

Financiación participativa (Crowdfunding) en España 2024

Estabilidad y crecimiento Informe anual

ESTE INFORME SE HA REALIZADO GRACIAS A:



1. Promotores y colaboradores

Autor

Ángel González - Universo Crowdfunding

angel@universocrowdfunding.com

[659570953](tel:659570953)

Ha sido posible gracias al apoyo de:



Universo Crowdfunding: <http://www.universocrowdfunding.com>

Es el principal portal web del Crowdfunding en habla hispana y cuenta con un equipo multidisciplinar, independiente y con gran experiencia en diversos sectores (incluyendo el Crowdfunding) que aportará todo lo necesario para que un proyecto se financie vía Crowdfunding. Son economistas, informáticos, periodistas, profesionales de la comunicación, el marketing, la emprendeduría... Toda una garantía de éxito.



Crowdants: <http://www.crowdants.com>

Generador de plataformas de Crowdfunding de marca blanca, que permite a cualquier promotor individual, asociación, empresa u organismo sin conocimientos técnicos crear su propia plataforma de Crowdfunding y albergar campañas de Crowdfunding, con el apoyo de consultores en Crowdfunding.

El informe, uso de la información.

- El uso de la información incluida en el presente documento NO puede ser utilizado para generar lucro directo en base al mismo.
- SIEMPRE se ha de nombrar a **Universo Crowdfunding** como generador del informe y los datos.
- Podrá ser utilizado en acciones no lucrativas, desde generar contenido para medios hasta acciones docentes o vinculadas con la educación.
- El incumplimiento de las indicaciones anterior, implica una ruptura de facto de las condiciones estipuladas, lo que puede implicar el comienzo de acciones judiciales por parte de la empresa propietaria del presente informe.

1. Objetivo y metodología

Objetivo:

Como en años anteriores, el presente informe trata de ofrecer una visión objetiva y profesional de la **situación del Crowdfunding en España, durante el año 2024.**

A través de datos recopilados directamente por las personas promotoras del informe, se ofrece una visión general del sector, así como un análisis pormenorizado y activo de la situación de los diferentes tipos de Crowdfunding en España.

Consideramos que hasta que se inicio la realización de éste informe, año 2016, existía una carencia importante en cuanto a la posibilidad de disponer datos objetivos y reales sobre el mercado de Crowdfunding en España.

Fuentes de datos:

Todos los datos cuantitativos del informe provienen de fuentes primarias del sector, principalmente de las propias plataformas de crowdfunding activas en España y de organismos oficiales. Universo Crowdfunding ha recopilado las cifras de recaudación **directamente** de las plataformas (principalmente a través de un formulario que Universo Crowdfunding remite a las plataformas, y éstas completan. También se han utilizado informes públicos, comunicaciones oficiales y portales de transparencia), complementándolas con datos de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) en el caso de las plataformas de inversión y préstamo reguladas. Adicionalmente, se han contrastado los resultados con estudios sectoriales previos y bases de datos especializadas para asegurar la coherencia con la evolución global del mercado. Cabe destacar que en 2018 se introdujo una revisión metodológica para homogeneizar definiciones y criterios de cómputo, garantizando la comparabilidad de las series históricas de datos bajo un mismo marco metodológico (los datos de años anteriores a 2018 fueron recalculados con esta nueva metodología para mantener la consistencia).

Para los apartados de Comparativa europea, Impacto económico y social, Análisis de la normativa y entorno legal, Innovaciones y tendencias emergentes, así como Conclusiones, se ha contado también con las siguientes fuentes:

- France FinTech & Mazars (Barómetro crowdfunding Francia 2024);
- Investeerd.nl (datos crowdfunding Países Bajos 2024);
- Politecnico di Milano – Osservatorio Crowdinvesting (Italia, 2023);
- Walliance & Polimi (Real Estate Crowdfunding Report 2023, datos UE);
- Urbanitae Blog.
- Bolsasocial.fund
- Cnmv

Criterios de inclusión:

El informe abarca todas las modalidades de crowdfunding reconocidas en España, agrupando la financiación participativa en cinco grandes categorías:

- Crowdfunding inmobiliario (proyectos de inversión o préstamo en el sector inmobiliario, presentado por separado dada su magnitud)
- Crowdlending empresarial (préstamos colectivos a empresas, NO a particulares)
- Equity crowdfunding (inversión colectiva a cambio de participaciones/acciones)
- Crowdfunding de recompensas o preventas (aportaciones a cambio de un producto/recompensa).
- Crowdfunding de donaciones (aportaciones sin ánimo de lucro).

Se han incluido las plataformas radicadas en España o que operan mayoritariamente en el mercado español dentro de cada categoría. Para cada plataforma, únicamente se contabiliza el importe efectivamente recaudado en campañas exitosas (es decir, fondos que finalmente fueron aportados a proyectos que alcanzaron su objetivo de financiación) durante el año 2024 y cada año previo analizado. No se han considerado las campañas fallidas ni aquellas en curso más allá del periodo correspondiente. Del mismo modo, se han excluido modalidades afines que no encajan en la definición estricta de crowdfunding (por ejemplo, préstamos P2P puramente personales o volumen de plataformas extranjeras no enfocadas al mercado local, si no era posible atribuirlo a proyectos españoles). Estos criterios aseguran que los datos reflejen con precisión el volumen de financiación participativa gestionado por el ecosistema español en cada ejercicio anual.

2. Introducción

El Informe Anual de Crowdfunding en España 2024 presenta un análisis exhaustivo de la evolución del sector de la financiación participativa en España, consolidando a Universo Crowdfunding como la fuente de referencia en el sector. Desde 2016, año en que se iniciaron estos informes, el volumen de capital recaudado vía crowdfunding en España ha experimentado un crecimiento extraordinario, pasando de cifras inferiores a 75 millones de euros en 2016 a más de **522 millones de euros en 2024**, lo que supone un aumento de más de siete veces en ocho años. Este crecimiento sostenido evidencia la creciente aceptación del crowdfunding como vía de financiación alternativa para proyectos empresariales, inmobiliarios, culturales y sociales en el país.

De forma interanual, el sector ha mostrado una tendencia principalmente alcista. En 2017 se recaudaron 101,65 millones de euros, un 38,9% más que en 2016. En 2018 la cifra alcanzó 159,69 millones y siguió creciendo un 25,8% hasta 200,83 millones en 2019, superando por primera vez la barrera de los 200 millones de euros. Este fuerte avance inicial se vio interrumpido en 2020, año en que la recaudación cayó a 167,03 millones (€) –un 16,85% menos que en 2019– debido al impacto de la pandemia de Covid-19. Sin embargo, la recuperación en 2021 fue rápida: el sector volvió a crecer hasta alrededor de 219-220 millones de euros, superando el nivel prepandemia. A partir de entonces, la financiación participativa aceleró su expansión: en 2022 se captaron 300,97 millones (€) y en 2023 se llegó a 379,72 millones (€), con incrementos anuales del 37% y 26% respectivamente. Finalmente, **2024** marcó un nuevo récord histórico con aproximadamente **522,5 millones de euros recaudados**, lo que representa **un salto de alrededor del 38% respecto al año anterior (2023)**. En menos de una década, el crowdfunding en España ha pasado de ser un fenómeno emergente a movilizar más de 500 de euros anuales, reflejando su consolidación como instrumento financiero de gran relevancia.



3. Resumen Ejecutivo

El año 2024 representó un punto de inflexión para el crowdfunding en España, alcanzando su máxima recaudación histórica y consolidando las tendencias que se venían gestando en el sector. A continuación, se resumen los **datos clave de 2024 y las principales tendencias observadas**:

Recaudación récord: En **2024** la financiación participativa movilizó **522.537.432 €**, marcando un **crecimiento aproximado del 38% con respecto a 2023** (cuando se recaudaron 379,7 millones). Es la primera vez que el volumen anual de crowdfunding en España supera la barrera de los 500 millones de euros, reflejando la aceleración del sector durante el último año.

Dominio del crowdfunding inmobiliario:

El crowdfunding inmobiliario se consolidó como la tipología líder indiscutible. Durante 2024, los proyectos inmobiliarios captaron en conjunto 366,23 millones de €, lo que equivale a aproximadamente 70% del total recaudado en el año. Este segmento prácticamente duplicó su volumen en comparación con 2022 y creció un 67% solo en 2024 (frente a 219,05 millones en 2023), continuando su **tendencia imparable al alza**. El auge de nuevas plataformas especializadas en real estate y el apetito de los inversores por este tipo de activos han impulsado este crecimiento, ampliando cada vez más la brecha respecto a las demás modalidades de crowdfunding.

Retroceso en préstamos y equity crowdfunding:

A diferencia del inmobiliario, las modalidades tradicionales de préstamos a empresas (crowdlending) y de inversión en empresas (equity crowdfunding) mostraron en 2024 una contracción .

El crowdlending no inmobiliario siguió en descenso por cuarto año consecutivo, recaudando solo 15,07 millones (apenas un 2,9% del total anual), lo que supone una caída del -36% respecto a 2023.

Por su parte, el equity crowdfunding reunió 45,79 millones en 2024, con una disminución interanual del -35,8%, después de haber alcanzado su máximo histórico en 2022.

Esta desaceleración en los sectores de préstamos y equity indica un proceso de reequilibrio y consolidación: varias de las grandes plataformas de préstamos han visto reducido su volumen tras años de fuerte crecimiento, mientras que en el ámbito de equity algunas operaciones de gran tamaño no se repitieron en 2024, concentrándose el mercado en operadores más consolidados.

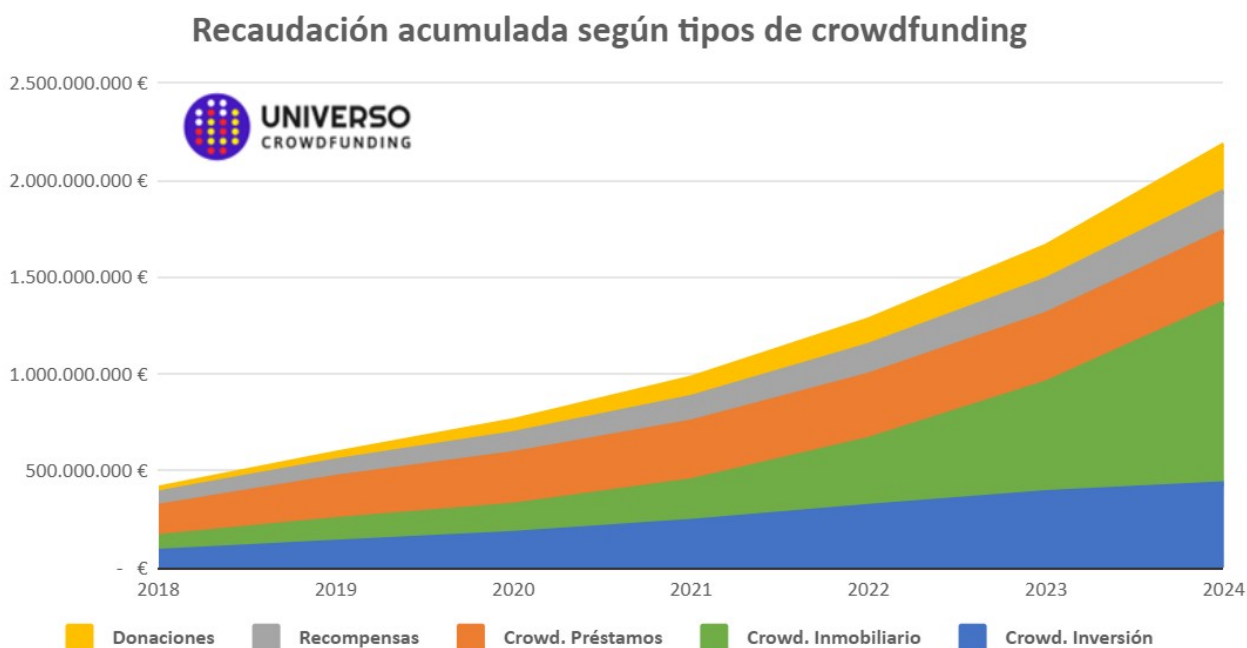
Del mismo modo en el ámbito de Equity Crowdfunding ésta **bajada puntual** está influida por una reestructuración de varias de las principales plataformas en España, generando plataformas mucho más consolidadas cuyos resultados se verán seguramente en próximos años. Aun con este descenso coyuntural, estamos seguros de que el Equity Crowdfunding aportarán muy buenos datos en 2025, con una base mucho más sólida.

Avance sólido de recompensas y donaciones:

Las formas de crowdfunding no financiero (aportaciones a cambio de recompensas y donativos) continuaron ganando protagonismo en 2024.

El crowdfunding de recompensas (o preventas) recaudó 27,09 millones de € en 2024, lo que supone un +6,8% respecto al año anterior, manteniendo un **crecimiento** moderado pero constante tras el salto experimentado en 2021. Este segmento representa aproximadamente el 5% de la recaudación total anual y sigue siendo importante especialmente para **proyectos culturales, creativos y de emprendedores** que buscan validar productos mediante preventa.

Por otro lado, el **crowdfunding de donaciones** fue el de mayor crecimiento relativo en 2024: alcanzó 68,35 millones de €, casi un **69% más que en 2023**, elevando su participación al 13% del volumen total anual. Las plataformas de donativos consolidan así la **tendencia de crecimiento acelerado** iniciada durante la pandemia, impulsadas por la digitalización de las ONG y el aumento de campañas solidarias de amplio alcance. Este crecimiento continuado en donaciones indica una mayor concienciación y uso del crowdfunding como vía para canalizar ayuda colectiva, complementando la financiación pública y las subvenciones tradicionales en el ámbito social.



En suma, 2024 cierra con un **panorama muy positivo para el crowdfunding en España**: crecimiento generalizado en el volumen total y diversificación en las fuentes de financiación. El liderazgo del crowdfunding inmobiliario se afianza con creces, al tiempo que el aumento de los proyectos sociales vía donaciones y la resiliencia de las plataformas de recompensas muestran que el crowdfunding sigue ampliando su impacto en múltiples ámbitos. Si bien el descenso en préstamos P2P y en equity refleja desafíos puntuales –posiblemente ligados a la situación económica general y a la maduración del mercado–, las perspectivas generales siguen siendo optimistas. El sector en 2024 no solo ha superado sus propios récords de recaudación, sino que lo ha hecho afianzando una estructura más equilibrada: con un líder claro (lo inmobiliario) y con nichos emergentes (donaciones, proyectos creativos) en pleno auge. Esta dinámica sitúa a la financiación participativa como una herramienta cada vez más relevante en el ecosistema financiero español, preparada para enfrentar nuevos retos y continuar su expansión en años venideros.

4. Tipologías de Crowdfunding

El análisis por tipologías permite comprender la estructura interna del mercado del crowdfunding en España y su evolución real más allá del dato agregado. En 2024, el sector muestra un claro proceso de especialización, con un liderazgo muy marcado del crowdfunding inmobiliario y comportamientos divergentes entre las distintas modalidades.

4.1. Crowdfunding Inmobiliario

El crowdfunding inmobiliario **se consolida en 2024** como la tipología absolutamente dominante del mercado español de crowdfunding. Según los datos recogidos, este segmento alcanzó una recaudación total de **366.232.728 euros**, lo que representa aproximadamente **el 70% del volumen total del crowdfunding en España** durante el año.

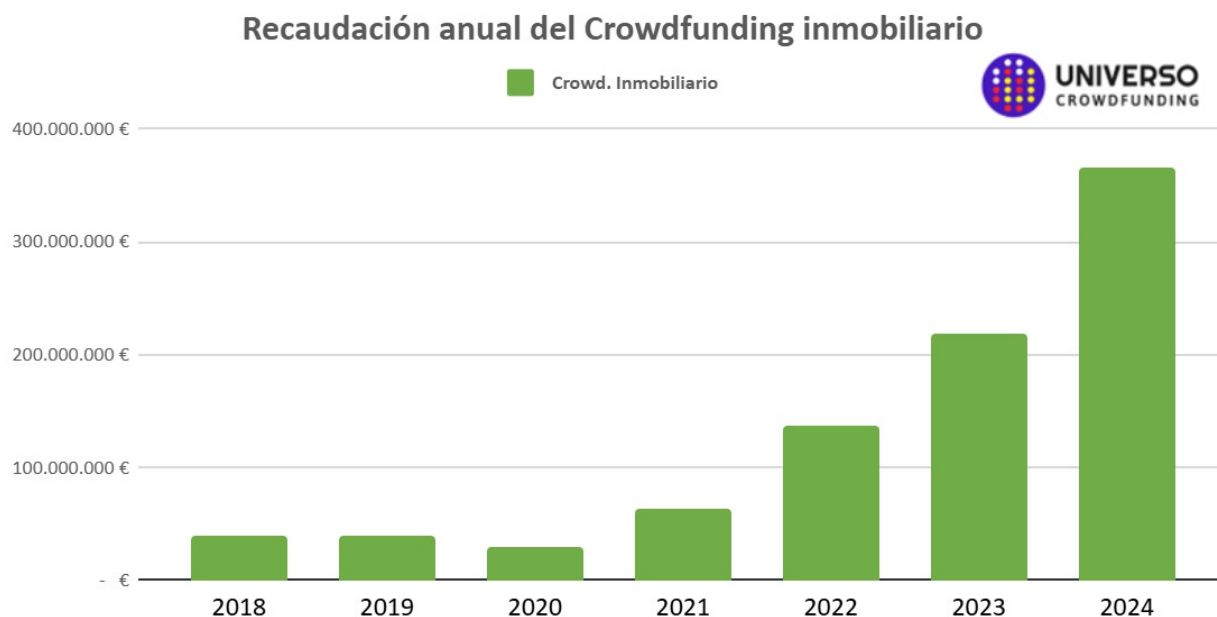
El crecimiento de esta tipología ha sido especialmente intenso en los últimos ejercicios. Tras superar los 140 millones de euros en 2022 y los 219 millones en 2023, el salto registrado en 2024 supone un incremento interanual superior al 65%, confirmando una tendencia de expansión acelerada. En términos estructurales, el crowdfunding inmobiliario ha pasado de ser una categoría relevante a convertirse en el **eje central del ecosistema**, tanto por volumen como por atracción de nuevos inversores.

Este liderazgo se explica por varios factores observables en los datos:

- Mayor ticket medio por proyecto.
- Creciente profesionalización de las plataformas especializadas.
- Preferencia de los inversores por activos respaldados por bienes reales en un contexto económico marcado por la inflación y la búsqueda de rentabilidad ajustada al riesgo.

En 2024, el mercado español de crowdfunding es, en gran medida, un mercado inmobiliario.

En cuanto a las entidades que encabezan este segmento, **Urbanitae** se posiciona como la plataforma líder con una recaudación, seguida por **Civislend**, cerrando el podium **Wecity**. El impacto económico de esta tipología es de alta relevancia, habiendo **generado una estimación de 7.325 puestos de trabajo** en el último año, lo que representa la mayor contribución laboral de todo el sector de la financiación participativa.



4.2. Equity Crowdfunding

El equity crowdfunding, o crowdfunding de inversión en capital, cerró 2024 con una recaudación total de **45.788.008 euros**. Esta cifra supone una reducción respecto a 2023, año en el que se habían superado los 71 millones de euros, aunque consideramos que dicha reducción es puntual y en base a razones concretas vinculadas con 2024.

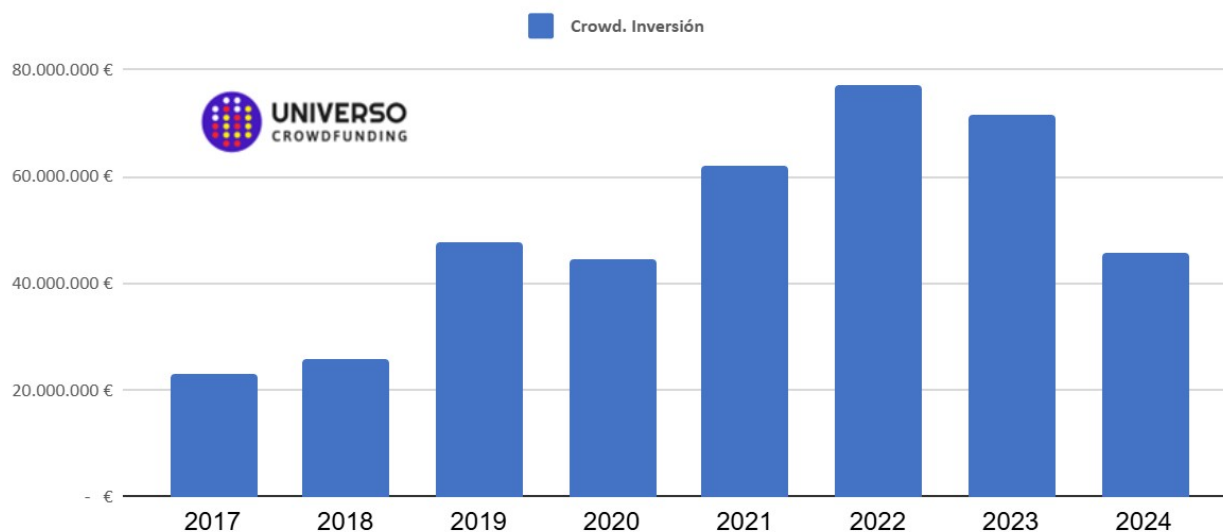
En términos relativos, el equity crowdfunding representó en 2024 alrededor del **9% del total del mercado**, perdiendo peso frente a otras tipologías, especialmente frente al inmobiliario y al crowdfunding de donaciones. Los datos reflejan un menor número de grandes operaciones y una mayor concentración del volumen en un número reducido de plataformas y proyectos.

Esta evolución **no implica una pérdida de relevancia estructural del equity crowdfunding**, sino más bien una fase de ajuste y maduración. El descenso del volumen total sugiere una mayor selectividad por parte de los inversores y una reducción de operaciones de alto importe, en un contexto de mayor cautela financiera. También la fusión de grandes plataformas como Fellow Funders y Dozen Investments bajo Grupo Orbyn, así como la reducción drástica de operaciones en España de Crowdcube, al menos en 2024, explican en gran medida el descenso de la inversión vía Equity Crowdfunding.

A pesar de ello, el equity crowdfunding continúa siendo una vía relevante de financiación alternativa para startups y empresas en fases de crecimiento y seguramente **veremos un incremento** en la inversión en los próximos años.

El segmento está liderado por **capitalcell.net**, seguida de **SEGO VENTURE** (Grupo SEGO Finance) consolidado desde hace años como la referencia en el ámbito generalista. En tercer lugar encontramos a Startupxplorer que aparece por primera vez en el TOP 3. Se estima que la actividad vinculada al equity crowdfunding ha propiciado la **creación de 916 puestos de trabajo** durante el ejercicio analizado.

Recaudación anual del Crowdfunding de inversión



4.3. Crowdlending

El crowdlending o crowdfunding de préstamos a empresas registró en 2024 un volumen total de **15.071.810 euros**, lo que lo sitúa como la tipología con menor peso relativo dentro del mercado español, con aproximadamente un **3% del total** recaudado.

Los datos confirman que el crowdlending en España atraviesa una fase de contracción prolongada, tras haber alcanzado volúmenes significativamente superiores en ejercicios anteriores. En comparación con 2023, la recaudación disminuyó de forma notable, prolongando una tendencia descendente que se observa desde hace varios años.

Este retroceso puede interpretarse como el resultado de varios factores concurrentes:

- Mayor competencia de productos financieros tradicionales. Es la razón principal.
- Cambios en las condiciones macroeconómicas.
- Reconfiguración del modelo de negocio de algunas plataformas.

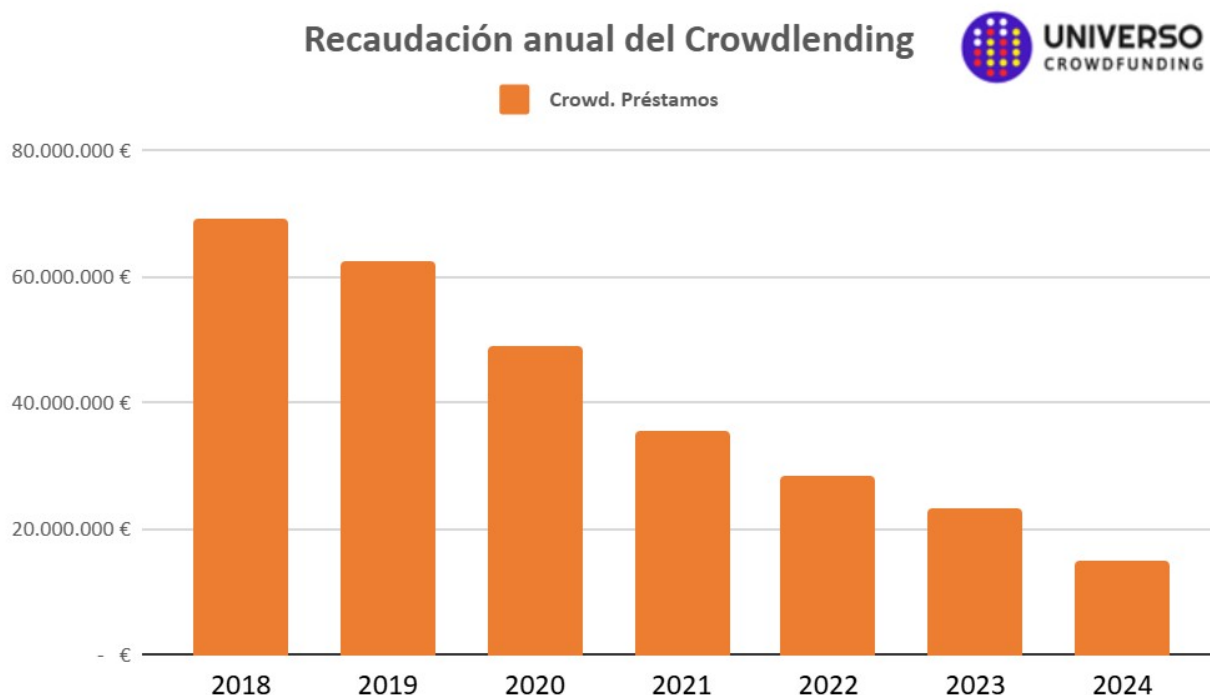
Esta situación solo pasa en el mercado Español, puesto que en el resto de países, en general, el Crowdlending dirigido a empresas o incluso a particulares como créditos al consumo, **suele ser el líder**, mientras que en España el liderazgo va para el Crowdfunding Inmobiliario (que en gran medida es Crowdlending), cubriendo normalmente los bancos la liquidez que demandan las empresas en España.

Hemos de destacar que una de las plataformas europeas y líderes en España, **October**, cesó su actividad en España a principios de 2024.

Otro punto interesante es la creación por parte del grupo SEGO, de la opción vertical denominada **SEGO CREATIVE**, donde ofrece a los inversores, la opción de invertir vía préstamo en proyectos culturales como películas, series, documentales... y seguramente en el futuro, en cualquier proyecto cultural. Comenzó su actividad en septiembre de 2024.

En cualquier caso, el crowdlending pierde protagonismo dentro del conjunto del crowdfunding español y queda claramente relegado frente a otras tipologías más dinámicas.

Dentro de esta categoría, MytripleA destaca como la plataforma con mayor volumen captado, , mientras que Colectual ocupa la segunda posición, mientras que La bolsa social lending sube a la tercera posición. En términos de empleo, se calcula que el crowdlending ha contribuido a la creación de **301 puestos de trabajo** en 2024.



4.4. Recompensas / Preventas

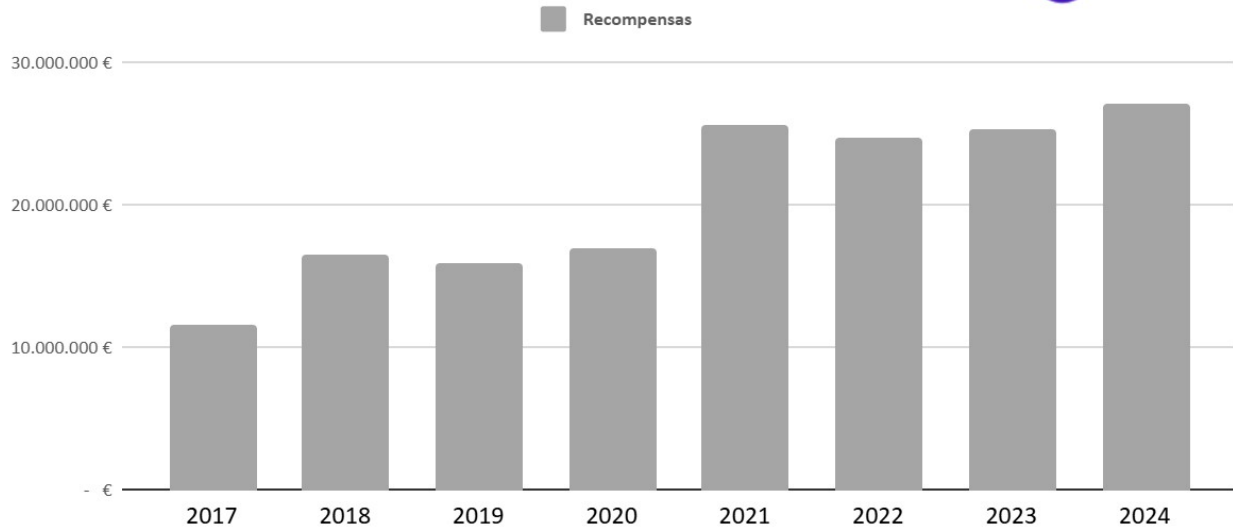
El crowdfunding de recompensas o preventas alcanzó en 2024 una recaudación total de **27.086.899 euros**, manteniendo una evolución moderadamente positiva respecto al ejercicio anterior. Esta tipología representa aproximadamente el **5% del total** del mercado.

A diferencia de las modalidades financieras, el crowdfunding de recompensas muestra una mayor estabilidad interanual. Tras el fuerte impulso registrado en 2021 y 2022, el crecimiento se ha moderado, pero sin retrocesos significativos. En 2024, el volumen recaudado se incrementó ligeramente frente a 2023, consolidando una base estable de proyectos y plataformas.

Este comportamiento confirma el papel del crowdfunding de recompensas como herramienta clave para **proyectos culturales, creativos y de emprendimiento temprano**, donde la validación de producto y la movilización de comunidad son más relevantes que el volumen financiero. Aunque su peso relativo es limitado, sigue siendo una tipología esencial para la diversidad y vitalidad del ecosistema.

A nivel de plataformas, los referentes internacionales mantienen una fuerte presencia en el mercado nacional; Kickstarter lidera la captación, seguida por Indiegogo y destacando Verkami en tercer lugar. Como hemos comentado en otros informes, el liderazgo de las plataformas Kickstarter e Indiegogo se base en que algunas de sus campañas, han recaudado mucho dinero, algo que distorsiona la percepción de su influencia real en España, donde Verkami lidera en varios subsectores sobre todo culturales. Esta modalidad ha impulsado la creación de aproximadamente **542 empleos** durante el año 2024.

Recaudación anual del Crowdfunding de recompensas



4.5. Donaciones

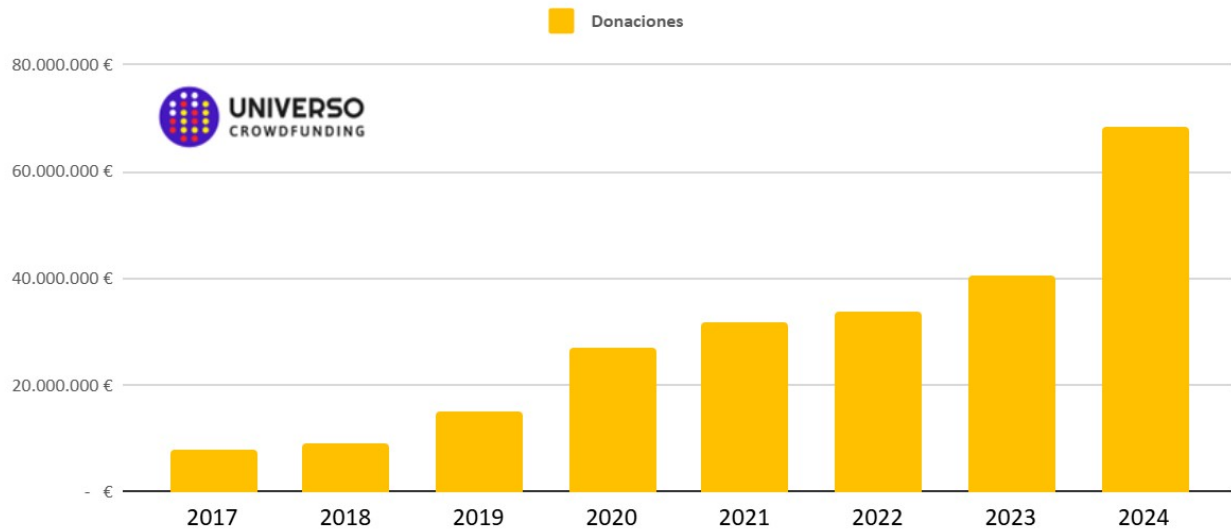
El crowdfunding de donaciones protagonizó uno de los crecimientos más destacados de 2024. La recaudación total alcanzó los **68.354.000 euros**, lo que supone un incremento cercano al **70%** respecto a 2023, cuando el volumen se situaba ligeramente por encima de los 40 millones de euros.

Con estos datos, el crowdfunding de donaciones representa ya alrededor del **13% del total del mercado**, incrementando de forma notable su peso relativo. Esta evolución confirma una tendencia de fondo iniciada durante la pandemia y reforzada en los últimos años: la **consolidación del crowdfunding como canal estructural de captación de fondos** para entidades sociales, culturales y solidarias.

El fuerte crecimiento observado en 2024 refleja una mayor adopción de plataformas digitales por parte de organizaciones no lucrativas, así como una mayor predisposición de la ciudadanía a canalizar donaciones a través de mecanismos transparentes, trazables y accesibles. Dentro del conjunto del crowdfunding español, **las donaciones se posicionan como la tipología con mayor dinamismo relativo**, solo superada en volumen absoluto por el inmobiliario.

Las plataformas con mayor actividad en este ámbito son Stockcrowd, Go Fund Me y Teamig. Destacamos también la actividad y crecimiento de **Crowdants.com** que duplica la recaudación de las plataformas que utilizan su tecnología con respecto al año anterior. El impacto social de esta categoría se traduce también en términos laborales, con la generación de **1.397 puestos de trabajo** estimados en 2024.

Recaudación anual del Crowdfunding de donaciones



5. Datos Generales del Sector en España

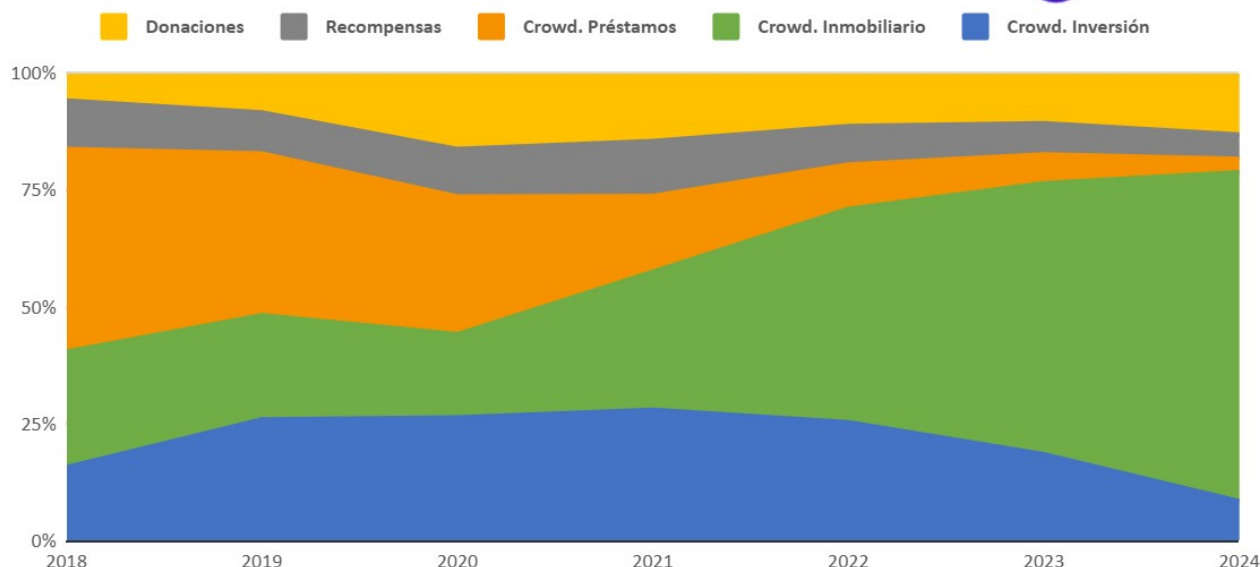
Total recaudado y evolución histórica

El sector del crowdfunding en España ha alcanzado un hito histórico en 2024, con una recaudación total de 522.537.432 €. Esta cifra consolida una tendencia de crecimiento exponencial que se ha mantenido constante desde los inicios del registro estadístico:

- **Periodo Inicial (2013-2016):** El sector comenzó con apenas 17,1 millones de euros en 2013, duplicando su volumen en 2014 (36,7 M€) y superando la barrera de los 70 millones en 2016.
- **Fase de Crecimiento (2017-2022):** Tras superar los 100 millones en 2018 (159,6 M€), el sector mantuvo un avance sostenido incluso durante periodos de incertidumbre global, alcanzando los 300,9 millones de euros en 2022.
- **Consolidación (2023-2024):** El salto cualitativo se produce en los últimos dos ejercicios, con un crecimiento del 37,6% en el último año, pasando de 379,7 millones en 2023 a los actuales 522,5 millones de euros

En total, según datos recopilados por Universo Crowdfunding (los años 2013, 14 y 15 son datos externos, no de Universo Crowdfunding), desde el año 2013 hasta el año 2024, en España el Crowdfunding ha movido **2,183,512.220€** una cifra muy muy considerable, que se traduce en miles de proyectos puestos en marcha. Si tenemos en cuenta datos recopilados exclusivamente por Universo Crowdfunding, desde el año 2016 hasta el año 2024, ambos incluidos, el Crowdfunding ha generado **42.450** puestos de trabajo.

Distribución según tipos de crowdfunding



Comparativa europea

A pesar del fuerte crecimiento reciente, el mercado español de crowdfunding sigue por detrás de los líderes europeos en volumen absoluto. **Francia** se mantiene como el mayor mercado de crowdfunding de la UE: en 2024 movilizó cerca de 1.7 billones de euros (1.700 millones), si bien con una ligera contracción del -17% respecto a 2023 debido a factores macroeconómicos. También **Países Bajos** destaca por su tamaño, con ~1.14 mil millones de euros recaudados en 2024 (+20% anual, récord histórico), gracias en gran medida al auge de las plataformas de préstamos empresariales holandesas. Alemania y Italia representan otros mercados relevantes en el continente, aunque de menor escala que Francia o Países Bajos: en el caso de **Italia**, por ejemplo, el segmento de crowdfunding (equity+lending) alcanzó alrededor de €302 millones en su último ejercicio analizado (2023, con una leve caída interanual). **Alemania**, por su parte, figura consistentemente entre los tres primeros países por capital financiado en Europa – en 2023 su volumen en crowdfunding inmobiliario rondó los €600–630 millones (frente a ~1.300 millones en Francia en ese segmento) – aunque a falta de datos consolidados de 2024, se estima que su mercado total de crowdfunding se sitúa igualmente en el rango de cientos de millones de euros anuales. En términos relativos, España en 2024 aún ocupa una posición intermedia en Europa: su volumen total (522 M€) fue aproximadamente la tercera parte del francés y la mitad del neerlandés, pero muy por encima de mercados más pequeños de la región. No obstante, la tasa de crecimiento española sobresale como una de las mayores, indicando convergencia paulatina con los países punteros. De hecho, informes sectoriales europeos señalan a Francia y Países Bajos como los polos más desarrollados (en plataformas y capital movilizado), pero reconocen a España como un mercado en rápida expansión y cada vez más atractivo para promotores e inversores.

6. Plataformas de Crowdfunding

6.1. Plataformas líderes: Top 10 por recaudación en 2024

El ecosistema español de crowdfunding cuenta con decenas de plataformas activas, pero una proporción significativa de los fondos se concentra en las plataformas líderes. En 2024, las 10 mayores plataformas por volumen recaudado fueron las siguientes:

Urbanitae

Especializada en crowdfunding inmobiliario. Líder indiscutible del mercado español, ha canalizado una cifra récord en proyectos de inversión inmobiliaria, muy por delante del resto.

Civislend

Crowdfunding inmobiliario. Plataforma de préstamos inmobiliarios (P2P lending para promotores) que ocupa el segundo puesto gracias al auge del sector inmobiliario.

Wecity

Crowdfunding inmobiliario. Otra plataforma vertical de inversión inmobiliaria, consolidada en tercer lugar por volumen financiado.

Stockcrowd

Plataforma de donaciones, modelo marca blanca. Encabeza el ámbito de donativos y mecenazgo; su tecnología permite a organizaciones lanzar campañas en sitios propios, lo que suma un volumen considerable bajo su marca.

GoFundMe

Crowdfunding de donaciones.

Plataforma global de donativos personales y causas benéficas, muy utilizada en España, manteniéndose entre las primeras por importe recaudado.

Capital Cell

Principal plataforma de equity crowdfunding en España. Especializada en startups de biotecnología y salud, es un referente vertical a nivel europeo en su sector.

Sego Venture

Principal plataforma generalista de equity crowdfunding. Activa en la inversión en startups y pymes, se posiciona entre las líderes pese a la ligera desaceleración de este segmento en 2024.

Kickstarter

Plataforma de recompensas/pre-venta. La plataforma internacional de micromecenazgo creativo sigue siendo la mayor en España para proyectos de rewards (juegos, arte, diseño, etc.), reflejando la contribución de mecenas españoles a campañas globales.

Teaming

Plataforma de micro-donaciones. Iniciativa especializada en donaciones colectivas de 1€ mensual para causas sociales, que destaca como modelo único de filantropía recurrente en España.

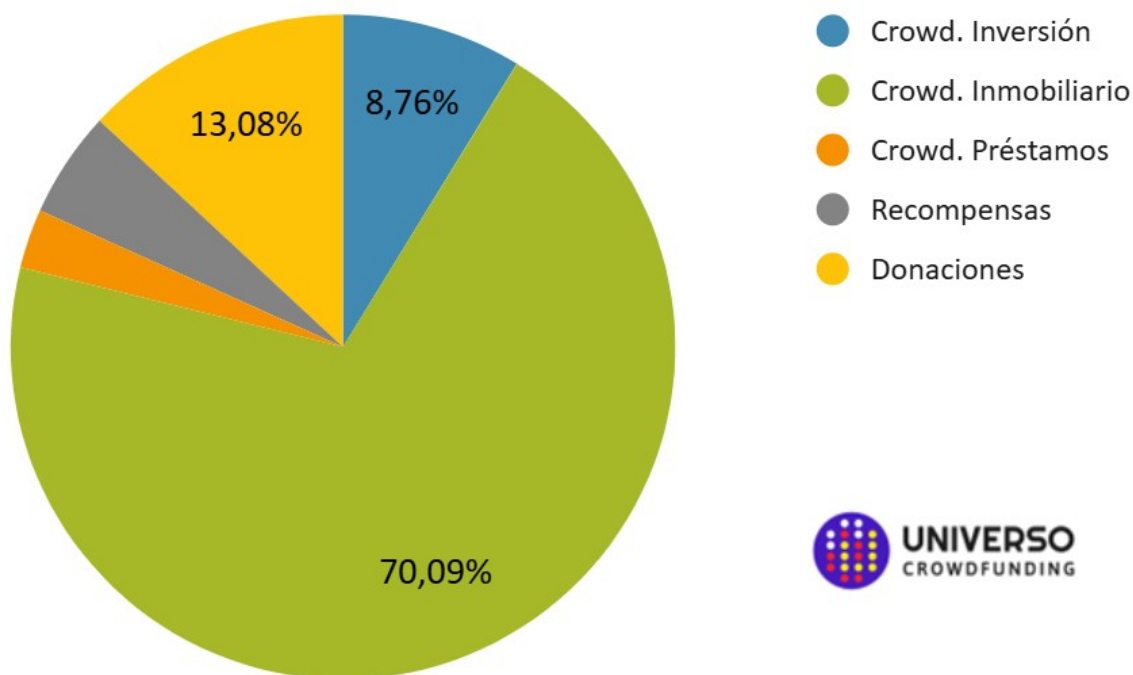
MytripleA

Plataforma de préstamos a empresas, crowdlending. Lidera el segmento de préstamos participativos no-inmobiliarios, financiando principalmente circulante y proyectos de pymes; aunque su volumen es más modesto comparado con las grandes inmobiliarias, sigue siendo representativo en su nicho.

Estas diez plataformas sumaron en conjunto la gran mayoría de la recaudación del mercado español en 2024, evidenciando cierta concentración. Se observa claramente el dominio del modelo inmobiliario (los tres primeros puestos representan por sí solos unos 320 M€ en 2024) y la importancia de las plataformas globales de propósito específico en donaciones y recompensas. No obstante, también figuran en el top 10 actores nacionales altamente especializados – verticales como **Urbanitae** o Capital Cell – junto a iniciativas de marca blanca en el ámbito social como Stockcrowd , Teaming o **Crowdants** (aunque no aparece en el listado, su crecimiento y

especialización es muy destacable). También destacamos a **SEGO Venture**, como la plataforma generalista de referencia en Equity Crowdfunding desde hace varios años, aportando seguridad, crecimiento y profesionalidad. Esta diversidad de modelos entre los líderes sugiere un ecosistema plural, donde cada tipo de plataforma (inmobiliaria, préstamos, equity, social, creativo) ocupa un rol definido en el mercado.

Distribución según tipos de crowdfunding en 2024



6.2. Plataformas verticales y de marca blanca en España

Una de las tendencias más relevantes en el panorama español es la consolidación de plataformas verticales y el surgimiento de plataformas de marca blanca, que aportan nuevas vías de crecimiento al sector. En la terminología del sector, una “plataforma vertical” es aquella especializada en un sector o tipología de proyectos muy específica, a diferencia de las plataformas generalistas que abarcan múltiples ámbitos. España ha visto multiplicarse este tipo de plataformas a medida que el mercado madura: por ejemplo, **Capital Cell** se especializa únicamente en biotech y salud – convirtiéndose en un referente europeo del crowdfunding científico-médico – o **Urbanitae**, enfocada al 100% en proyectos inmobiliarios, líder indiscutible en su nicho. Esta focalización les ha permitido atraer comunidades de inversores afines y lograr ventajas competitivas en sus respectivos ámbitos.

Otros casos de verticalización incluyen plataformas de préstamo verde o sostenible, e incluso iniciativas culturales: la asociación **Hispania Nostra**, por ejemplo, lanzó una plataforma propia de mecenazgo vertical para proyectos de patrimonio cultural (restauración de bienes históricos), recaudando hasta el momento más de 1 millón de Euros con diversas campañas con el apoyo de más de 9.000 donantes. En conjunto, las plataformas verticales han aportado mayor profundidad al ecosistema, canalizando fondos hacia sectores antes desatendidos y complementando la oferta de las plataformas generalistas tradicionales.

Por su parte, las plataformas de marca blanca representan otra evolución importante. En esencia, una plataforma “white-label” ofrece **infraestructura tecnológica de crowdfunding que puede ser empleada por terceros (empresas, fundaciones, administraciones) bajo su propia marca. Esto

permite que organizaciones con comunidad propia lancen iniciativas de crowdfunding en sitios web personalizados, sin depender de un portal público genérico. En Europa, la regulación actual no permite aplicar este modelo en los ámbitos de equity o lending regulados (no se pueden crear franquicias de una plataforma de inversión autorizada). Sin embargo, en las áreas no reguladas – principalmente donaciones y recompensas – las soluciones de marca blanca se han expandido considerablemente en España durante los últimos años. Stockcrowd y Crowdants son las referencias, ofrecen a empresas y ONG una herramienta SaaS para hospedar campañas de crowdfunding solidario en sus propias páginas. Del mismo modo, han surgido múltiples plataformas de marca blanca enfocadas en distintos sectores: **crowdants.com**, por ejemplo, proporciona una solución plug-and-play para que cualquier entidad cree en horas su plataforma de micromecenazgo personalizada; **Fundación Triodos** opera su propia plataforma de crowdfunding para proyectos sociales y medioambientales alineados con su misión; y la entidad audiovisual EGEDA lanzó **Platino Crowdfunding** para financiar obras cinematográficas, permitiendo a creadores presentar campañas dentro de un entorno sectorial profesional. Estas iniciativas marca blanca refuerzan las marcas corporativas o institucionales y movilizan nuevas comunidades de financiadores bajo el paraguas de la entidad patrocinadora – aportando al sector no solo más volumen, sino también capilaridad, al llegar a nichos de mercado y colectivos específicos que las plataformas generalistas quizás no alcanzarían.

En términos cuantitativos, **el impacto de las plataformas verticales y de marca blanca es cada vez más palpable**. Aunque es difícil aislar cifras exactas por su naturaleza distribuida, Universo Crowdfunding destaca que esta tendencia ha llegado para quedarse, diversificando la financiación participativa en España.



7. Análisis de la Normativa y el Entorno Legal

El Reglamento Europeo 2020/1503 (ECSP), aprobado en octubre 2020 y vigente desde noviembre 2021, establece un marco común para los proveedores de servicios de crowdfunding en la UE. Aplica desde el 10-11-2023 a plataformas que financien empresas con proyectos de hasta €5 M en 12 meses, requiriendo una “hoja de información” clara (KIIS) para inversores. Busca armonizar la protección al inversor y facilitar operaciones transfronterizas (“marca europea” del crowdfunding).

En España, estas plataformas ya estaban reguladas por la Ley 5/2015 de financiación empresarial, que impuso autorización CNMV y límites generales (normalmente €2M por proyecto o €5M si solo participan inversores experimentados). El ECSP amplía ahora ese techo a €5M de modo uniforme, pero mantiene la supervisión por la CNMV (y un registro central en ESMA).

En el ámbito de criptoactivos han surgido dos marcos clave. El Reglamento MiCA (Markets in Crypto-Assets, en vigor en junio 2023) regula la emisión y comercialización de tokens en la UE. Exige a los emisores de criptoactivos proporcionar información transparente mediante libros blancos (“whitepapers”) y obliga a que los proveedores de servicios cripto (CSP) estén autorizados o registrados. En principio, MiCA no afecta directamente a las acciones o deuda tokenizada (estos quedan bajo MiFID/Prospectus). Aun así, cualquier campaña de crowdfunding que ofrezca tokens de utilidad o stablecoins debe cumplir MiCA. Además, el Régimen Piloto DLT permite experimentar con infraestructuras basadas en blockchain para valores tokenizados (STO), creando canales regulados para listar y liquidar tokens de activos reales. Esto abre posibilidades de operar

mercados secundarios digitales bajo supervisión.

Entre los desafíos normativos destacan la coordinación de múltiples marcos (crowdfunding ECSP vs. MiFID, MiCA) y la adaptación al uso de nuevas tecnologías. Por ejemplo, la CNMV recuerda la obligación de cumplir su Circular 1/2022 en publicidad de criptomonedas y tokens al promover campañas en España. Asimismo, el reglamento ECSP prohíbe en equity y crowdlending plataformas “marca blanca” (propias de empresas), lo que limita modelos de sponsorización comercial. En resumen, el entorno regulatorio exige a las plataformas adaptar sus procesos (KIIS, transparencia, KYC/AML, auditoría tecnológica) para cumplir tanto el ECSP como las normas cripto. Se recomienda cooperar con la CNMV y otras autoridades europeas, maximizar la transparencia de las ofertas y formarse en estas novedades legales, de modo que la seguridad de los inversores conviva con la innovación del mercado digital.

8. Innovaciones y Tendencias Emergentes

El sector muestra innovaciones tecnológicas y de modelo de negocio que están redefiniendo el crowdfunding:

Tokenización de activos:

Crece la emisión de security token offerings (STO) y tokens vinculados a proyectos, aprovechando blockchain. Bajo el Régimen Piloto DLT de la UE se posibilita construir mercados secundarios regulados para estos tokens. Por ejemplo, algunas empresas españolas exploran la emisión de acciones o deudas tokenizadas para captar inversores cualificados, operando con proveedores cripto autorizados. Esta tendencia democratiza el acceso a capital global y permite liquidez temprana para fundadores, aunque está sujeta a MiCA y MiFID según la clasificación del token.

Inteligencia Artificial y Big Data:

Muchas plataformas (especialmente inmobiliarias) incorporan IA para evaluar riesgos y proyectos. Algoritmos predictivos analizan grandes volúmenes de datos (mercado, ubicación, histórico) mejorando la valoración de viabilidad de cada inversión. El Big Data ayuda a detectar riesgos ocultos y escenarios económicos futuros, mientras la IA acelera el análisis de campañas. Esto incrementa la eficiencia operativa, reduce costes manuales y permite ajustar estrategias en tiempo real. En conjunto, estas herramientas otorgan ventajas competitivas al sector, maximizando retornos potenciales y minimizando errores humanos.

Plataformas verticales:

Se observa una especialización sectorial. Plataformas como **Capital Cell** (salud) o **Urbanitae** (inmobiliario) se consolidan como referentes en sus nichos y amplían su alcance internacional. Este enfoque vertical permite atender con mayor expertise proyectos en campos específicos. Se prevé la aparición de más plataformas especializadas (ej. cultura, energía renovable, hostelería) dentro de plataformas generalistas o nuevas iniciativas, enriqueciendo el ecosistema de financiación participativa.

También existe la tendencia en varias plataformas de inversión, de ofrecer a sus inversores cada vez más opciones tanto de tipos de crowdfunding u opciones no legisladas, como apostando por sectores de interés. Un gran ejemplo es **SEGO Finance**, el grupo que nació hace 14 años como Socios Inversores, y ahora ofrecer campañas de Equity Crowdfunding (SEGO Venture), de lending con SEGO Real State, o inversión vía préstamo en el sector audiovisual con SEGO Creative. El grupo **SEGO Finance** es todo una referencia en innovación, profesionalidad y madurez en el

mercado español, con una confianza cada vez mayor por parte de inversores y empresas.

Soluciones “marca blanca”

Está emergiendo la oferta de plataformas “marca blanca” para que empresas, fundaciones u organismos lancen campañas propias bajo su marca. Aunque está prohibida legalmente en equity/crowdlending, ya es habitual en crowdfunding de recompensas o donaciones. Por ejemplo, la asociación **Hispania Nostra** creó su propio portal para mecenazgo patrimonial, recaudando fondos para restaurar patrimonio local; la **Fundación Triodos** puso en marcha su web de crowdfunding para apoyar proyectos sociales y culturales; la **Universidad de La Laguna** también dispone de su herramienta para su comunidad.

Las principales **ventajas** de contar con una plataforma marca blanca incluyen:

- Experiencia personalizada: los usuarios permanecen en la web institucional, mejorando la navegación y la percepción profesional de la organización.
- Control total de marca: la entidad decide qué campañas aparecen en su plataforma, alineando las iniciativas con sus valores propios.
- Herramientas administrativas integradas: suelen incluir alojamiento web, panel de administración completo y funciones como generación automática de certificados fiscales por donativos, así como aceptación de aportes online y offline (donativos presenciales o en especie).
- Lanzamiento rápido y sencillo: por ejemplo, Crowdants permite crear una plataforma propia de crowdfunding en pocos minutos y sin conocimientos técnicos.
- Fomento de la participación: cualquier miembro de la comunidad (empleados, socios, clientes, etc.) puede lanzar campañas para financiar proyectos propios o colectivos, ampliando así las capacidades de innovación interna.
- Branding y posicionamiento de marca. Ofrece a su comunidad (Fundación, asociación, empresa...) un recurso muy potente para poner en marcha diferentes proyectos.

Herramientas como **Crowdants** permiten desplegar plataformas privadas en horas, facilitando a organizaciones reforzar su marca mientras financian sus iniciativas.

Como evidencia de éxito, Crowdants (principal generador español de plataformas de crowdfunding) acumula más de 1200 campañas lanzadas con una tasa de éxito superior al 90%. Incluso administraciones públicas han adoptado esta estrategia: por ejemplo, el Cabildo de Tenerife ha lanzado su plataforma solidaria “Tenerife Solidario” mediante la tecnología de Crowdants. En definitiva, al aprovechar plataformas marca blanca como Crowdants, las organizaciones refuerzan su autonomía financiera y su conexión con la comunidad, permitiendo que los proyectos propios y colaborativos florezcan bajo su propio paraguas.

Estas tendencias están cambiando el modelo de negocio: se amplían las fuentes de ingresos (nuevos servicios tecnológicos, tarifas de gestión de tokens), aumenta la competencia internacional (por la tokenización global) y se exige mayor cumplimiento normativo (p.ej. divulgación de libros blancos en ICOs bajo MiCA). En conjunto, la alineación con la regulación continuará siendo clave para que la innovación opere de forma segura y sostenible.

9. Conclusiones y recomendaciones

En conjunto, 2024 deja un balance muy positivo para el crowdfunding en España. Se consolidó el crecimiento de ejercicios previos (la recaudación total supera claramente los niveles pre-pandemia) y se diversificó la oferta. El segmento inmobiliario sigue siendo motor principal, pero destaca el repunte continuo de las donaciones. Según Universo Crowdfunding, el sector ha transitado “una senda que asienta la profesionalización” de las plataformas.

De cara a 2025, se identifican varias tendencias clave: mayor integración de criptotecnologías (blockchain y tokens), foco en inversiones de impacto (ESG) y consolidación de modelos verticales especializados. La digitalización del sector seguirá avanzando con AI, blockchain y nuevas interfaces (ej. apps para inversores), facilitando el acceso global al capital. En este entorno, recomendamos:

A plataformas:

Reforzar la gobernanza y cumplimiento (informes periódicos, auditoría tecnológica, KIIS/MiCA), invertir en tecnología (IA, seguridad blockchain) y diversificar servicios (marketplaces secundarios, finanzas islámicas o verdes).

A los inversores:

Practicar una diligencia debida exhaustiva (verificar autorizaciones CNMV, entender riesgos de volatilidad cripto) y considerar la diversificación; por ejemplo, asignando parte de cartera a iniciativas de impacto o a proyectos tokenizados bajo entornos seguros. Asegurar que las plataformas a través de las que invierten tienen un historial que aporta seguridad.

A las instituciones y reguladores:

Seguir armonizando el marco europeo, promoviendo iniciativas piloto (sandbox), simplificando trámites transfronterizos y educando al público. Debe alentarse al crowdfunding como motor de emprendimiento, asegurando a la vez la protección inversora.

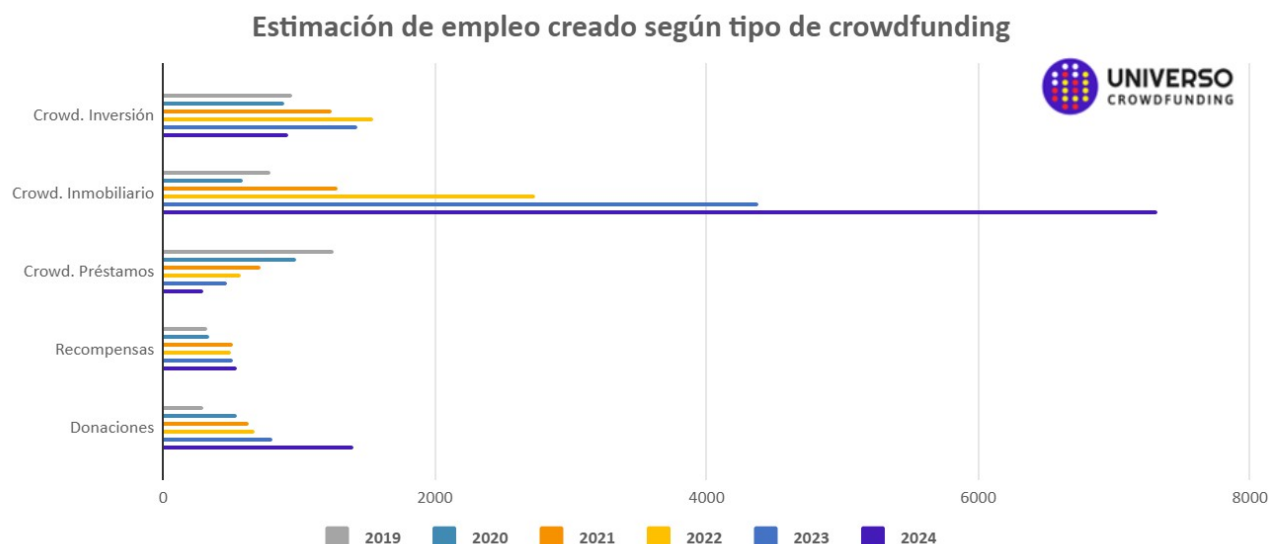
Con este análisis cuantitativo y cualitativo, **Universo Crowdfunding refuerza su posición como autoridad sectorial**, destacando el papel creciente de la financiación participativa en la economía española. El robusto comportamiento de 2024 y las innovaciones emergentes marcan una hoja de ruta clara: digitalización, especialización y sostenibilidad serán las líneas maestras del crowdfunding en España en el próximo año.

10. Impacto y oportunidades del Crowdfunding en España

Puestos de trabajo creados gracias al crowdfunding

La financiación participativa ha tenido un impacto positivo en la generación de empleo. Según el informe anual más reciente de Universo Crowdfunding, en el escenario más optimista (asumiendo que cada 9.000 € recaudados equivalen a un empleo) se habrían creado alrededor de **42.191** nuevos puestos de trabajo. En un cálculo más pesimista, donde por cada 50.000€ se crea un puesto de trabajo, según los datos de 2024, el Crowdfunding habría creado **10.481** puestos, una cantidad de empleo nada desdeñable, lo que recalca la importancia de la financiación alternativa en España.

Muchos de esos puestos de trabajo, están vinculados al crecimiento de empresas y startups, que demandan perfiles profesionales muy cualificados.



Proyectos puestos en marcha gracias al Crowdfunding

El crowdfunding ha impulsado miles de proyectos innovadores en España, en ámbitos tan variados como la tecnología, la cultura y lo social. Algunos ejemplos destacados son:

Espacio y tecnología:

La empresa aeroespacial española **PLD Space** financió su desarrollo de cohetes a través de la plataforma de equity crowdfunding SEGO Venture, atrayendo a cientos de inversores. Este caso muestra que la financiación colectiva puede apoyar startups tecnológicas de alto impacto.

Patrimonio cultural:

La asociación Hispania Nostra (dedicada a conservar el patrimonio) ha lanzado decenas de campañas de mecenazgo, recaudando cientos de miles de euros para restauración de monumentos y bienes culturales.

Proyectos sociales y medioambientales:

La Fundación Triodos gestiona su propia plataforma de crowdfunding, donde sus comunidades lanzan iniciativas culturales, educativas y ambientales alineadas con su misión corporativa.

Audiovisual:

La entidad EGEDA (productores de cine) dispone de Platino Crowdfunding, una plataforma marca blanca en la que cualquiera puede financiar cortometrajes, documentales o películas españolas.

En conjunto, estas iniciativas ilustran cómo el crowdfunding democratiza el acceso al capital. Permite poner en marcha proyectos (vinculados con empresas, startups, iniciativas sociales o culturales) que de otro modo tendrían dificultades para obtener financiación tradicional.

11. Cierre

Este informe ha sido elaborado gracias al apoyo y los recursos aportados por Universo Crowdfunding y Crowdants.com

También a la predisposición de la mayor parte de la plataformas de Crowdfunding que operan en España, muchas gracias a todas.

El informe, uso de la información.

- El uso de la información incluida en el presente documento NO puede ser utilizado para generar lucro directo en base al mismo.
- SIEMPRE se ha de nombrar a Universo Crowdfunding como generador del informe y los datos.
- Podrá ser utilizado en acciones no lucrativas, desde generar contenido para medios hasta acciones docentes o vinculadas con la educación.
- El incumplimiento de las indicaciones anterior, implica una ruptura de facto de las condiciones estipuladas, lo que puede implicar el comienzo de acciones judiciales por parte de la empresa propietaria del presente informe.

Contacto:

Ángel González

angel@universocrowdfunding.com

659570953