los 1000 millones de euros. Los puestos 16 y 18 son para las españolas **Urbanitae** con 151 millones y **Housers** con 141 millones de euros recaudados.

De las plataformas de Crowdfunding inmobiliario de origen no nacional que operan en España se pueden encontrar en el tercer puesto a **Estateguru** y en los puestos noveno y veinteaño a

Raizers y Crowdestate, respectivamente. Otra plataforma que aparece en esta clasificación en la posición número veintitrés es Walliance de origen italiano y que opera en Francia y España. Se puede decir que, en Europa, pese a estar un poco rezagados con respecto a Reino Unido, EE. UU. o China, gracias a países fuertes como Alemania, Francia, Italia o España pronto el crecimiento del sector será tan positivo como en los primeros.

3.3 Crowdfunding en Reino Unido

El micro mecenazgo ha aumentado exponencialmente en Reino Unido y se calcula que en torno a 3 millones de usuarios habían recurrido a la financiación colaborativa en 2022.

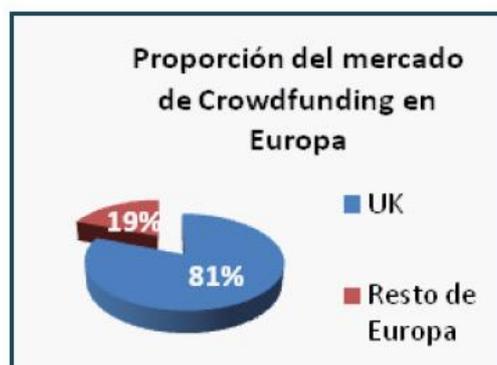
Como se ha comentado anteriormente, de los países europeos, Reino Unido es el que mayor crecimiento y volumen de operaciones de micro mecenazgo concentra. Del mismo modo es también donde se pueden encontrar nuevos modelos de micro mecenazgo, como es el caso del *real estate crowdfunding* o *Crowdfunding inmobiliario*. Este método se genera en el mercado inmobiliario y está creciendo en EE. UU. y Reino Unido. Como garantía, en el Crowdlending se ofrecen las propiedades financiadas o en el caso del Equity Crowdfunding se ofrecen participaciones o acciones de una sociedad.

En el año 2011 el micro mecenazgo ya era un mercado en desarrollo en Reino Unido, pero hasta el año 2014 a través de la FSMA (*Financial Services and Markets Act 2000*) no se reguló específicamente este método. Esta normativa surgió mediante un proceso de encuestas a distintos actores de ese mercado, donde se incluyó a organismos de consumidores o de comercio, empresas establecidas de micro mecenazgo y otras empresas u organismos relevantes.

Las novedades en relación con la normativa se han generado en un entorno de apoyo al sector, lo que favorece a estos métodos. Esto ha sido gracias a organismos como la FSA (*Financial Services Authority*) que se encarga no solo de supervisar los servicios financieros en Reino Unido, sino también de orientar a los actores relacionados con este mercado. Algunas funciones de este organismo han sido la actualización de la normativa o su interpretación.

En la figura 7 se observa la proporción del mercado de Crowdfunding en Reino Unido (81%) frente al resto de Europa, que es de en torno al 19%.

Figura 7. Proporción del mercado de Crowdfunding en Europa.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Crowdlending.es.

La normativa inglesa dispone de otras ventajas frente a otros países europeos, como por ejemplo Italia. Una de ellas es el carácter menos jurídico-dogmático y más técnico-financiero, por lo que se enfoca en la lógica, las ventajas y los peligros financieros, lo que la hace ser más eficiente frente a otras.

Esta normativa ha considerado una gran multitud de proyectos y ha incluido métodos para proteger a los inversores, sobre todo en la modalidad del Equity. Estos métodos se centran en la competencia para analizar y estimar las ventajas y los peligros de financiar proyectos, y no solo en establecer un término numérico a la inversión independientemente de sus ingresos netos o de su patrimonio.

La regulación restringe las opciones de inversión de los usuarios no institucionales; además exige a las empresas de financiación colaborativa que centre sus promociones directas en inversores que posean asesoramiento regulado, mediante agentes o empresas dedicadas a ello, o a los catalogados como sofisticados por tener conexión profesional con el mercado financiero.

Para los inversores ordinarios no catalogados en las categorías mencionadas *“ordinary retail investors”*, las empresas deben analizar sus conocimientos sobre los peligros de estos métodos. Esto comprende una prueba donde se evalúa su comprensión y una aceptación de no financiar un porcentaje superior al 10% de los ingresos netos anuales que dispongan.

Principalmente lo que se demanda de las plataformas es establecer unas normas que regulen los depósitos de los usuarios y efectuar la obligación de transparencia, ofreciendo información honesta que posibilite su comparación.

En el año 2015, en torno a los $\frac{3}{4}$ del total de lo recaudado en Europa se produjo en Reino Unido donde se llegó a los 3.200 millones de libras. Este éxito, entre otros motivos, es debido a que han sabido reflejar en su normativa el comportamiento del mercado o, a su proximidad financiera y cultural con EE. UU.

La cultura financiera en Reino Unido, aunque cercana es distinta de la europea. Los usuarios anglosajones tienen menos temor a nuevos métodos de inversión y esto ha impulsado el micro mecenazgo. Además, gracias a esta forma de ser más abierta en lo financiero ha puesto a Reino Unido en el centro del mercado de inversión.

En noviembre de 2016, Reino Unido aprobó la ley *“Bank Referral Scheme”*, que promueve el micro mecenazgo como medio optativo. Por ejemplo, esta norma dice que, si una entidad bancaria no concede un préstamo a una empresa, la entidad debe de enviar el caso a varias compañías de financiación participativa para que revisen la propuesta y decidan si financiar a la empresa, o no. Gracias a esto más de 200 sociedades en Reino Unido se han financiado con casi 4 millones de libras por medio del Crowdlending.

Las empresas de micro mecenazgo han estudiado más de 8.000 propuestas desde la aprobación de la Ley, pero se debe mencionar que solo el 3%, unas 200 empresas, obtuvieron la financiación requerida.

En el primer trimestre del año 2017, el Crowdlending creció un 35% en comparación al 2016. En total se financiaron proyectos por unos 2.500 millones de euros, mientras que en los demás países europeos se prestaron en torno a 600 millones donde se incluye a España, lo que representa un aumento del 30% respecto del primer trimestre de 2016.

La cifra de proyectos financiados en Reino Unido fue mucho mayor en 2017, en torno a 5.300 millones de euros en comparación al resto de Europa, donde la cifra fue alrededor de 1.200 millones de euros.

No todos los métodos micro mecenazgo necesitan la aprobación de la autoridad financiera en Reino Unido, FCA (Financial Conduct Authority), pero todas las plataformas trabajan bajo los estándares de la FCA como normas o principios comerciales, como es el caso de las bonificaciones financieras. Las plataformas de préstamo (P2P) e inversión sí se rigen por normas distintas.

Seedrs es una empresa de micro mecenazgo muy conocida en Reino Unido. Esta plataforma permite captar fondos para empresas de reciente creación. Empezó en 2012 con el objetivo de ser una alternativa para recaudar fondos para compañías en fases iniciales. (finmodelslab.com, 2023).

Esta empresa de micro mecenazgo se creó con 3 millones de libras obtenidos de diversos inversores. Las primeras ideas que se ofrecieron fueron de empresas estadounidenses, Greenlight Planet y Skimble.

Otra empresa de micro mecenazgo es CrowdCube que da opción a financiar compañías pequeñas o de reciente creación. Desde el año 2011 cuando se creó, ha obtenido alrededor de 80 millones de libras. Esta empresa de micro mecenazgo ofrece a los inversores obtener una participación en la empresa en forma de acciones o de deuda.

Reino Unido dispone de un establecido y complejo mercado de micro mecenazgo. La FCA en julio de 2018 realizó una consulta sobre la regulación vigente del micro mecenazgo, acerca de si se podía asegurar que las empresas de micro mecenazgo cumplieran los estándares comerciales y si esta regulación era actual. Con estos resultados el organismo lanzó un nuevo conjunto de normas vigentes desde diciembre de 2019 para reforzar estos estándares.

3.4 Crowdfunding en Estados Unidos

El micro mecenazgo se ha dado a conocer por el apoyo que ofrece a empresas que están empezando, lo que permite a las empresas ofrecer sus productos o servicios antes de que estos sean lanzados y de este modo comprobar su aceptación en el mercado. En EE. UU. este método está muy evolucionado debido a que es en este país donde surgió. (blog.platinhero, 2021)

El Crowdfunding en EE. UU. se originó en 1997 cuando los seguidores del grupo de rock Marillion empezaron a recoger capital para financiar sus conciertos en EE. UU. Pero habría que esperar diez años más, hasta 2008, para ver aparecer las primeras empresas de micro mecenazgo como Indiegogo. Danae Ringelman, cofundadora de Indiegogo, tuvo esta idea al no obtener recursos

para su obra de teatro, y fue en ese momento cuando pensó en “*democratizar las inversiones*”. En 2009 surgió la plataforma Kickstarter en Nueva York, hoy en día conocida en todo el mundo. El primer fondo de inversión que apoyo el micro mecenazgo fue Boldstart Ventures que ayudó a crear y acrecentar Indiegogo. Esta plataforma consiguió 1,5 millones de dólares en el año 2011, pasó a 15 millones de dólares en 2012 y alcanzó un máximo para esos tiempos de 40 millones de dólares en 2014. Fue en ese momento cuando el autor de Paypal y el CEO del Grupo Virgin decidieron entrar a formar parte de los inversores de esta plataforma.

Indiegogo y Kickstarter estuvieron unidas en su evolución e impulsaron el micro mecenazgo en EE. UU. El creador de Twitter y un fondo de riesgo apoyaron con más de 10 millones de dólares en 2010 a Kickstarter.

Barack Obama en el año 2012 impulsó el micro mecenazgo en EE. UU. aprobando la Ley JOBS Act, lo que dio acceso a las empresas a obtener financiación mediante el micro mecenazgo.

Más de 1,5 millones de iniciativas han sido financiadas gracias a Indiegogo y Kickstarter desde su creación hace 10 años, y en total se obtenido más de 5.000 millones de dólares.

Algunas de las iniciativas financiadas son:

- OUYA, un dispositivo Android para jugar en la TV o Tablet, que consiguió 8,5 millones de dólares.
- Nevera transportable que consiguió 13,3 millones de dólares.
- Pebble, un reloj inteligente que obtuvo más de 43 millones de dólares.
- Form 1 impresora profesional 3D, que acercó estos dispositivos a los particulares y obtuvo 3 millones de dólares.
- El juego Gatitos explosivos, obtuvo alrededor de 9 millones de dólares.
- Skinners zapatilla calcetín, consiguió alrededor de 2 millones de dólares.
- LED Brake Free, indicador que mejora la visibilidad de los usuarios de los vehículos de dos ruedas que obtuvo 114.429 dólares.

Tras la incorporación de la ley JOBS Act en 2012, el micro mecenazgo ha evolucionado en EE. UU. Hasta la actualidad. Este método es cómodo y económicamente atractivo para las empresas de nueva creación, que ha hecho crecer la financiación a la tecnología. Este método se ha convertido en una opción de financiación distinta a la banca, pero además es de los más utilizados por las empresas de reciente creación y un recurso para las grandes empresas.

Los requisitos para ofrecer una idea en una empresa de micro mecenazgo en EE. UU. son similares a las de otros territorios: ser residente en uno de los territorios aceptados por estas empresas y tener la edad mínima. Además, la idea debe respetar la ley de EE. UU. Las empresas de micro mecenazgo disponen de sus propios requisitos para operar en ellas.

La plataforma Indiegogo ofrece una posibilidad si la cantidad total solicitada no se consigue. La persona que ha lanzado la idea tiene dos opciones, el retorno de lo recaudado a los inversores o aceptar que con esa cantidad podrá llevar a cabo lo comprometido.

Los campos de micro mecenazgo más conocidos para captar fondos son las aplicaciones informáticas y móviles, el mundo financiero y las novedades. El trabajo en software, las innovaciones y los juegos captaron en el año 2021 en total alrededor de 530 millones de dólares.

La empresa de nueva creación Fintech Stash tiene entre sus productos carteras adaptadas. Otra iniciativa con buenos resultados ha sido la red para alumnos de secundaria After School que obtuvo en torno a 18 millones de dólares.

Por los estudios realizados, estas ideas se sitúan principalmente en New York, Texas, California, Illinois y Florida. En concreto en Silicon Valley se pueden encontrar gran cantidad de estos proyectos por el elevado número de empresas de tecnología de nueva creación que se localizan ahí. Estas nuevas empresas tienen en cuenta el micro mecenazgo para obtener fondos y en ocasiones se financian mediante inversores que han creído en proyectos peculiares.

El micro mecenazgo en EE. UU. lo forman un conjunto de empresas que ayudan a proyectos innovadores y atienden distintas ideas, además de impulsar no solo a empresas de reciente creación sino también a las de mayor tamaño y asentadas. El micro mecenazgo estadounidense es empleado y es posible que esté más evolucionado que en Europa u otros países. El micro mecenazgo ha impulsado multitud de ideas obteniendo beneficios que se pueden disfrutar en el día a día.

4 Crowdfunding en España

4.1 Importancia y regulación

Actualmente, en España se financian unos 100.000 millones de euros anuales, de los que alrededor de un 80% continúa proviniendo de la financiación tradicional. Este 20% restante de financiación alternativa, aunque está creciendo en los últimos años, continúa lejos de otras regiones como EE. UU. o China donde la financiación alternativa alcanza cifras de financiación muy elevadas.

A nivel nacional en ocasiones resulta complejo obtener recursos para pymes, y la financiación colaborativa puede ser una solución. Estas webs de Crowdfunding son punteras e innovan en productos y servicios financieros. En el año 2016, el 72% mejoró sus plataformas, el 25% lanzó nuevos productos y el 50% realizó modificaciones e innovaciones en sus productos sobre todo en protección y seguridad, según un estudio de la Universidad de Cambridge junto con otros organismos (Crowdlending, 2016).

Las primeras plataformas en España se crearon en 2010 y fueron las plataformas Lánzanos y Verkami. En el año 2012, el 11% de las plataformas de micro financiación en Europa tenían su sede en España, obteniendo el 0,7% del recaudo mundial de estas plataformas según datos de Massolution, consultora internacional en Crowdfunding. (MytripleA, 2016. El crowdfunding en España, en datos).

En el año 2016 este método recaudó en nuestro país en torno a 125 millones de euros, con un crecimiento respecto al año anterior del 160%, que fue de un volumen de 50 millones en 2015. Por lo tanto, si no se considera a Reino Unido, España se posiciona como el 5º país de importancia del Crowdfunding en Europa, tal y como se ha visto en la figura 5.

“El Crowdfunding ya ha alcanzado la madurez necesaria para respaldar proyectos ambiciosos, gracias especialmente a la digitalización e internacionalización”. (Fundación Innovación Bankinter, 2021).

En relación con los distintos métodos, el Crowdlending a empresas (peer to business) es el que más creció pasando de 22 millones de euros en 2015 a en torno a 44 millones en 2016, la micro financiación de facturas, duplicó su volumen en 2016 pasando de 7 a 14 millones de euros, lo que es lo mismo una tasa de crecimiento del 107%. (Crowdlending.es, 2024)

Otras modalidades de micro financiación, como la de recompensa movió un volumen de alrededor de 13,6 millones de euros con una tasa de crecimiento del 45% o el equity crowdfunding o de capital que concentró en torno a 10,1 millones de euros en el año 2016 con una tasa de crecimiento del 88%.

En 2019 la financiación participativa recaudó en España más de 200 millones de euros. Por delante de nosotros se encontraban EE. UU., Reino Unido y, por supuesto, China, con una recaudación de más del 86 % de la recaudación mundial. El mercado de la micro financiación está en continuo aumento, tanto en el ámbito internacional como en el nacional. El crecimiento en España en el cuarto trimestre del 2020, según el informe publicado por la fundación Bankinter *“Tendencias de Inversión en España Q3 2020”* (Fundación innovación Bankinter, 2021) era del 317,6% respecto del trimestre anterior y del 300% respecto del mismo trimestre del año anterior.

Al finalizar el 2020, este método de micro financiación incrementó sus operaciones y su volumen de inversión un 73,1% y un 20,5% interanual correspondientemente.

La Universidad de Jaén junto con la Universidad de la República (Udelar) en Uruguay elaboraron un informe sobre el Crowdfunding en España en el año 2020. En él se informa de que la modalidad de Equity Crowdfunding se mantuvo constante en relación con la recaudación. El estudio señala que el micro mecenazgo inmobiliario y el de préstamos diversificaron inversiones al iniciar nuevos portales, lo que se espera que haga seguir mejorando los resultados. (Fundación innovación Bankinter, 2021)

El estudio mencionado extraído del portal de noticias de la fundación Bankinter, ofrece también una encuesta sobre cómo se percibe la legislación sobre estos métodos de financiación alternativa. Para el Crowdlending un 36% pensó que era adecuada mientras que para el Equity Crowdfunding o de capital el 56% pensó que excesiva (Crowdlending.es, 2024).

Respecto de la percepción de los riesgos, el estudio señala que el 19% pensó que el riesgo de fraude era muy alto y el 36% alto, y sobre el colapso por negligencia en el control de riesgos el 9% pensó que era muy alto y el 64% alto. En consecuencia, este método de financiación todavía parece provocar cierta desconfianza entre los inversores en España. (Crowdlending, 2016)

En lo que se refiere a la regulación, en nuestro país, el micro mecenazgo se regula por la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial y por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). La CNMV es el organismo encargado de inspeccionar y supervisar la bolsa en España y la actividad de sus participantes. (CNMV, 2024).

El crecimiento del sector estará condicionado a que estas plataformas web de Crowdfunding ofrezcan información clara y honesta; además deberán de facilitarla a los inversores y satisfacer la normativa vigente como la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial y que ha sido elaborada con el objetivo de defender a los usuarios, lo mismo que en países como Reino Unido donde este método ha tenido éxito.

La Ley se enfoca en el Crowdfunding de inversión y en el de préstamo o Crowdlending. Los aspectos más importantes que define la Ley son:

1. Fija el máximo a financiar, siendo este de 5 millones de euros
2. Las plataformas deben ser autorizadas e inscritas en el registro de la CNMV, previo informe del Banco de España
3. Obliga a trasladar los peligros de estos métodos a prestatarios y mecenas
4. Exige poner techo a las inversiones de los usuarios
5. Impone disponer de una normativa en relación con la transparencia en los datos obtenidos por usuarios y deudores. (Letslaw, 2020).

La Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial, en su artículo 46 punto 1, cita:

“1. Son plataformas de financiación participativa las empresas autorizadas cuya actividad consiste en poner en contacto, de manera profesional y a través de páginas web u otros medios electrónicos, a una pluralidad de personas físicas o jurídicas que ofrecen financiación a cambio de un rendimiento dinerario, denominados inversores, con personas físicas o jurídicas que solicitan financiación en nombre propio para destinarlo a un proyecto de financiación participativa, denominados promotores.”

Así mismo, en su punto 2 no considera plataformas de financiación participativa a las que capten financiación a través de:

- a) Donaciones.
- b) Venta de bienes y servicios.
- c) Préstamos sin intereses.

El Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo (UE) 2020/1503, del 7 de octubre de 2020, que regula a las plataformas de financiación colaborativa, modificó la Directiva (UE) 2019/193, el Reglamento (UE) 2017/1129 y del mismo modo a nivel nacional la Ley 5/2015 del 27 de abril.

El Reglamento Europeo homogeneizó directrices y obligaciones para el funcionamiento y construcción de las empresas de financiación participativa enfocadas en capital y préstamos, haciendo posible poder estar presente en los diferentes países europeos sin tener que ser aprobados por cada uno.

Entre las características más relevantes del Reglamento Europeo se encuentran:

- Esta Norma, sin tener en cuenta donde estén situadas, es de aplicación para toda plataforma que desarrolle su actividad en la Unión Europea.

- El texto reconoce 4 modalidades de financiación participativa: capital, préstamo, recompensa y donación. Cada modalidad dispone de peculiaridades.
- La Norma pone medios para defender a los usuarios, impone a las plataformas comprobar el peligro de las operaciones y trasladar estos peligros a los usuarios, y, además, delimita la inversión de los usuarios.
- Las empresas de micro mecenazgo tienen obligación de ser inscritas y aprobadas por las instituciones responsables; del mismo modo tienen la obligación de proporcionar datos reales y ciertos de las operaciones y poner medios para evitar la financiación del terrorismo y el blanqueo de capitales.
- La Norma impone a las empresas de Crowdfunding proporcionar datos reales sobre las operaciones, sobre el deudor, el empleo de la inversión y los peligros de esta.

Las empresas de Crowdfunding inscritas tanto a nivel nacional como en otros estados deberán de ajustarse a la nueva Norma antes de noviembre de 2023.

Por lo tanto, el Crowdfunding se regula por la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial y está supervisado por la CNMV, y por ello las webs de micro mecenazgo de esta modalidad deberán ser registradas en su registro. En la página de la CNMV se define el Crowdfunding como “Servicios de financiación participativa” y su listado se puede ver en el apartado de “Proveedores de servicios de financiación participativa”.

Asimismo, en dicha página web de la CNMV está publicado el registro de las plataformas que ofrecen sus servicios en nuestro país, que se divide en: proveedores de servicios de financiación participativa españoles, y proveedores de servicios de financiación participativa europeos que prestan servicios en España. Los primeros son plataformas españolas y los segundos son plataformas europeas que operan en España. A continuación, se describen con detalle cada uno de los dos tipos de plataformas.

4.2 Proveedores de servicios de financiación participativa españoles

En junio del 2024 existen en España 24 empresas españolas registradas en la CNMV, que ofrecen servicios de financiación participativa, cuyo listado se puede ver en la Tabla 1, ordenados por fecha de registro.

Tabla 1. Proveedores españoles de servicios de financiación participativa registrados en España

Denominación Social	No. Registro Oficial	Fecha de Registro
CROWDCUBE EUROPE, SOCIEDAD LIMITADA	1	10/11/2022
FELLOW FUNDERS PSFP, S.A.	2	10/11/2022
FUNDEEN PLATFORM, SOCIEDAD LIMITADA	3	02/12/2022
URBANITAE REAL ESTATE PLATFORM, S.L.	4	23/12/2022
EVENFI FINTECH, S.A.	5	17/02/2023
BOLSA SOCIAL, S.L.	6	24/03/2023
SOCIOSINVERSORES 2010, S.L.	7	14/04/2023
CIVISLEND PSFP, S.A.	8	20/10/2023
CITYPRIVE PSFP, S.L.	9	20/10/2023
MYTRIPLEA FINANCIACIÓN PFP, S.L.	10	27/10/2023
ADVENTUREES CAPITAL PFP, SOCIEDAD LIMITADA	11	03/11/2023
PFP CAPITAL CELL, S.L.	12	10/11/2023
HOUSERS GLOBAL PROPERTIES, SOCIEDAD LIMITADA	13	10/11/2023
CROWDFUNDING BIZKAIA, P.S.F.P., S.L.	14	17/11/2023
BUECOR & PARTNERS, SOCIEDAD LIMITADA	15	01/12/2023
CROWDHOUSE EUROPE SOCIEDAD LIMITADA	16	01/12/2023
ECROWD INVEST PLATAFORMA DE FINANCIACION PARTICIPATIVA, S.L.	17	07/12/2023
STARTUPXPLORE, PSFP, S.L.	18	15/12/2023
STOCKCROWD PLATFORM, S.L.	19	15/12/2023
DOZEN INVESTMENTS PSFP, S.L.	20	15/12/2023
SOCIEDAD ECONOMICA PARA EL DESARROLLO DE LA FINANCIACIÓN ALTERNATIVA COLECTUAL, PSFP, S.L.	21	22/12/2023
FLOBERS CROWDFUNDING SPAIN PFP, SOCIEDAD LIMITADA	22	19/04/2024
BUSINESS DREAM FACTORY PSFP, S.L.	23	26/04/2024
SMART CREDIT PSFP, SOCIEDAD LIMITADA	24	26/04/2024

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la CNMV, junio 2024. Proveedores de servicios de financiación participativa.

Como se puede ver en la tabla 1, su registro es bastante reciente, ya que los primeros datan de finales del 2022.

En la tabla 2 se puede ver el tipo de Crowdfunding al que se dedican las diferentes plataformas españolas registradas en la CNMV, y en la tabla 3 el porcentaje que representa cada tipo sobre el total.

Tabla 2. Tipo de inversión de los proveedores españoles de servicios de financiación participativa registrados en España

Plataforma	Nº Registro CNMV	Tipo de Inversión		
CROWDCUBE EUROPE, SOCIEDAD LIMITADA	1	Equity	Recompensa	
FELLOW FUNDERS PSFP, S.A.	2	Equity	Recompensa	
FUNDEEN PLATFORM, SOCIEDAD LIMITADA	3	Equity		
URBANITAE REAL ESTATE PLATFORM, S.L.	4	Equity	Inmobiliario	
EVENFI FINTECH, S.A.	5	Crowdlending		
BOLSA SOCIAL, S.L.	6	Equity		
SOCIOSINVERSORES 2010, S.L.	7	Equity	Inmobiliario	
CIVISLEND PSFP, S.A.	8	Crowdlending	Inmobiliario	
CITYPRIVE PSFP, S.L.	9	Crowdlending	Inmobiliario	
MYTRIPLEA FINANCIACIÓN PFP, S.L.	10	Factoring	Confirming	Crowdlending
ADVENTUREES CAPITAL PFP, SOCIEDAD LIMITADA	11	Equity	Crowdlending	
PFP CAPITAL CELL, S.L.	12	Equity		
HOUSERS GLOBAL PROPERTIES, SOCIEDAD LIMITADA	13	Crowdlending	Inmobiliario	
CROWDFUNDING BIZKAIA, P.S.F.P., S.L.	14	Equity		
BUECOR & PARTNERS, SOCIEDAD LIMITADA	15	Crowdlending	Inmobiliario	
CROWDHOUSE EUROPE SOCIEDAD LIMITADA	16	Equity	Inmobiliario	
ECROWD INVEST PLATAFORMA DE FINANCIACION PARTICIPATIVA, S.L.	17	Crowdlending		
STARTUPXPLORE, PSFP, S.L.	18	Equity		
STOCKCROWD PLATFORM, S.L.	19	Equity		
DOZEN INVESTMENTS PSFP, S.L.	20	Equity	Crowdlending	
SOCIEDAD ECONOMICA PARA EL DESARROLLO DE LA FINANCIACIÓN ALTERNATIVA COLECTUAL, PSFP, S.L.	21	Crowdlending		
FLOBERS CROWDFUNDING SPAIN PFP, SOCIEDAD LIMITADA	22	Crowdlending		
BUSINESS DREAM FACTORY PSFP, S.L.	23	Equity	Crowdlending	Inmobiliario
SMART CREDIT PSFP, SOCIEDAD LIMITADA	24			

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la CNMV y de las páginas web de las plataformas, junio 2024.

Tabla 3. Distribución del número de plataformas de servicios de financiación participativa registrados en España

TIPO DE INVERSIÓN	Nº DE PLATAFORMAS	%
EQUITY	14	58,33%
CROWDLENDING	12	50,00%
INMOBILIARIO	8	33,33%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la CNMV y de las plataformas, junio 2024.

El motivo por el que el total de % en la tabla 3 es superior al 100% se debe a que hay plataformas que se dedican a más de un tipo de inversión.

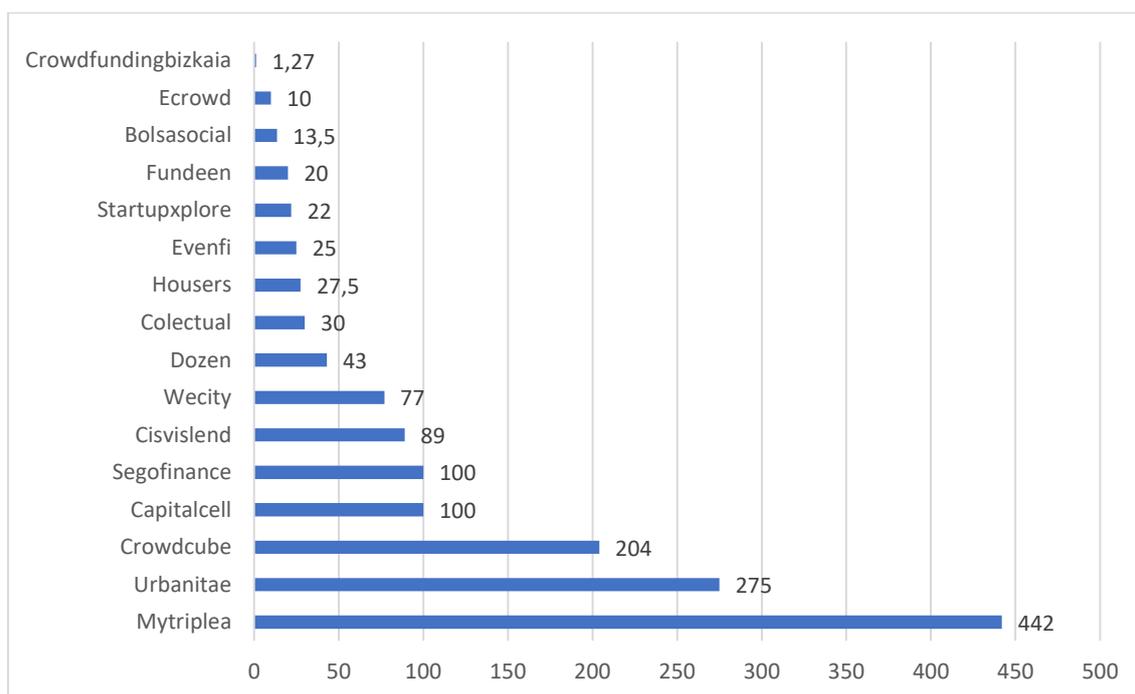
A continuación, se describen algunas de las empresas más destacadas de Crowdfunding en España, listadas en la tabla 2.

- La sociedad **Crowdcube Europe SL** está registrada con el número 1 en el registro de la CNMV con fecha de registro 10 de noviembre de 2022. Crowdcube es una plataforma de Crowdfunding basada en el modelo de Equity Crowdfunding, que permite a las empresas obtener capital a cambio de acciones o participaciones de la compañía adquiridas por multitud de inversores individuales. Ubicada en Barcelona, se fundó en 2011 en Reino Unido, Crowdcube ha sido pionera en democratizar el acceso a las inversiones en startups y empresas en crecimiento, permitiendo a cualquier usuario invertir en empresas privadas a cambio de acciones o participaciones de capital. Esta plataforma permite invertir en diversos proyectos entre los que destaca actualmente: electrodomésticos de bajo impacto ambiental o un avión que ayudará a la descarbonización del sector. Esta empresa ya desarrolló un avión biplaza híbrido y ahora pretende desarrollar uno de mayores dimensiones. (Crowdcube Europe, 2024)
- Con el número de registro 2 se encuentra la plataforma **Fellow Funders PSFP, SA**, registrada el 10 de noviembre de 2022 y está situada en Madrid. Según la plataforma en ella se ofrece proyectos con rentabilidades en relación con el riesgo. Entre sus actividades se puede citar el apoyo a una cadena de restauración que ofrece alimentos naturales y evita los productos ultra procesados. El objetivo de esta campaña era captar 1 millón de euros y a falta de 14 días se habían conseguido en torno al 83% de lo solicitado.
- **SociosInversores** es considerada una de las primeras plataformas de financiación de proyectos para empresas. Fue creada en 2011, con anterioridad a su registro, y establece contacto entre inversores y empresas. Disponen de una red de más de 40.000 inversores, realizan más de 70 inversiones al día y hasta el momento han invertido más de 100 millones de euros en más de 3000 operaciones. Está inscrita en el registro de la CNMV con el número 7.

- **Adventures** dispone de licencia número 11 de la CNMV y se creó en 2014 gracias a la alianza de Antonio Collado, Randy Goldsmith y Yael H. Oaknín. La plataforma tiene como objetivo acercar la innovación al capital mediante financiación participativa. Su consejo directivo está formado por la auditora de cuentas Mery Oaknín, los Business Angels Pedro Antón y Carlos Luceño, el abogado Luis Trujillo y los cofundadores Antonio Callado y Randy Goldsmith.
- **Stockcrowd In** es una plataforma de financiación participativa inscrita en la CNMV con el número de registro 19; ha financiado alrededor de 816 proyectos por un total de 80,83 millones de euros de los que ha devuelto 58.516.888€ en un plazo medio de 11 meses. La inversión mínima es de 20 euros con un plazo de medio de 10 meses y una rentabilidad media del 10,38%.
- **Colectural** dispone de licencia número 21 de la CNMV. Esta plataforma ofrece la posibilidad de invertir en pymes desde 100 euros, cuya solvencia es evaluada por la plataforma y su rentabilidad media es alrededor del 6,19%. La plataforma tiene más de 7.000 inversores registrados y ha financiado más de 400 proyectos obteniendo un total de más 30 millones de euros.
- **Excelend** fue creada en el año 2014 por el grupo empresarial FINDIRECT (Financiera Española De Crédito A Distancia), su capital es 100% de origen nacional, y su objeto es ofrecer una alternativa de inversión a la habitual. Estos medios exigen de tener que contratar otros productos para poder acceder a los préstamos a diferencia de las entidades bancarias.
- **Finanzarel** se fundó en 2013; ofrece una alternativa a las entidades tradicionales, se centra en descuento de pagarés y financiación de facturas a través del Crowdlending, pero a nivel de inversores profesionales de gran tamaño.
- **Microwd** está presente en Nicaragua, Perú, México y España, y financia pequeños proyectos de puesta en marcha de negocios para mujeres extraordinarias.

En la figura 8 se describe el capital financiado por las 16 principales empresas de Crowdfunding. Se puede diferenciar entre grandes plataformas que recaudan más de 100 millones de euros cada una (Crowdcube, Urbanitae y Mytriplea) y otro grupo, que reúne a la mayoría de estas, donde se recogen el resto. La plataforma Mytriplea es la que mayor recaudación ha obtenido con un total de alrededor de 442 millones de euros seguida de Urbanitae con 275 millones de euros y Crowdcube con 204 millones de euros.

Figura 8. Capital financiado por empresas españolas de Crowdfunding (en millones de euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web, junio 2024.

Según la tabla 3, existen 8 plataformas registradas que se dedican al Crowdfunding inmobiliario. Las plataformas centradas en el área inmobiliaria, en el año 2022 obtuvieron 116 millones de euros, esto es tres veces más que lo obtenido en el 2021, que fueron 39 millones de euros según la empresa de financiación colaborativa italiana Walliance y la Universidad Politécnica de Milán. Algunas de las principales plataformas de Crowdfunding inmobiliario en nuestro país según las opiniones de los inversores y la envergadura de los proyectos llevados a cabo son:

- **Urbanitae** es también una plataforma reconocida que ha participado con grandes empresas internacionales como Evernest. Esta plataforma se concentra en Madrid y la Costa del Sol, se enfoca en locales comerciales y viviendas, la inversión mínima exigida es de 500 euros. Ofrece a los inversores la oportunidad de participar en proyectos inmobiliarios a través de inversiones colectivas. Se fundó en 2017, esta plataforma da la posibilidad a pequeños inversores a acceder a oportunidades de inversión del sector inmobiliario, que normalmente se reservaban a grandes inversores y fondos de inversión.
- **EstateGuru** es considerada como el líder europeo del Crowdfunding inmobiliario. Es una multinacional constituida con capital de siete países Lituania, Letonia, Estonia, Finlandia, Armenia, Gran Bretaña y Alemania. Se centra en inmuebles residenciales, la inversión mínima es de 50 euros y ha recaudado en torno a 554 millones de euros. (Evernest, 2023).

A nivel europeo las plataformas Housers y Urbanitae se sitúan en los puestos 18 y 16, respectivamente, según la Universidad Politécnica de Milán.

En lo que se refiere al Equity Crowdfunding, otros países como Reino Unido ya están obteniendo buenos resultados mediante el Equity Crowdfunding. En España está en crecimiento, aunque ya se encuentran 14 (según tabla 3) plataformas dedicadas a este método, algunas son:

- **Dozen** es una empresa dedicada a la financiación de startups; ha financiado alrededor de 42 millones de euros. Además, esta plataforma invierte usualmente con fondos de Venture Capital.
- **Crowdcube**, que ha sido descrita en párrafos anteriores. Desde 10 euros, ofrece la opción de financiar proyectos emprendedores. Dispone de más de 1 millón de usuarios alrededor del mundo entre los que se encuentran en torno a 150.000 Business angels, empresas de capital riesgo y particulares. El total invertido es mayor a 1 billón de euros habiendo generado más de 60 millones en rendimientos. La plataforma recuerda que la inversión en startups o empresas de reciente creación conlleva riesgos como la dilución, la falta de dividendos, de liquidez o la pérdida de lo invertido. Por ello solo es aconsejable el empleo de estos métodos a través de la diversificación de carteras donde no se concentren todos los recursos en un solo proyecto. Además, para poder hacer uso de la plataforma se debe aceptar una cláusula donde se reconoce que se conocen estos riesgos.
- **MyNBest** ayuda a crear estrategias creativas tanto de financiación de recursos financieros como no financieros, por ejemplo, sobre técnicas de marketing, innovación o uso de los recursos. Esta plataforma no vende o aconseja sobre acciones, participaciones u otros medios de financiación, sino que busca nuevas formas de combinar recursos financieros y no financieros, creando soluciones de marketing o innovando en la organización.

En relación con el Crowdlending a continuación se describen algunas de las plataformas más relevantes en nuestro país:

- **Housers** aunque comenzó como una plataforma de crowdfunding inmobiliario este portal ha ampliado su oferta para incluir crowdlending, se considera una de las plataformas de referencia en España y es la primera empresa con la que el Crowdfunding inmobiliario llegó a nuestro país. Actualmente ha llegado a los 130.000 usuarios y alrededor de 131 millones de euros invertidos. La cantidad mínima que exigen para participar son 300 euros. Está registrada en la CNMV con el número 13, promueve proyectos de inversión participativa realizando inversiones en proyectos inmobiliarios. Desde su origen ha captado 148,42 millones de euros, ha financiado 401 proyectos de lo que se ha devuelto 184 por un total de 86,74 millones euros, y dispone alrededor de 139.415 usuarios de distintos países.
- **Mytriplea** es una plataforma que tiene como objetivo enlazar pequeños inversores con negocios que persiguen captar financiación. Se fundó en el año 2013 por Jorge Antón y Sergio Antón, responsables de la compañía. Esta plataforma obtuvo una de las primeras licencias de la CNMV, concretamente la número 10. La plataforma ha financiado en torno a 394 millones de euros a 728 empresas y ha realizado 11.301 operaciones.

- **Civislend** es una entidad registrada y regulada por la CNMV desde 2017 dispone del número 8 en el Registro Oficial de Plataformas de Financiación Participativa de la Comisión Nacional del Mercado de Valores – CNMV. Según los datos que aparecen en su portal su rentabilidad media total obtenida es del 9%, ha captado en torno a 100 millones en fondos y ha financiado 78 proyectos al 100%.
- **ECrowd** está enfocada principalmente en proyectos rentables con impacto medioambiental o social positivo; enlazan proyectos que demandan financiación con inversores que escogen diversificar sus inversiones obteniendo mayor contraprestación. Fue fundada en 2013 por Matthieu Van Haperen y Jordi Solé los dos ingenieros-economistas y está inscrita en la CNMV con el número 17. ECrowd, (2023).
- **October** es una Fintech (Finance and Technology) de origen europeo que financia proyectos y mediante su herramienta October Connect, da soporte a entidades financieras mejorando el análisis de riesgos de estas y la supervisión de sus carteras. Disponen de equipos en Madrid, Milán, Múnich, París y Ámsterdam. Ha financiado 1.040,70 millones de euros en torno a 4342 proyectos en los que han participado 44.120 inversores, en los que se incluye instituciones de primer nivel. Entre sus productos se ofrece, por ejemplo;
 - **Préstamo amortizable** donde se realiza la amortización mensual tanto del capital como de intereses. La financiación oscila desde 30.000 euros hasta 5.000.000 euros con un límite de 60 meses de duración. Este producto se ofrece para proyectos en crecimiento.
 - **Préstamo extendido** que ofrece un periodo de carencia de 12 meses (donde solo se reembolsan intereses). La financiación que es posible solicitar es igual a la del producto anterior, desde 30.000 euros hasta 5.000.000 euros, la amortización es mensual pasados los 12 meses con reembolso del 70%-85% del préstamo mensual y el restante a la finalización del plazo. También se ofrece para proyectos en crecimiento.
 - **Préstamo puente flexible** en el que se adquiere un compromiso estándar los 9 primeros meses y finalizados estos la posibilidad de amortizar anticipadamente. La financiación disponible es igual a la de los productos anteriores y el plazo máximo de reembolso es de 60 meses. Al igual que los anteriores, se ofrece para financiar proyectos en crecimiento.
 - **Renting** para lo cual, la plataforma adquiere equipos nuevos o usados y los alquila a la empresa, el importe puede ir desde 30.000 euros hasta 5.000.000 euros, con el límite de 60 meses de devolución. Evidentemente, este producto se ofrece para financiar mobiliario, equipos o vehículos.

Circulantis nació en 2014 y se enfoca en la financiación a través de descuentos de pagarés. La plataforma estudia la solvencia de estos descuentos y si son solventes los ofrece en su web. Esto permite a los inversores ceder recursos a los promotores a cambio de un interés menor al estipulado por las entidades bancarias cuando se llevan a descontar estos pagarés. La empresa de Crowdlending se encarga de abonar el importe del pagaré al promotor y llegado el vencimiento cobrarlo a su emisor.

4.3 Proveedores europeos de servicios de financiación participativa que prestan servicios en España

En cuanto al listado de Proveedores europeos de servicios de financiación participativa que prestan servicios en España, estos se recogen en la tabla 4 por orden cronológico de registro:

Tabla 4. Proveedores europeos de servicios de financiación participativa que prestan servicios en España.

Denominación Social	País	No. Reg. Oficial	Fecha Inicio
CROWDEDHERO LATVIA LTD (SIA CROWDEDHERO LATVIA)	LETONIA	1	01/09/2022
HANDS-ON B.V. (LENDHAND)	PAISES BAJOS	2	01/11/2022
SEEDBLINK CROWAD S.A.	RUMANIA	3	25/11/2022
CROWDESTATE AS	ESTONIA	4	01/04/2023
ESTATEGURU OÜ	ESTONIA	5	01/06/2023
RAIZERS SAS	FRANCIA	6	20/06/2023
ENERFIP SAS	FRANCIA	7	05/01/2023
SEEDRS EUROPE LIMITED	IRLANDA	8	19/10/2023
OCTOBER IFP	FRANCIA	9	20/10/2023
CAPITALIA SE	LETONIA	10	06/11/2023
BRIDGE PEER FINANCIAL LIMITED (TRADING AS "PROPERTY BRIDGES")	IRLANDA	11	10/11/2023
WALLIANCE SIM S.p.A.	ITALIA	12	25/11/2023
CROWDBASE LTD	CHIPRE	13	23/11/2023
ENER2CROWD S.r.l. SB	ITALIA	14	09/12/2023
WINWINNER CROWD BV	BELGICA	15	08/12/2023
LES ENTREPRETEURS	FRANCIA	16	01/01/2024
CLUBFUNDING SAS	FRANCIA	17	15/12/2023
8 STARS, UAB	LITUANIA	18	05/10/2023
CONDA CAPITAL GmbH	AUSTRIA	19	31/12/2023
WISEED SA	FRANCIA	20	22/01/2024
UAB "SUTELKTINIO FINANSVIMO PLATFORMA "PROFITUS"	LITUANIA	21	28/12/2023
EURIVEX Ltd	CHIPRE	22	01/02/2024
LANDE PLATFORM	LETONIA	23	07/02/2024
ONEPLANETCROWD INTERNATIONAL B.V.	PAISES BAJOS	24	15/02/2024
ZONNEPANELENDELEN B.V.	PAISES BAJOS	25	06/02/2024
POWER PARITY, S.A.	PORTUGAL	26	14/02/2024
SAMEN IN GELD B.V.	PAISES BAJOS	27	01/04/2024
BLAST ANGELS EUROPE	FRANCIA	28	01/04/2024
HOMUNITY	FRANCIA	29	25/03/2024
LINKED P2P LIMITED (TRADING AS "LINKED FINANCE")	IRLANDA	30	27/03/2024

GIVEMORE GLOBAL S.R.O.	REPUBLICA ESLOVACA	31	01/06/2024
WE TAKE PART SAS	FRANCIA	32	13/09/2024

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la CNMV, junio 2024. Proveedores de servicios de financiación participativa europeos que prestan servicios en España.

Como se puede ver en la tabla 4, Francia es el país que más plataformas aporta un total de 9 seguido de Países Bajos con 4 plataformas.

A continuación, se describen los primeros proveedores europeos registrados en el CNMV de servicios de financiación participativa que prestan servicios en España, ordenados por su número de registro:

- Con el número 1 se encuentra la plataforma de Equity Crowdfunding **Crowdedhero**, de origen letón. Esta plataforma financia proyectos a cambio de una participación en el capital de las empresas. En su web se encuentran proyectos como: la reforma de un hotel, una aplicación para programar las citas médicas, un aparato para el mantenimiento de los campos de golf o una empresa de zumos que emplea una tecnología que hace que sus valores nutricionales se conserven por más tiempo.
- Registrada con el numero 2 está la plataforma de Países Bajos denominada **Lendahand**, que da la oportunidad de invertir en proyectos con impacto social. Esta plataforma se registró el 01 de noviembre de 2022. Entre los proyectos que ofrece, destacan: una empresa que financia pymes en México con una rentabilidad del 8% y un vencimiento de 36 meses, la compra de máquinas de coser para una emprendedora o el fomento del empleo apoyando a un artesano de la madera que ha dado empleo a 8 artesanos más. Se cree que este método de financiación participativa se instalará en nuestro país como alternativa a las entidades financieras y pronto supondrá un medio relevante a la hora de obtener financiación por parte de consumidores o pymes.
- El número 3 corresponde a la plataforma **Seedblink**, con origen en Rumania. En esta plataforma se encuentran proyectos de Equity Crowdfunding, además dispone de un mercado secundario donde ofrecen sus activos antes de su vencimiento.
- La plataforma registrada con el número 4 es **Crowdstate**. Esta plataforma tiene sede en Estonia y en ella se encuentran productos de Crowdfunding inmobiliario también dispone de un mercado secundario donde vender sus activos.
- El número 5 corresponde a la plataforma **Estateguru**. En ella se encuentran proyectos de origen inmobiliario, su país de origen es Estonia y ya ha financiado más de 6.500 proyectos.

4.4 Proceso orientativo para el desarrollo de un Crowdfunding

Para la creación de un proyecto de Crowdfunding exitoso se debe seguir una serie de pasos bien ejecutados y estructurados, que se describen a continuación:

1. Definir el proyecto y el objetivo. La idea debe ser clara y concisa para asegurarse de que sea comprensible; además se debe definir qué es lo que se quiere lograr con el proyecto. Del mismo modo se debe especificar el objetivo financiero, determinando la cantidad de dinero que se necesita recaudar, para asegurarse de que la cantidad esté justificada y sea realista.
2. Realizar una investigación y una planificación. Primero una investigación de mercado, estudiando proyectos similares y observando qué ha funcionado y qué no. Hay que definir el público objetivo, quiénes son las personas que estarían interesadas en apoyar el proyecto y la estrategia de marketing planificando cómo se va a llegar al público objetivo, definiendo los canales de comunicación y promoción que se van a utilizar.
3. Seleccionar la plataforma de Crowdfunding de entre las plataformas disponibles y elegir la que mejor se adapte al proyecto; también se debe comprender los requisitos y tarifas de la plataforma seleccionada.
4. Preparación del proyecto. Se debe definir el proyecto con una descripción detallada y atractiva de este, explicando los beneficios, el propósito y cómo se utilizará el capital. Una recomendación puede ser crear un video de presentación convincente que cuente la historia del proyecto; esto puede ayudar a aumentar significativamente la credibilidad y el interés. También hay que definir los niveles de recompensas para los patrocinadores, que deben ser atractivas, valiosas y relevantes para el proyecto.
5. Creación de contenido. Se recomienda usar gráficos e imágenes de alta calidad para hacer que la página web sea atractiva visualmente. Se debe planificar actualizaciones periódicas para mantener a los patrocinadores informados y comprometidos.
6. Lanzamiento de la campaña, informando a los seguidores y a los contactos sobre el próximo lanzamiento de la campaña. Hay que lanzar la campaña con una estrategia definida para maximizar la visibilidad desde el inicio.
7. Promoción y marketing, utilizando las redes sociales para promocionar la campaña. Hay que compartir contenido regularmente y animar a los seguidores a compartirlo. Es recomendable enviar correos electrónicos a los posibles patrocinadores y a los contactos, y contactar con los medios de comunicación, periodistas, bloggers y otros que puedan estar interesados en el proyecto. También realizar eventos y presentaciones, organizar eventos o presentaciones para promocionar la campaña y conectar con posibles patrocinadores.
8. Gestión de la campaña, monitorización, supervisando el progreso de la campaña y ajustando según sea necesario las estrategias de marketing. Hay que realizar una comunicación continua con los patrocinadores proporcionando actualizaciones regulares y respondiendo a preguntas.

9. Cumplimiento y finalización. Para ello hay que agradecer a los patrocinadores su apoyo, una vez finalizada la campaña, cumplir con la entrega de recompensas prometidas en el plazo indicado, proporcionar un informe detallado de resultados sobre cómo se utilizarán los fondos recaudados y el progreso del proyecto.
10. Postcampaña, con la evaluación de los resultados de la campaña aprendiendo de la experiencia. Hay que identificar qué funcionó bien y qué se puede mejorar, así como continuar trabajando en el proyecto y mantener informados a los patrocinadores sobre el progreso y los resultados finales.

Se pueden utilizar herramientas y recursos adicionales como, por ejemplo, software de gestión de proyectos como Asana, Trello o Monday para gestionar el progreso y las tareas de la campaña. Además, se puede realizar análisis de datos, con herramientas como Google Analytics y por último las estadísticas de las redes sociales pueden ayudar a entender el rendimiento de la campaña y optimizar las estrategias de marketing.

4.5 Casos de cierre de plataformas de Crowdfunding

A pesar del éxito del Crowdfunding, también se han dado casos de cierre de plataformas en España, que se mencionan a continuación. Por ejemplo, **Loanbook** se centraba en la financiación a pymes a través de crédito en su web como alternativa a la banca. Era una de principales empresas de micro mecenazgo en nuestro país, en el año 2016 había financiado proyectos por 53.577.950€, pero cerró en marzo de 2019. Esta startup disponía de oficina en Madrid y algunos inversores habían llegado a invertir en ella 1,1 millones de euros para su desarrollo comercial y 2 millones de euros para su web.

El cierre de la plataforma según algunas voces del sector se debió a los impagos, a los gastos, falta de ingresos y un modelo de negocio complejo de sostener. La plataforma estaba explorando la opción de entrada de nuevos inversores y de este modo aumentar sus operaciones y operar en otros mercados. Finalmente, no se consiguió y se tuvo que cerrar la plataforma.

El fin de otras plataformas como **Arbóribus**, **Comunitae** o la salida de nuestro mercado de **Funding Circle**, hace dudar si son apropiados estos modelos de negocio, qué hacer con los impagos o si se puede detener el cese de operaciones de estas plataformas en nuestro país.

Debido a que Tono Brusola, que fue uno de los impulsores iniciales de la plataforma **Housers**, abandonara la plataforma, originó ciertas dificultades. En su salida hizo mención de que la plataforma poseía obligaciones de pago a terceros por millones de euros. (universocrowdfunding.com, 2019).

Esta plataforma Housers era en 2016 de las empresas de micro mecenazgo más solicitadas y en su primer año recaudó 19 millones. En 2017 alcanzó cifras cercanas a 2016 y su evolución se mantuvo; y en ese año 2017 la plataforma llegó a Italia y en 2018 a Portugal. Por lo anterior se podía ver que la plataforma disponía de recursos, tanto por su evolución como por el gasto en promoción.

En esos meses iniciales, Housers destinaba un gran volumen de recursos a la promoción y estaba presente en muchos puntos web, lo que representaba un elevado gasto. Esto hizo posible obtener alrededor de 86.000 mecenazgos y recaudar en torno a 56 millones de euros.

Tono Brusola en el momento de dejar la plataforma dio a conocer que esta disponía de obligaciones de pago a terceros pendientes por importe de unos pocos millones, siendo el mayor volumen por promoción.

La plataforma Housers que estuvo valorada en 40 millones de euros, no llegaba a los 5 millones en el 2019. Un elevado número de inversionistas y sociedades pensó en entrar en la plataforma y entidades como Fintech Venture o Bankinter Capital Riesgo entraron. Álvaro Luna, otro de los impulsores iniciales debe ahora esforzarse por mejorar esto y hacer que esta plataforma consiga otra vez estar entre las mejor valoradas del sector.

La CNMV sancionó en 2019 a la plataforma con 215.000€ por tres sanciones: 1 grave y 2 muy graves.

1. Sanción muy grave por no cumplir el principio de neutralidad en favor de los usuarios en lo referido a datos económicos de 90.000 euros.
2. Sanción muy grave por desempeñar trabajos no autorizados a la plataforma de 75.000 euros.
3. Sanción grave por promocionar una idea no reuniendo los requisitos de la ley de 50.000 euros.

4.6 Obligaciones fiscales para el inversor en Crowdfunding

Respecto a las obligaciones fiscales en España, en el micro mecenazgo existe obligación de declarar las inversiones en otros países en micro mecenazgo; esto es debido a que el Ministerio de Hacienda y Función Pública del Gobierno de España quiere estar informado de las inversiones, que se realicen en otros países, mayores a 50.000 euros. En caso de no disponer de esa cantidad, no se tendrá obligación de realizar y presentar el modelo 720.

No será necesario presentar el modelo 720 cuando la inversión se haya realizado en un préstamo compartido. Pero si esa suma está en manos de la empresa de micro mecenazgo, destinado a acciones, participaciones que representen fondos o productos que representen el préstamo a otros de un capital localizados o gestionados en otros países, no importando si la empresa de micro mecenazgo es nacional o no, y estos valores superan los 50.000 euros, sí deberán constar en el modelo 720.

Por otro lado, el dinero en manos de las empresas de micro mecenazgo no nacionales no destinado a préstamos ni a productos representativos de fondos o productos representativos de cesión de capitales, sí deberán de presentar el modelo 720 según el art. 42 bis del Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria y de desarrollo de las normas comunes de los procedimientos de aplicación de los tributos (RGAT), donde se deberá de informar de los saldos a 31 de diciembre y el saldo medio del 4T del año, excepto cuando el conjunto de estas inversiones sea inferior a los 50.000€.

Se denomina *Declaración de los ingresos que provienen del micro mecenazgo por el préstamo de nuestro capital* a cualquier contraprestación, no importando si es en especie o dineraria; del mismo modo se les denomina así, a los intereses o a los ingresos pactados provenientes de estos préstamos, también a los ingresos que se obtienen por la venta, reembolso, cambio o amortización de estos productos que representan el uso o la obtención de capitales de otros.

El Ministerio de Hacienda y Función Pública entiende que el capital prestado a otros produce intereses, por lo tanto, si no se ha señalado explícitamente un tipo de interés, la Agencia Tributaria pondrá el tipo de interés legal del dinero. En consecuencia, el interés percibido en operaciones de micro mecenazgo se informará como un rendimiento de capital mobiliario en el Impuesto de la Renta de las Personas Físicas (IRPF), del mismo modo que los intereses de productos bancarios. Por lo tanto, la empresa que pague estos intereses aplicará una retención cuando se liquiden estos.

En el momento de informar estos intereses en el IRPF, es posible realizarlo mediante un gestor o solicitando a la Agencia Tributaria un borrador donde aparecerá lo que la Agencia Tributaria tiene registrado sobre nuestras operaciones de micro mecenazgo. En caso de que los intereses procedentes del micro mecenazgo no aparezcan en el borrador se deberá introducirlos de forma manual en el apartado de Rendimientos de Capital Mobiliario.

4.7 Mercado secundario en el Crowdlending

La financiación colaborativa en el mercado secundario de negociación es un término reciente. Esta alternativa da la opción a usuarios de realizar operaciones con productos empresariales, ofreciendo solvencia a los usuarios que quieran transferir los productos adquiridos.

Este nuevo concepto hace más accesible a los usuarios su forma de invertir en empresas de reducido tamaño y de nueva creación, haciendo más ágiles las operaciones con productos empresariales. Es una opción a la que se puede acceder a través de algunas plataformas. Normalmente, cuando se invierte en Crowdlending o préstamos peer to peer (P2P) no se tiene la opción de disponer de la inversión hasta que no finalice el plazo de vencimiento, o que se aplique una garantía de recompra si procede.

Ciertas plataformas, como **Bondora** con su producto "Go&Grow" o la plataforma **Mintos**, ofrecen la opción de retirar la inversión casi en el momento que se desee. Pero en la mayor parte de las plataformas de micro mecenazgo, se deberá esperar a que finalice el préstamo para recuperar lo invertido. Como solución a lo anterior, ciertas plataformas ponen a disposición de los inversores un mercado secundario donde poder recuperar la inversión casi en cualquier momento.

De este modo, si no se quiere continuar con un préstamo, se podrá ofertar en este mercado secundario dando opción a otros inversores a su adquisición. Algunas plataformas dan opción de ofrecer estos préstamos por su precio real o por un precio inferior con prima de descuento o superior con prima de reembolso.

Así, si se dispone de esta opción y se quiere vender el producto financiero, se podrá ofrecer por un precio inferior (con prima) y atraer compradores. Por otro lado, si se es inversor se podrá consultar la oferta disponible en estos mercados y adquirir los productos intentando buscar la mayor rentabilidad posible. (invertirenprestamosp2p, 2024)

Ciertas plataformas ofrecen la posibilidad de establecer estrategias de auto inversión en este mercado, mientras que en otras se deberá de hacer de forma manual. Unas cobran una comisión por la venta o compra de estos productos en el mercado secundario, normalmente un reducido porcentaje del valor de la operación, y otras plataformas no cobran comisión.

4.8 Seguridad en el Crowdlending

En relación con la seguridad, existen varias modalidades de Crowdlending:

1. Garantizado por “*garantía de recompra*” o por el bien de inversión financiado por el préstamo participativo o de Crowdlending.
2. No garantizado, que solo consiste en prestar y esperar recibir una contraprestación por el interés. No tiene más contraprestación que la buena fe de las partes y el análisis de riesgo de la plataforma de Crowdlending sobre el estado del patrimonio y financiero del solicitante de la financiación.

Si una plataforma ofrece la modalidad *garantía de recompra* quiere decir que, si el prestatario o deudor del préstamo dejase de pagar pasado un tiempo, normalmente entre 60 días y 6 meses, la plataforma recompraría este préstamo y abonaría el capital y los intereses pendientes. Esta plataforma se encargaría de recobrarle la deuda al prestatario reclamando el impago ante el juzgado. (Crowdlending.es, 2024)

Un ejemplo de lo anterior sería la plataforma **Mintos** que ofrece garantía de recompra pasado el plazo de 60 días. Esta plataforma se hace cargo de intereses y capital, por lo que si se produjera el impago abonaría ambos conceptos. (Crowdlending.es, 2024). Otro de los puntos a favor de esta plataforma es que ofrece cuentas segregadas, es decir se mantienen los fondos de los clientes totalmente separados de los fondos de la empresa financiera.

Otras plataformas solo realizan una recompra de forma parcial, por lo que solo cubren una parte del 100% del capital invertido. Estas plataformas suelen tener una tasa de interés más elevadas, dado que a mayor riesgo mayores tasas de interés.

Existen plataformas que ponen el activo financiado como garantía real de la operación, por ejemplo, vehículos o inmuebles en el caso de plataformas como **Estetaguru** o **Investelar**. De esta forma, en caso de impago, los inversores podrían recuperar parte de la inversión y los intereses no satisfechos.

En caso de problemas para la plataforma, esta garantía de recompra podría ser suspendida. Por ejemplo, si se produjesen muchos préstamos fallidos el originador podría tener falta de liquidez para recomprarlos todos a la vez, como en la pasada crisis del Covid19, y en estos casos la garantía de recompra quedaría suspendida hasta que la situación se regularizase.

Para evitar estos riesgos de impagos, una diversificación de la cartera podría ayudar a mitigarlos invirtiendo en distintas plataformas y distintos proyectos; de este modo en caso de que alguno resultase fallido podría ser cubierto por el resto minorando de esta forma nuestras pérdidas.

Las plataformas solicitan información sobre los solicitantes de financiación como son los datos depositados en el Registro mercantil, comprueban el Registro de Aceptaciones Impagadas (RAI) o el registro de morosos (ASNEFF), obtienen el ratio de endeudamiento mediante la información depositada en el Banco de España (Banco de España, 2024) que consta en la Central de Información de Riesgos (CIRBE), y solo después de haber comprobado esto se permite la entrada del proyecto en la plataforma y la inversión por parte de los inversores.

5. Conclusiones

De acuerdo con lo expuesto a lo largo del presente TFG se pueden extraer las siguientes conclusiones:

1. **El origen:** Aunque la forma digital del Crowdfunding es relativamente reciente, su origen se remonta a tiempo atrás. Así, la primera operación de Crowdfunding se realizó en 1885, para la recaudación de fondos para construir el pedestal de la estatua de la Libertad en New York. En 1990, con el auge de Internet empezaron a aparecer las primeras formas de financiación colectiva en línea y a principios de los 2000 surge una de las primeras plataformas ArtistShare.

En España el Crowdfunding empezó a ganar popularidad a principios de la década de 2010. La plataforma de origen español, Lanzanos, fue una de las primeras en nuestro país y se fundó en 2011. Este periodo marca el inicio del Crowdfunding en España que coincide con el auge global y la aparición de plataformas populares a nivel internacional como Indiegogo fundada en 2008 y Kickstarter fundada en 2009.

2. **Tipos:** Los tipos más frecuentes de Crowdfunding son el Equity Crowdfunding y el Crowlending. El primero es un modelo de inversión donde un grupo de personas invierte en una empresa a cambio de acciones o participaciones en la misma. A diferencia del segundo donde los inversores prestan dinero y reciben intereses y la devolución del principal.
3. **Regulación:** Estados Unidos es uno de los líderes en el mercado global del Crowdfunding junto con China. La Ley JOBS (Jumpstart Our Business Startups Act) del año 2012 facilitó el micro mecenazgo de inversión permitiendo a pequeñas empresas y startups recaudar capital de inversores individuales bajo la regulación de la SEC (Securities and Exchange Commission).

En Europa, Reino Unido es líder en Equity crowdfunding y dispone de una regulación clara, la Financial Conduct Authority (FCA), proporcionando su crecimiento.

En la Unión Europea en noviembre de 2020 se adoptó un marco común, el Reglamento Europeo del Crowdfunding, para las plataformas de Crowdfunding que operan en más de un país miembro.

En España el Crowdfunding viene regulado por la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial, y las plataformas se registran en la CNMV.

4. **Las empresas en España:** en España las empresas de crowdfunding deben estar registradas y supervisadas por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) bajo la normativa establecida por la Ley 5/2015 de Fomento de la Financiación Empresarial, existen un total de 24 empresas españolas registradas en España y otras 32 empresas extranjeras. España ocupaba el 5º puesto en el año 2016 de la Unión Europea en recaudación de Crowdfunding, de estas 24 plataformas españolas 14 se dedican al equity crowdfunding, 12 al crowdlending y 8 al crowdfunding inmobiliario.

5. **El papel del Crowdfunding en la financiación empresarial:** El crowdfunding abre la puerta para lanzar productos creativos e innovadores, pero conlleva también riesgos significativos. Los casos de fracaso remarcan la importancia de una planificación realista, una gestión cuidadosa y una comunicación honesta con los patrocinadores, estos patrocinadores deben ser conscientes de los riesgos inherentes a los proyectos de crowdfunding.

Bibliografía

Alter Finance. (2024). Hay financiación más allá de la banca. <<https://www.alterfinancegroup.com/>> [Consulta: 22 de junio de 2024]

Banco de España. (2024). Leasing: concepto, modalidades y características <https://clientebancario.bde.es/pcb/es/menu-horizontal/productoservici/pymesautonomos/guia-textual/leasingrenting/Leasing_concep_336d071cbf28d51.html#> [Consulta: 22 de junio de 2024]

BBVA. (2024). ¿Qué es una póliza de crédito? <<https://www.bbva.es/finanzas-vistazo/ef/prestamos/que-es-poliza-de-credito.html>> [Consulta: 22 de junio de 2024]

blog.platinhero. (2021). Crowdfunding en Estados Unidos: historia y triunfos recientes. <<https://blog.platinhero.com/es/financiacion-colectiva/crowdfunding-en-estados-unidos-historia-y-triunfos-recientes/>> [Consulta: 22 de junio de 2024]

Business Research Insights. (2024). Tamaño del mercado de crowdfunding, participación, crecimiento y análisis de la industria por tipo (préstamos P2P, inversiones de capital, híbridos, recompensas y otros) y pronóstico regional hasta 2032 <<https://www.businessresearchinsights.com/es/market-reports/crowdfunding-market-100103>> [Consulta: 22 de junio de 2024]

Clavijo, C. (2023). 10 fuentes de financiación empresarial que debes conocer <<https://blog.hubspot.es/sales/fuentes-financiacion-empresas>> [Consulta: 22 de junio de 2024]

CNMV. (2024). Funciones <<https://www.cnmv.es/portal/quees/funciones-cnmv.aspx?lang=es#:~:text=La%20CNMV%20supervisa%2C%20con%20relaci%C3%B3n%20al%20depositario%20central%20de%20valores,enlaces%20con%20otros%20depositarios%20centrales.>>> [Consulta: 08 de junio de 2024]

CNMV. (2024). Proveedores de servicios de financiación participativa <<https://www.cnmv.es/Portal/Consultas/Servicios-Financiacion-Participativa/Listado-Proveedores.aspx>> [Consulta: 08 de junio de 2024]

CNMV. (2024). Proveedores de servicios de financiación participativa europeos que prestan servicios en España <<https://www.cnmv.es/Portal/Consultas/Servicios-Financiacion-Participativa/Listado-Proveedores-Europeos.aspx>> [Consulta: 08 de junio de 2024]

Crowdcube Europe (2024). Invierte en el futuro de manera sencilla, segura y de confianza. <<https://www.crowdcube.eu/es-es/explorar/por-que-crowdcube>> [Consulta: 13 de febrero de 2024]

Crowdlending (2024). Ventajas y desventajas del Crowdlending <<https://www.crowdlending.es/blog/ventajas-y-desventajas-del-crowdlending>> [Consulta: 26 de enero de 2024]

Crowdlending (2016). Estudio de la Financiación Alternativa en Europa 2016 elaborado por la Universidad de Cambridge <<https://www.crowdlending.es/blog/estudio-de-la-financiacion-alternativa-en-europa-2016-universidad-de-cambridge>> [Consulta: 23 de junio de 2024]

Crowdlending.es. (2024). Seguridad del Crowdlending Garantizado <<https://www.crowdlending.es/blog/seguridad-del-crowdlending-garantizado>> [Consulta: 24 de junio de 2024]

Cultura.gob (2020). NUEVAS FORMAS DE FINANCIACIÓN COLABORATIVA <<https://www.cultura.gob.es/dam/jcr:3a009a3f-fbd1-4d95-87e4-58347a2cffdd/financia-colaborativa.pdf>> [Consulta: 25 de enero de 2024]

Ecrowd (2023). Ecrowd en cifras. <<https://ampliacion.ecrowdinvest.com/>> [Consulta: 21 de enero de 2024]

EjePrime. (2023). El 'crowdfunding' se dispara en España hasta 116 millones de euros en 2022. <<https://www.ejeprime.com/mercado/el-crowdfunding-se-dispara-en-espana-hasta-116-millones-de-euros-en-2022>> [Consulta: 25 de febrero de 2024]

EmpresaActual. (2023). Fuentes de financiación para pymes y emprendedores. <<https://www.empresaactual.com/fuentes-de-financiacion-para-pymes-y-emprendedores/>> [Consulta: 02 de junio de 2024]

Evernest (2023). ¿Qué es el crowdfunding inmobiliario? <<https://www.evernest.com/es/guia/comprar-piso/que-es-el-crowdfunding-inmobiliario/>> [Consulta: 14 de julio de 2024]

Finmodelslab.com (2023). Finmodelslab <<https://finmodelslab.com/es>> [Consulta: 14 de julio de 2024]

Fregona (2006). La fregona <<http://www.fregona.es/biografiajalon.html>> [Consulta: 25 de enero de 2024]

Fundación innovación Bankinter (2021). Evolución del crowdfunding: de la micro financiación a las grandes ligas <<https://www.fundacionbankinter.org/noticias/evolucion-del-crowdfunding-de-la-microfinanciacion-a-las-grandes-ligas/>> [Consulta: 25 de enero de 2024]

INSTITUTO EUROPEO CAMPUS STELLAE (2024). La Estatua de la Libertad, un crowdfunding en el siglo XIX. <<https://empresa-iecs.blogspot.com/2017/03/la-estatua-de-la-libertad-un.html>> [Consulta: 23 de enero de 2024]

Invertirenprestamosp2p. (2024). Mercado secundario en crowdlending: Qué es y cómo funciona. <<https://vancorporate.com/financiacion-para-grandes-empresas/>> [Consulta: 24 de junio de 2024]

Kickstarter (2024). Kickstarter<<https://www.kickstarter.com/?lang=es>> [Consulta: 24 de junio de 2024]

Legalitasimpulsa (2019). 4 tipos de crowdfunding para financiar tu negocio. <<https://www.legalitasimpulsa.com/blog/cuatro-tipos-de-crowdfunding-para-financiar-tu-negocio>> [Consulta: 24 de enero de 2024]

Letslaw (2020). Licencia crowdfunding, ¿la necesito?<<https://letslaw.es/licencia-crowdfunding/>> [Consulta: 24 de enero de 2024]

López, E. (2016). Estudio de la Financiación Alternativa en Europa 2016 elaborado por la Universidad de Cambridge <<https://www.crowdlending.es/blog/estudio-de-la-financiacion-alternativa-en-europa-2016-universidad-de-cambridge>> [Consulta: 21 de julio de 2024]

López, E. (2020). ¿Cómo afecta la Crisis del Coronavirus Covid-19 a las campañas de Crowdfunding, en general, y a las de Crowdlending, en particular? <<https://www.crowdlending.es/blog/como-afecta-la-crisis-del-coronavirus-covid-19-a-las-campanas-de-crowdfunding-en-general-y-a-las-de-crowdlending-en-particular>> [Consulta: 21 de julio de 2024]

MytripleA (2016). El crowdfunding en España, en datos. Infografía. <<https://mytriplea.com/blog/crowdfunding-espana/>> [Consulta: 22 de junio de 2024]

Naciones Unidas. (2024). Objetivos de desarrollo sostenible <<https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>> [Consulta: 07 de julio de 2024]

Pujol, A. (2023). El 'crowdfunding' se dispara en España hasta 116 millones de euros en 2022<<https://www.ejeprime.com/mercado/el-crowdfunding-se-dispara-en-espana-hasta-116-millones-de-euros-en-2022>> [Consulta: 21 de julio de 2024]

Statista (2024). Variación de la demanda de préstamos bancarios por parte de PYMES y grandes empresas en España entre 2017 y 2019. <<https://es.statista.com/estadisticas/1147513/variacion-demanda-prestamos-bancarios-por-pymes-y-grandes-empresas-espana/>> [Consulta: 21 de julio de 2024]

Statista (2024). Evolución del crédito minorista concedido a empresas en España entre 2019 y 2024<<https://es.statista.com/estadisticas/1148011/evolucion-credito-minorista-concedido-a-empresas-espana/>> [Consulta: 26 de agosto de 2024]

Statista (2024). Volumen de las transacciones en el mercado financiero alternativo en España en 2017, según forma de financiación<<https://es.statista.com/estadisticas/525526/volumen-de-las-transacciones-de-financiacion-alternativa-por-tipo/>> [Consulta: 26 de agosto de 2024]

Van Corporate. (2024). 4 soluciones de financiación para grandes empresas. <<https://vancorporate.com/financiacion-para-grandes-empresas/>> [Consulta: 02 de junio de 2024]

Anexo I: ODS

Como se ha visto en el trabajo, muchos de los proyectos que se llevan a cabo por el Crowdfunding guardan relación con la sostenibilidad y el crecimiento positivo, por ello es fácil relacionarlo con varios de los 17 objetivos de desarrollo sostenible (ODS). (Naciones Unidas. 2024).

ODS 3, Salud y bienestar. Muchos de los proyectos guardan relación con este objetivo ya que la mayoría de los proyectos se pueden relacionar con mejoras para las personas, por ejemplo, la plataforma Fellow Funders registrada con el número 2 en la CNMV dispone de proyectos enfocados en el cuidado de personas o en una alimentación más saludable.

ODS 5, Igualdad de género. Generalmente cuando se financia una idea no se tiene en cuenta si se ha financiado por mujeres o hombres, simplemente se apoya un proyecto.

ODS 7, Energía asequible y no contaminante. Como se ha podido ver, cada vez hay más plataformas que se dedican a ofrecer proyectos relacionados con las energías renovables; especialmente se han encontrado plataformas que ofrecen proyectos relacionados con la energía solar fotovoltaica. Un ejemplo de ello es la plataforma Fundeen.

ODS 8, Trabajo decente y crecimiento económico. La mayoría de los proyectos encontrados se pueden relacionar con emprendedores en busca de financiación para sus ideas; esto favorece el crecimiento económico y ayuda a poder lanzar sus propuestas y crecer en el mercado.

ODS 9 Industria innovación e infraestructura. Generalmente las ideas lanzadas son innovadoras y promueven la creación de nuevos proyectos.

ODS 10, Reducción de las desigualdades. Cualquier emprendedor, si cumple los requisitos puede lanzar en una de las plataformas sus ideas; esto reduce las desigualdades ya que ofrece más opciones a los nuevos emprendedores que quieren lanzar sus ideas y necesitan recursos. Del mismo modo, cualquier usuario que disponga de la cantidad requerida puede financiar un proyecto siendo esa una de las pocas barreras encontradas.

ODS 11, Ciudades y comunidades sostenibles. Como se ha comentado, la mayoría de los proyectos se enfocan hacia proyectos de carácter ecológico o que al menos respetan el medio ambiente; por ello se puede relacionar este objetivo con la idea planteada.

ODS 12, Producción y consumo responsables. También este ODS se puede relacionar con estos proyectos debido a que la mayoría de ellos lo tiene en cuenta.