

Financiación Participativa (Crowdfunding) en España

Informe Anual 2016

Patrocinan:



Índice de contenidos:

1. Promotores y colaboradores	3
2. Informe corregido	4
3. Resumen ejecutivo	5
4. Conceptos Básicos	8
4.1. ¿Qué es la Financiación Participativa (crowdfunding)?.....	8
4.2. Tipos de Crowdfunding	9
3.2.1. Crowdfunding de recompensas	9
3.2.2. Crowdfunding de préstamos	10
3.2.3. Crowdfunding de donaciones.....	10
3.2.4. Crowdfunding de inversión.....	10
3.2.5. Crowdfunding inmobiliario	11
5. Datos generales.....	12
6. Datos particulares: la Financiación Participativa en España.....	14
6.1. Recaudación	14
6.2. % Recaudación por tipo de crowdfunding	15
6.3. Plataformas líderes	17
6.4. Plataformas activas.....	18
6.5. Número de plataformas nuevas.....	19
6.6. Número de plataformas que cerraron en 2016	19
6.7. Número de plataformas inactivas.....	20
7. Puestos de trabajo generados.	21
8. El futuro del crowdfunding en España: tendencias y conclusiones tentativas.	23
9. Notas de interés.	26
Autores:	26
Objetivo del Informe:	27

1. Promotores y colaboradores

Autores

Ángel González-Universo Crowdfunding-

Javier Ramos- (ICEI) Universidad Complutense de Madrid

Promueve y coordina

Ángel González – Universo Crowdfunding

Colaboran

Ángel González. Universo Crowdfunding

Javier Ramos (ICEI) Universidad Complutense de Madrid

Valentí Acconcia. Vannaco



Patrocinan



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>

Página web generadora 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.



Coavanza: <http://coavanza.com/>

Plataforma de crowdfunding dedicada al pequeño comercio, autónomos, emprendedores, empresarios, artesanos, nuevos productos, nuevos servicios, innovadores, creativos y todos aquellos que quieren minimizar riesgos a la hora de lanzar nuevos negocios, productos o servicios, realizar reformas, adquirir bienes, etc. Son especialistas en crowdfunding y ofrecen consultoría a los proyectos.

2. Informe corregido

Este informe anual del crowdfunding en España 2016 fue inicialmente elaborado y publicado en 2017 con datos integrados de plataformas del mercado secundario. Sin embargo, con la elaboración del informe anual del crowdfunding en España 2017 se detectó que hasta cuatro plataformas contabilizadas en 2016 operaban en el mercado secundario de crowdfunding.

En tanto que eran las primeras plataformas de este tipo en una actividad relativamente nueva en el mundo de la financiación digital, y en tanto que no teníamos constancia de otras plataformas similares operando en 2016, decidimos incluir esta modalidad de financiación en el informe que salió publicado en 2017.

Sin embargo, en 2017 el mercado secundario creció exponencialmente en España, principalmente a través de plataformas que no requieren estar autorizadas aún por la CNMV, a diferencia de las plataformas de préstamos que si están supervisadas por este organismo de control estatal. Esto hace imposible cuantificar con precisión la cuantía de lo recaudado por estas plataformas de mercado secundario y sus particularidades más aparentes.

De cara a poner en disposición de los lectores del informe anual de 2017 un nuevo informe de 2016 con los mismos comparables, se ha procedido a la corrección del informe anual de 2016 y a su publicación nuevamente en la web de www.universocrowdfunding.com.

3. Resumen ejecutivo

El año 2016 supone un punto de inflexión en la Financiación Participativa en España por razones tanto cuantitativas como cualitativas.

- En los dos últimos años la recaudación ha pasado de **29.863.108 €** en 2015 a **73.172.388 €** en 2016 lo que supone un crecimiento del **145%**, un incremento significativo que sitúa a España entre los seis países con mayor recaudación.
- Desde una perspectiva temporal más amplia, el crecimiento es aún más significativo, pues sólo cuatro años antes, en el año 2013, la recaudación total ascendió a **17.100.000€** lo que representa un **crecimiento del 328%** en el periodo 2013-2016.
- Las **plataformas de préstamo** (Crowdlending) son las que más volumen de capital gestionan (el 29% del dinero recaudado en 2016,). Le siguen el **Crowdfunding inmobiliario** (26%), el **Crowdfunding de inversión** (21%), **Crowdfunding de recompensas**, (17%), y por último las aportaciones vía **Crowdfunding de donaciones** (6%).
- Aunque porcentualmente el Crowdfunding de recompensa y donación haya descendido (recompensa) o se haya mantenido (donación), lo cierto es que estas dos modalidades siguen creciendo en recaudación en términos absolutos y están cada vez más profesionalizadas con algunas plataformas muy consolidadas y liderando sus ámbitos de recaudación.
- **El número de plataformas activas** va en esta línea de este crecimiento, diversificación y profesionalización de la que hablamos. En el año 2016 había **48 plataformas activas**, un número mayor respecto al año 2013 donde había 19 plataformas activas.
- La Financiación Participativa es una herramienta con un impacto significativo en la **creación de puestos de trabajo** y debería ser cada vez más un elemento central de las políticas activas de empleo. De nuestros datos podemos concluir que la Financiación Participativa ha creado en España entre **3.658 y 8.130 empleos directos** en función de los criterios de recuento elegidos.
- La mayoría es empleo de calidad, en sectores donde la financiación tradicional es difícil de obtener o abiertamente no llega, como ocurre con algunos sectores sociales y culturales. Esto permite que muchos proyectos y empresas nazcan o sigan adelante en circunstancias poco imaginables si no fuese por la Financiación Participativa.
- Estos datos ponen de manifiesto la creciente diversificación del sector y la creciente pujanza de las modalidades de inversión y préstamo. Esta evolución da cuenta de la **creciente diversificación y profesionalización** que la Financiación Participativa está experimentando. Cada vez un número creciente de

emprendedores, inversores y ahorradores ven en las plataformas de inversión y préstamos una alternativa a sus expectativas de inversión.

- La Financiación Participativa está atrayendo un nuevo perfil de financiador no sólo atraído por la rentabilidad de su inversión, los intereses de sus préstamo o lo barata que es su pre-comprar, también a los valores y propósitos de la plataforma o el proyecto que financia. Buscan una relación más proactiva y colaborativa entre promotores e inversores que mejore la eficiencia y potencie la participación.

Tendencias

- 2017 es el año de la consolidación de la Financiación Participativa en España y se aspira a superar los 100 millones de euros.
- El Código de buenas prácticas está cada vez más extendido y consolidado entre emprendedores, inversores y ahorradores del mundo de la Financiación Participativa española. Esto no quiere decir que el sector de la Financiación Participativa esté libre de problemas vinculados a la morosidad, los timos y los incumplimientos.
- Las plataformas de inversión (Equity Crowdfunding) y préstamos (Crowdlending) certificadas son las que ofrecen mayores garantías contra problemas de morosidad e incumplimientos. Es por ello que en este informe solo se han seleccionado las plataformas de inversión y préstamos registradas por la CNMV.
- A pesar de los buenos datos España tiene un reto muy importante en lo que a crecimiento y consolidación se refiere. Los países anglosajones siguen siendo líderes de la Financiación Participativa, muy por encima del resto del mundo.
- El crecimiento del Crowdfunding a nivel mundial sigue a muy buen ritmo. El crowdfunding es cada vez más global, sobre todo el centrado en recompensas. En los próximos años se ampliará esa globalidad a todos los tipos de crowdfunding, lo que supondrá que podamos invertir en proyectos de nuestro interés en otros países.
- En la actualidad no hay una legislación europea. La Comisión Europea ha decidido, por el momento y ante las diversas legislaciones nacionales, no legislar el crowdfunding de préstamos e inversión a nivel europeo.
- En el último año, las **plataformas verticales** aparecen como una nueva forma de financiación participativa con mucho potencial. Las plataformas verticales son aquellas plataformas que centran su actuación en un sector o se encuentran muy localizadas, pueden ser solo para proyectos sobre el sector musical, comics, libros o incluso para pequeños negocios, micropymes o autónomos como la plataforma coavanza.com.
 - Cuanto más cerca este la plataforma de su comunidad, más opciones de financiar proyectos tendrán los promotores. La tendencia a la generación

de plataformas verticales, temáticas, sectoriales, de grandes comunidades, es significativa. Herramientas como Crowdants.com una *startup* española que permite crear tu propia plataforma en pocos minutos, representan un nuevo espacio de diversificación e innovación en la Financiación Participativa.

4. Conceptos Básicos

4.1. ¿Qué es la Financiación Participativa (crowdfunding)?

Una primera aproximación a este fenómeno financiero tiene que ver con su novedad y su vinculación a las TICs que le otorgan una creciente importancia como fórmula de financiación.

Wikipedia la define como “Cooperación colectiva, llevada a cabo por personas que realizan una red para conseguir dinero u otros recursos, se suele utilizar Internet para financiar esfuerzos e iniciativas de otras personas u organizaciones”.

Una definición más elaborada vendría a decir que la Financiación Participativa es “una forma alternativa de financiación e intercambio, capaz de unir a través de Internet a los que buscan financiación y aquellos que buscan invertir, prestar, comprar o donar. Los creadores y emprendedores pueden hacer uso de las plataformas de financiación para ampliar el número de posibles financiadores de su proyecto, pero también para testar su producto y aprovechar las ventajas de la comunidad y la proximidad” (Ramos & Gonzalez, 2015)¹

Más allá de especificidades, la mayoría de las definiciones coinciden en los siguientes elementos:

- 1- Es una forma económica y eficiente de acceder al capital, especialmente para aquellos proyectos con problemas de acceso a los canales tradicionales de financiación.
- 2- Reduce el riesgo de inversión y proporciona métodos de financiación adaptados a una amplia variedad de proyectos y emprendimientos, lo que hace a la Financiación Participativa un método de financiamiento cada vez más atractivo en estos momentos de crisis financiera.
- 3- Permite evitar los intermediarios financieros tradicionales y los costes asociados a estas prácticas.
- 4- Explora las ventajas de las redes sociales, las pre-ventas, las investigaciones de mercados y productos, el boca a boca para llegar a un número creciente de potenciales financiadores en poco tiempo.
- 5- Atrae a un nuevo perfil de financiador, poco familiarizado con fórmulas de inversión tradicionales y, a la vez, es cada vez más atractivo para inversores tradicionales.

5.1. Para los nuevos inversores, la Financiación Participativa va más allá de la rentabilidad, el beneficio o la adquisición de un producto. Atrae también su interés

1

https://www.researchgate.net/publication/275716021_Crowdfunding_and_Employment_An_analysis_of_the_employment_effects_of_Crowdfunding_in_Spain

emocional, estableciendo canales de identificación con los valores y propósitos fundamentales de una plataforma o de un proyecto específico.

5.2. Para ambos, nuevos y tradicionales, la Financiación Participativa fomenta una relación distinta entre promotores y financiadores. En muchos casos los financiadores no se limitan a aportar capital, sino que de forma más proactiva se involucran en el proyecto aportando ideas y experiencias que mejoran la calidad y el atractivo del mismo, se convierten en difusores y comunicadores del proyecto y por supuesto en consumidores del mismo.

5.3. Esto rompe los roles tradicionales que financiadores, productores, distribuidores y consumidores han jugado hasta la fecha y aparecen nuevas fórmulas mixtas que inciden tanto en la mejora de la eficiencia como en la participación

5.4. Se trata de activar lo que Surowiecki (2004) denomina la Inteligencia Social (Wisdom of the Crowd) quien sugiere que la participación de un número creciente de personas en un proyecto concreto mejora la eficiencia del mismo y su atractivo como proyecto participativo.

5.5. Esta nueva racionalidad económica está generando una manera particular y muy idiosincrática de gestión y manejo de las plataformas y de las campañas que se lanzan en las mismas. Cada vez hay más consenso respecto a las ventajas de reforzar prácticas de eficiencia económica y participación democrática en lo que se ha dado en llamar “Eficiencracia” (Ramos, 2014)².

4.2. Tipos de Crowdfunding

Hoy en día, la financiación colectiva tiene varias vertientes por lo que es necesaria una aclaración de cuantos tipos de crowdfunding existen. De forma genérica hablaremos de crowdfunding de recompensas, de préstamos, de donaciones y de inversiones.

3.2.1. Crowdfunding de recompensas

Por el momento es el más conocido, centrado en lo que podríamos considerar la pre-venta de algo, un libro, un casco, un disco, una entrada, un producto, servicio, etc. **Un mecenas** aporta una cantidad económica y, a cambio, siempre recibe algo, aunque solo sean las gracias, pese a que en la mayor parte de las ocasiones son productos o servicios.

Es importante tener presente que, como cualquier producto o servicio, está sujeto a impuestos, el más importante es el IVA. Los promotores han de tener muy presente todo lo relativo a impuestos, y como mecenas conocerlo.

2

https://www.researchgate.net/publication/275654399_Crowdfunding_and_the_Role_of_Managers_in_Ensuring_the_Sustainability_of_Crowdfunding_Platforms

Las personas que aportan y reciben algo a cambio son denominados mecenas o micromecenas.

3.2.2. Crowdfunding de préstamos

Se produce cuando una persona solicita una cantidad económica y remite la información a un portal especializado en préstamos financiados por la multitud, plataforma de **crowdlending**. Éste portal suele hacer un estudio sobre la viabilidad del usuario y le asigna niveles de riesgo, indicando también el interés que tendrá que pagar por el dinero obtenido si finalmente alcanza el objetivo. En otras ocasiones el propio prestamista determina el interés al que le prestará el dinero. También se conoce como crowdlending.

Posteriormente se cuelga la solicitud en el portal y los prestamistas deciden si prestan dinero (al tipo de interés previamente expuesto por la plataforma o ellos mismos) y qué cantidad. Si el prestatario recibe lo que ha pedido, mensualmente o a la finalización del contrato devolverá el dinero más los intereses, que serán ingresados proporcionalmente en la cuenta de cada uno de los prestamistas.

Las personas que entregan dinero a cambio de un tipo de interés son **prestamistas**.

3.2.3. Crowdfunding de donaciones

Utilizado principalmente por organizaciones sin ánimo de lucro, supone la donación que se ha realizado a éste tipo de proyectos desde siempre, pero en éste caso con Internet como base, y con difusión principal por redes sociales. El punto diferencial con respecto a otros tipos de crowdfunding es que en éste caso el donante no recibe nada material en forma de pre-venta, simplemente la satisfacción de haber apoyado un proyecto que era de su interés, y como mucho información sobre la evolución del proyecto o algún detalle como chapas, camisetas, visitas... que no se venderá posteriormente y/o tiene fin lucrativo como si fuera una venta anticipada de algo (producto o servicio).

Las cuantías donadas las determina directamente el donante en cada caso, pueden ir desde 1€ hasta miles de euros. Algunas plataformas entregan “recompensas” por una aportación concreta de dinero, pero realmente lo que se está haciendo es una donación.

Es interesante saber que si el promotor está catalogado como “Organización de interés general”, ya que en este caso el donante se puede acoger a una desgravación fiscal. Hemos de fijarnos bien si en la plataforma o en el proyecto nos indican esa ventaja.

Las personas que donan las denominamos **donantes**.

3.2.4. Crowdfunding de inversión

Con un crecimiento imparable en todo el mundo, pero limitado por las diversas legislaciones, se trata de que una persona que necesita financiación para un proyecto, en general emprendedor con un proyecto validado, clientes o facturando, ofrece participaciones a las personas que le quieran apoyar, a cambio de su dinero. Sería

como tener acciones de esa empresa (muchas *startups*) desde muy poco dinero (el promotor pone el valor de las participaciones) y de esta forma no solo se puede apoyar un proyecto que nos interesa, sino ganar dinero en el futuro si ese proyecto tiene éxito.

En algunas plataformas ya se pueden adquirir participaciones por 10€. Esta opción de financiación de empresas u organizaciones, desde la propiedad de la misma, supone una democratización de la propiedad, y la posibilidad de apoderar mucho más a los ciudadanos.

También denominado **equity crowdfunding**, las personas que adquieren participaciones se denominan **inversores**.

A grandes rasgos éstos con los cuatro tipos de financiación colectiva más habituales, pese a lo cual, y teniendo en cuenta la rapidez con la que se producen los cambios en la actualidad, seguramente ya se están generando nuevas opciones.

NOTA: El crowdfunding inmobiliario, dependiendo de los estudios, se incluye dentro del crowdfunding de inversión (equity crowdfunding) o de forma independiente.

3.2.5. Crowdfunding inmobiliario

Con solo un año realizando operaciones en España, ha conseguido que su plataforma principal sea la líder en recaudación. En otros países como EEUU su crecimiento es elevado, teniendo en cuenta que se trata de campañas donde los proyectos son de cuantías elevadas. Recordemos que, en España, el límite que puede recaudar un promotor a través de inversores no acreditados es de 2.000.000€ o 5.000.000€ de inversores acreditados. En esta primera etapa del crowdfunding inmobiliario se han lanzado proyectos de adquisición de viviendas o locales, pero ya existen proyectos de promociones enteras que buscan financiación vía crowdfunding, y que superan los límites anteriormente marcados.

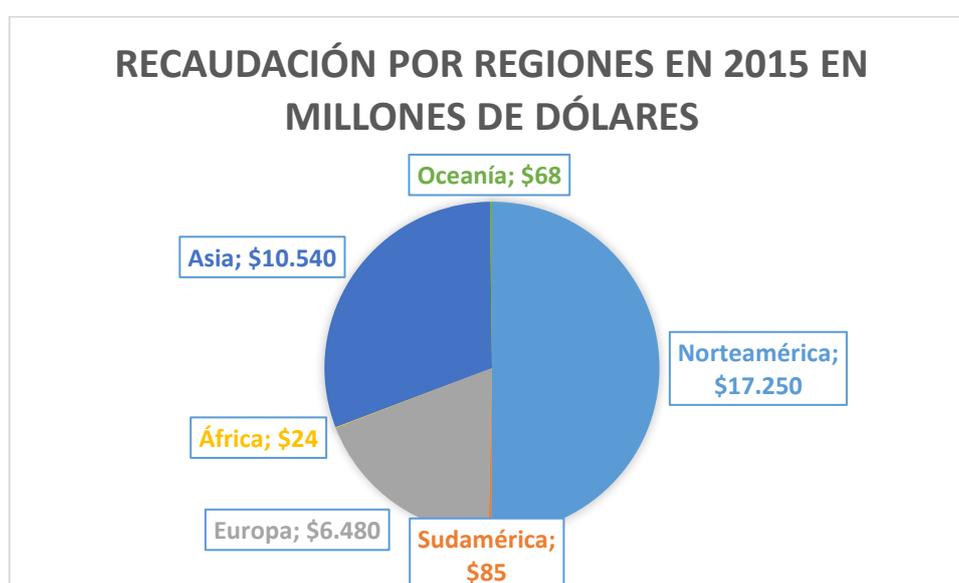
Encontramos diferentes modelos según las plataformas. Desde las que actúan como intermediarios, creando una Sociedad Limitada por cada operación, hasta las que son promotoras y aportan gran parte del capital requerido en cada campaña.

La Comisión Nacional del Mercado de Valores y el Banco de España están viendo dificultades para certificar a algunas de estas plataformas a causa de sus especificidades. Sin duda, su crecimiento en un país como España será grande.

5. Datos generales

Según Massolution³, el sector de la financiación participativa movió **34.000 millones de dólares** en 2015, con incrementos anuales que doblan la recaudación respecto al año anterior. Así, en el año 2012 se movieron en el mundo 2.700 millones que aumentaron a 6.100 millones en 2013 y a 16.200 millones en 2014. Esta es la razón por la que los medios especializados hablan de superar los 100.000 millones de dólares en 2019.

Por regiones, Norteamérica es la región líder, seguida de Asia y Europa, y a mucha distancia Sudamérica 85.7 millones, Oceanía 68.6 millones, y África 24,2 millones. Estos datos ponen de manifiesto el liderazgo de los EEUU en este sector y la consolidación de algunas plataformas norteamericanas como líderes globales indiscutibles.

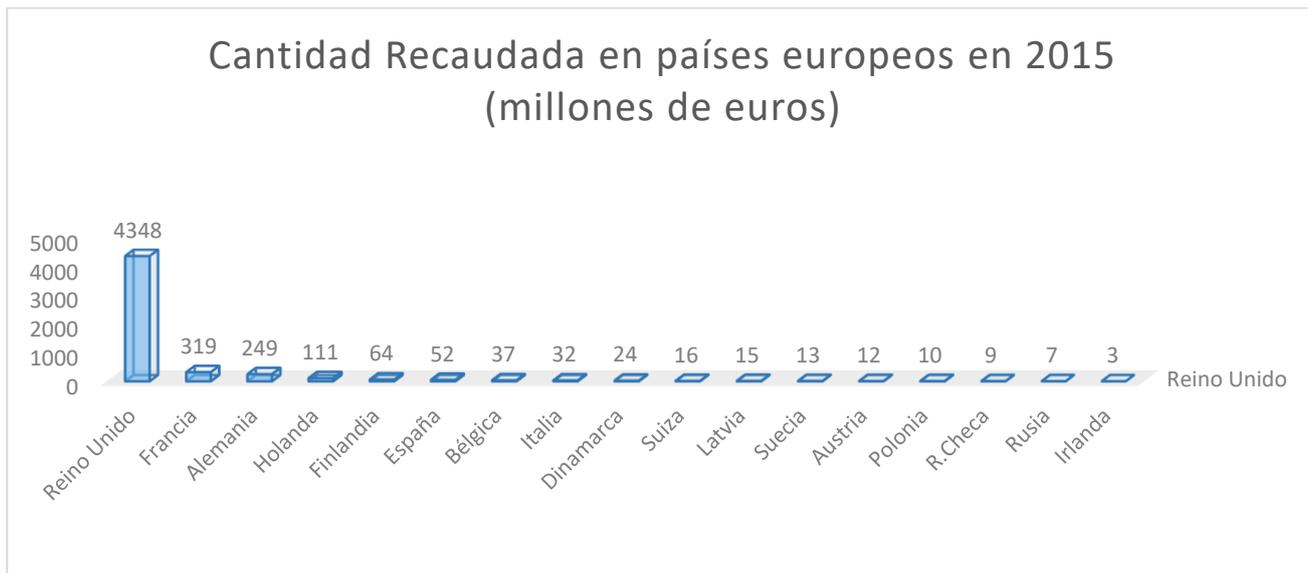


Fuente:Massolution

En Europa el ritmo de crecimiento es similar a las regiones líderes. En el año 2012 se recaudaron vía financiación participativa 487 millones de euros, 1.127 millones en 2013, 2.833 millones en 2014 y 5.431 millones en el año 2015.

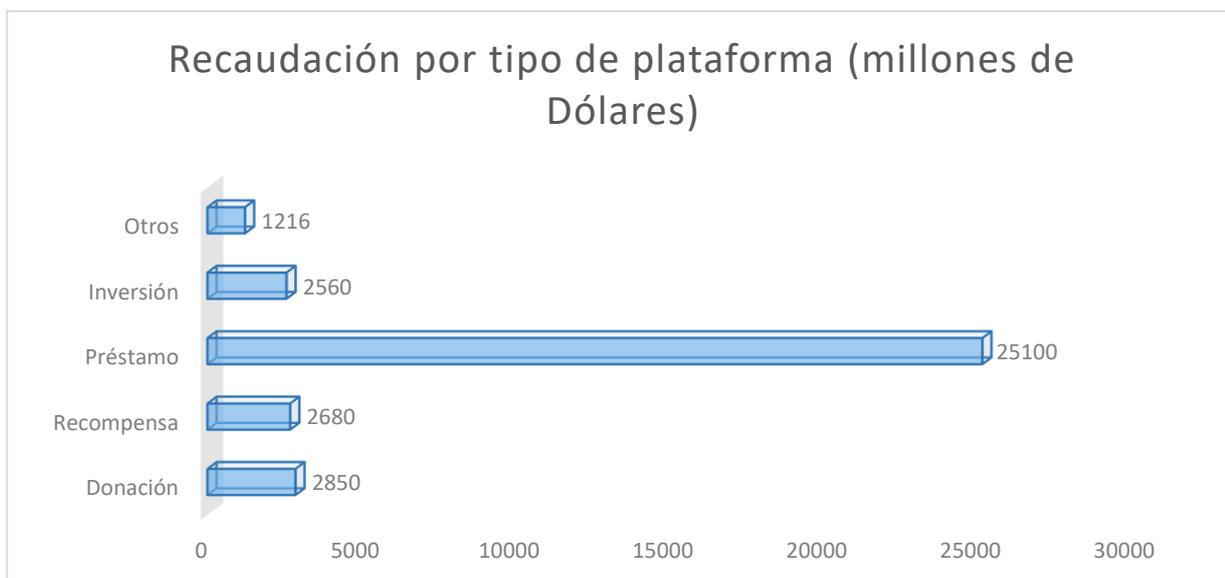
Las economías anglosajones son líderes indiscutibles en el sector. Sólo el Reino Unido recauda en torno a cuatro veces más que el resto de países europeos juntos. Y como hemos visto antes, Norteamérica recauda tres veces más que toda Europa junta, incluido el Reino Unido.

³ Massolution/Crowdsourcing.org 2015CF Crowdfunding Industry Report http://reports.crowdsourcing.org/index.php?route=product/product&path=20&product_id=54



Fuente: Statista⁴

Las plataformas de préstamo son las que más recaudan a nivel mundial, muy por encima de las plataformas de recompensa, donación e inversión, con cifras por encima diez veces por encima de estas plataformas que reciben en torno a los 2.500 millones de dólares cada una.



Fuente: Massolution

⁴ <https://www.statista.com/statistics/412372/europe-alternative-finance-funding-amounts-country/>

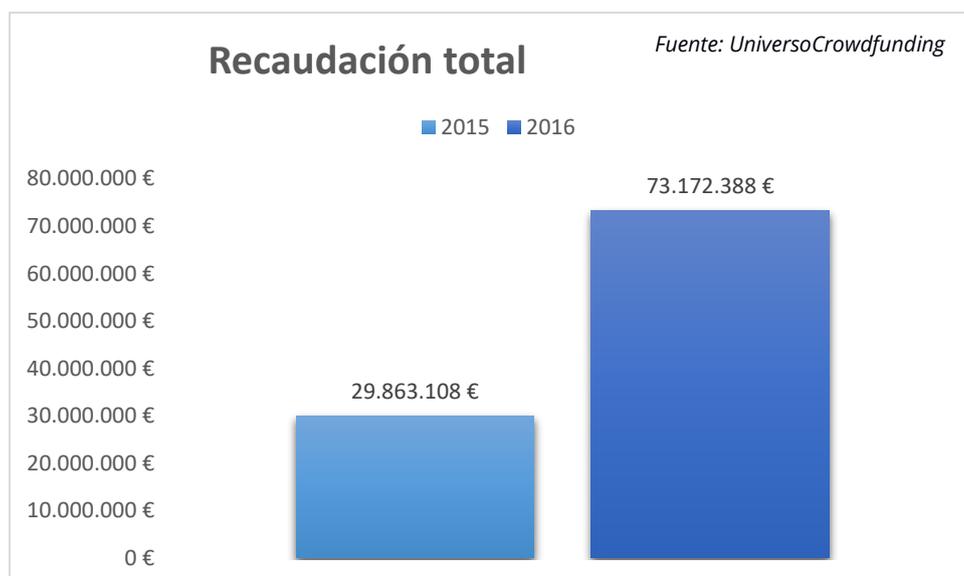
6. Datos particulares: la Financiación Participativa en España

6.1.Recaudación

Recaudación	2015	2016	Variación
Equity crowdfunding	6.018.964 €	16.078.958 €	167,14%
Crowdfunding inmobiliario	-	19.135.951 €	-
Crowdlending	10.101.040 €	21.269.491 €	110,57%
Recompensas	11.441.006 €	12.339.750 €	8,08%
Donaciones	2.302.098 €	4.348.238 €	92,73%
Total	29.863.108 €	73.172.388 €	145,03%

“El crowdfunding en España recaudó 73 millones de euros en 2016”

Esta cifra superior a los 70 millones de euros es muy destacable, no solo porque ya supone una cantidad muy importante, sino porque parece que seguirá creciendo con fuerza en los próximos años.



Aunque la regulación aprobada en 2015 que afecta a las plataformas de Crowdlending y Equity Crowdfunding debería influir, teniendo en cuenta que muy pocas plataformas estaban certificadas al finalizar el 2016, consideramos que no ha sido un factor decisivo de este crecimiento. Más bien nos inclinamos a pensar que las razones de este crecimiento tienen más que ver con:

- Consolidación de las Plataformas

Algunas plataformas que operan en España llevan muchos años haciéndolo, como Socios Inversores, Verkami o Airboribus. Se encuentran en un periodo donde buscan la estabilidad, desde un conocimiento de la marca por parte de los promotores de proyectos y aportantes que cada vez se sienten más cómodos participando de estas plataformas, lo que facilita su crecimiento

- Familiaridad con el Crowdfunding: Información y formación

Cada vez más personas han escuchado el término crowdfunding y empiezan a tener información veraz sobre los diferentes tipos de plataformas y su funcionamiento. Los promotores y las campañas no dejan de crecer, así como los aportantes, que lo ven cada vez más común, habitual, y familiar, sobre todo el crowdfunding de recompensas y el de donaciones, que es la puerta de entrada a este mundo.

- Llegada de inversores tradicionales

Cada vez más inversores particulares, institucionales y de diversos orígenes se interesan por el crowdfunding y empiezan a realizar sus inversiones, a través del Equity crowdfunding y del Crowdlending. En muchos casos, son pruebas, sondeando cómo funciona, sus ventajas, márgenes, etc. en la mayoría de ocasiones, repiten.

- Aumento del interés empresarial

En el año 2016 muchas empresas se han interesado en el crowdfunding como opción financiera sin perjuicio de seguir operando con su proveedor habitual, la banca tradicional. Esto ha supuesto que en muchos casos la experiencia haya sido satisfactoria, lo que genera que nuevas empresas recurran a financiarse y darse a conocer vía crowdfunding.

“La recaudación vía crowdfunding aumentó un 145% en 2016”

El sector del crowdfunding a nivel mundial tiene un crecimiento general de entre dos y tres dígitos porcentuales, desde el año 2010. Es preciso tener en cuenta que las cantidades anuales recaudadas son cada vez mayores, mientras que los crecimientos porcentuales se mantienen estables, lo que significa que prácticamente se están duplicando las recaudaciones de años anteriores.

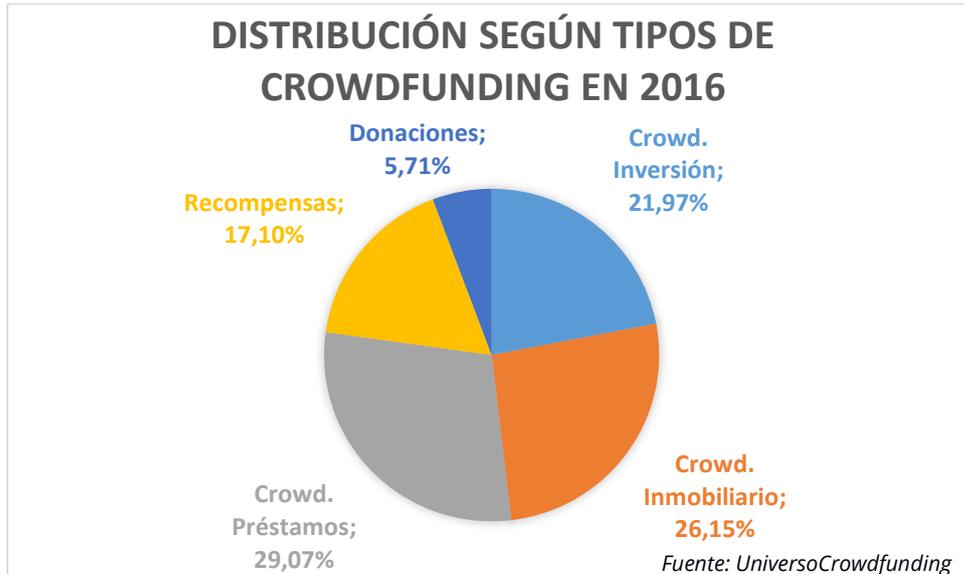
6.2. % Recaudación por tipo de crowdfunding

% Recaudación	2015	2016
Equity crowdfunding	20,16%	21,97%
Crowdfunding inmobiliario	0,00%	26,15%
Crowdlending	33,82%	29,07%
Recompensas	38,76%	17,10%
Donaciones	7,26%	5,71%

“Casi el 30% de la recaudación fue vía préstamo (Crowdlending)”

Cerca de un tercio de lo recaudado en 2016 fue vía préstamos. Varias plataformas se centraron en préstamos a empresas como Loanbook, Circulantis o Arboribus.

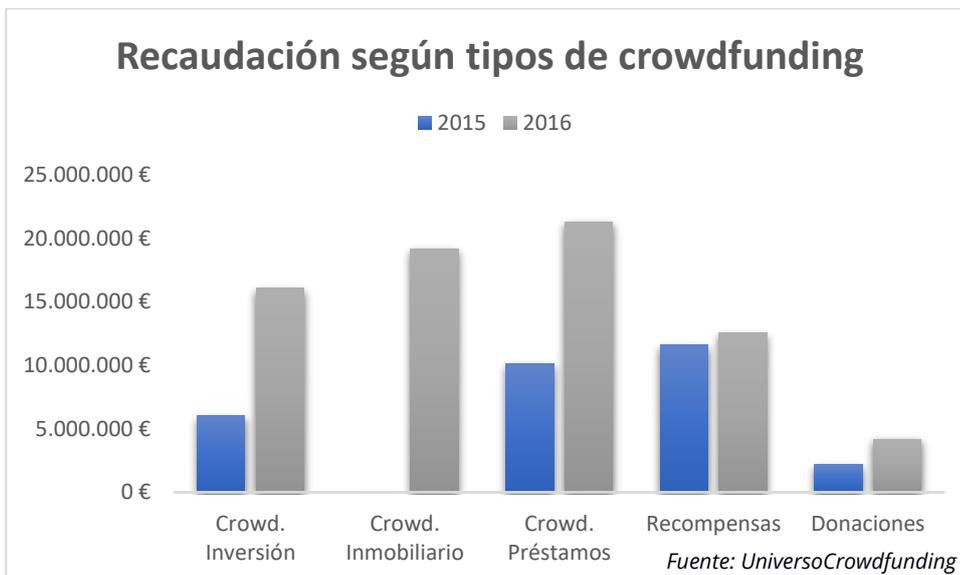
La unión entre el crowdfunding de consumo y el empresarial, apoyado en algún momento por el interés de organizaciones públicas y privadas que se interesan por esta opción de inversión, facilita un crecimiento significativo.



Reino Unido es una referencia en este campo, donde el crowdlending financia ya cientos de millones de libras, y es cada vez más frecuente que emprendedores y empresarios acudan directamente a plataformas de crowdlending, ignorando las opciones de los bancos tradicionales.

Durante el año 2017 la mayoría de estas plataformas españolas dispondrán del certificado otorgado por la CNMV y el Banco de España para poder operar en España, lo que, a buen seguro, supondrá una nueva dosis de confianza para los prestamistas a la hora de prestar dinero.

El crowdfunding de inversión es el que, porcentualmente, más crece de 2015 a 2016, reforzando la idea de que tanto el crowdfunding de préstamos como el de inversiones están teniendo un crecimiento muy sólido y pujante. En este caso hablamos de un tipo de crowdfunding que es exclusivo de empresas, puesto que entregan un número de participaciones por cada aportación.



Pese a que ya es muy utilizado por *startups* o empresas de base tecnológica, cada vez más organizaciones “tradicionales” lo utilizan como una fuente para financiar planes de crecimiento o internacionalización.

6.3. Plataformas líderes

Top 3 Puesto	2016			2015		
	1	2	3	1	2	3
Equity crowdfunding <i>Recaudación</i>	SociosInversores 5.759.500 €	Crowdcube 4.100.000 €	capitalcell 2.042.000 €	SociosInversores 2.651.964 €	Crowdcube 2.500.000 €	The Crowd Angel 867.000 €
Crowd. inmobiliario <i>Recaudación</i>	Housers 17.404.231 €	Inveslar 1.181.720 €	Privalore 550.000 €			
Crowdlending <i>Recaudación</i>	MytripleA 6.823.150 €	Arboribus 5.750.000 €	Funding Circle 5.000.000 €	Arboribus 3.531.000 €	Zencap 3.500.000 €	Grow.ly 1.603.440 €
Recompensas <i>Recaudación</i>	Verkami 5.400.000 €	Kickstarter 3.498.212 €	Lanzanos 1.641.594 €	Verkami 4.800.000 €	El español 3.606.000 €	Lanzanos 1.340.580 €
Donaciones <i>Recaudación</i>	Teaming 2.400.000 €	MiGranoDeAr ena 1.562.420 €	Crowdants 170.934 €	Teaming 1.600.000 €	BBVASuma 272.698 €	Microdonaciones 144.212 €
Total <i>Recaudación</i>	Housers 17.404.231 €	MytripleA 6.823.150 €	SociosInversores 5.759.500 €	Verkami 4.800.000 €	El español 3.606.000 €	Arboribus 3.531.000 €

Fuente: UniversoCrowdfunding

“El 50% del crowdfunding en España es de inversión y préstamo”

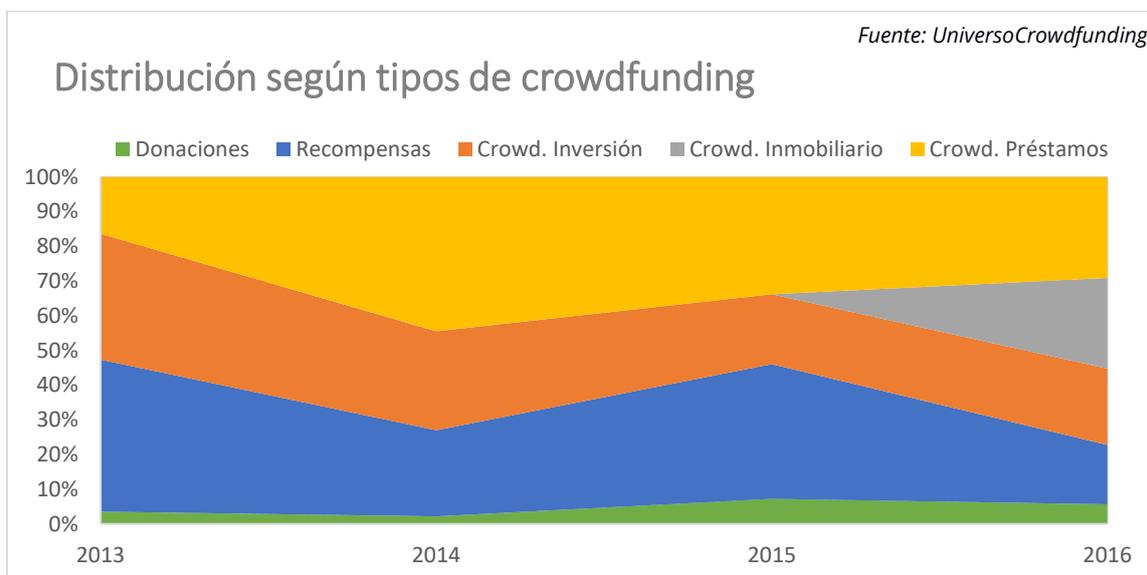
Estos dos tipos de crowdfunding, muy centrados ambos en el ámbito empresarial, no dejan de crecer y ya suponen la gran mayoría de las aportaciones. Gracias, en gran medida a:

- Poder invertir directamente en proyectos de nuestro interés.
- Ser rápido, fácil y seguro.
- La rentabilidad superior a otras opciones de inversión.
- Rapidez para ganar dinero.
- Invertir acorde con los valores de los aportantes.
- Asesoramiento por parte de expertos cada vez mayor.
- Cada vez existe mayor conocimiento de esta opción por parte de profesionales de las finanzas en general.
- Se empieza a ofrecer como producto para los inversores clásicos.
- Bancos, capital riesgo, *business angels* e inversores particulares comienzan a apostar por estas opciones.

- Permite fácilmente, distribuir el riesgo del dinero invertido.
- Aumento cada vez mayor en la cofinanciación público-privada de proyectos.

“El Crowdfunding de recompensas, de líder al tercer puesto”

El crowdfunding de recompensas que en el año 2013 representaba el 44% pasa a suponer el 17% de lo recaudado en España vía crowdfunding en 2016.



Como hipótesis, esto puede ser debido a:

- La llegada con fuerza del Equity Crowdfunding y Crowdlending le ha quitado protagonismo.
- Es el tipo de crowdfunding que actúa como puerta de entrada para el resto de tipos de crowdfunding.
- Su crecimiento sigue siendo y seguirá siendo constante y estable. Hemos de recordar que faltan muchos sectores a los que este tipo de crowdfunding les puede ayudar mucho.

El crowdfunding de recompensas es el único tipo que crece a un solo dígito, el 7,86%, aunque a nuestro entender, tiene mucho margen de crecimiento, sobre todo en sectores como el relacionado con emprendedores.

6.4. Plataformas activas

Número de plataformas activas	2015	2016
Equity crowdfunding	12	11
Crowdfunding inmobiliario	1	3
Crowdlending	9	8
Recompensas	17	15
Donaciones	11	11
Total	50	48

Fuente: Elaboración propia

“El Crowdfunding inmobiliario irrumpe con fuerza”

El crowdfunding inmobiliario representa ya un 26% de la recaudación total en España con casi 20 millones de euros recaudados. La plataforma líder del crowdfunding es Housers, líder en recaudación en 2016 dentro de todos los tipos de crowdfunding y de todas las plataformas, y que ya he comenzado su expansión a otros países. Sus más de 17 millones de euros recaudados la sitúan a la cabeza con sólo un año de vida.



6.5. Número de plataformas nuevas

Número de plataformas nuevas	2015	2016
Equity crowdfunding	3	1
Crowdfunding inmobiliario	1	2
Crowdlending	2	1
Recompensas	1	-
Donaciones	4	1
Total	11	5

Fuente: UniversoCrowdfunding

6.6. Número de plataformas que cerraron en 2016

Número de plataformas que cerraron	2016
Equity crowdfunding	1
Crowdfunding inmobiliario	-
Crowdlending	2
Recompensas	3
Donaciones	2
Total	8

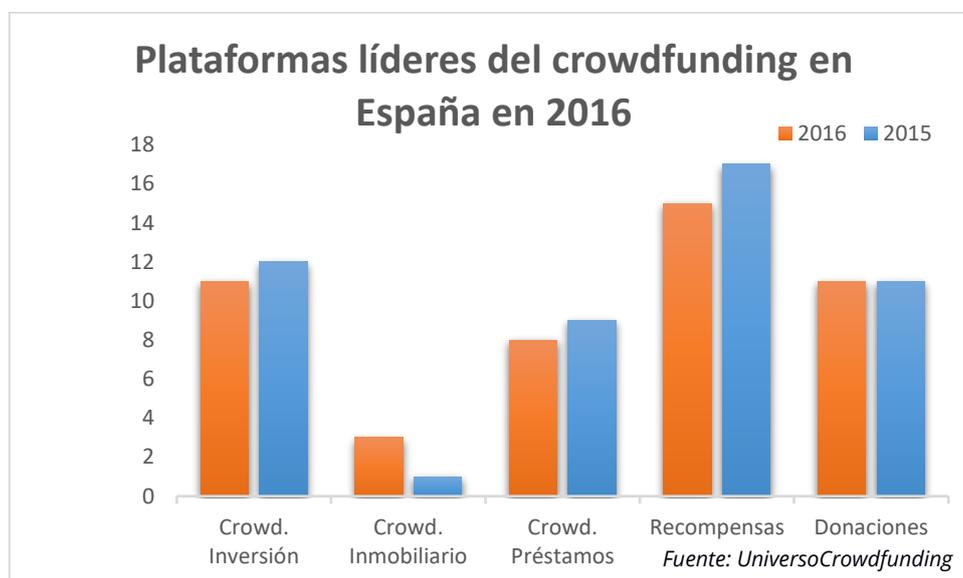
Fuente: UniversoCrowdfunding

6.7. Número de plataformas inactivas

Número de plataformas inactivas	2016
Equity crowdfunding	2
Crowdfunding inmobiliario	
Crowdlending	
Recompensas	1
Donaciones	
Total	3

Fuente: UniversoCrowdfunding

El número de plataformas de crowdfunding activas en España disminuyó de **50** en el año 2015, a **48** en 2016.



El índice de fracaso y cierre dentro del sector es del 16%. Esta cifra no dice mucho por sí misma y requiere, por un lado, información sobre el ratio de fracaso de plataformas en otros países, especialmente los líderes del Crowdfunding.

El mayor número de cierres en plataformas de crowdfunding en 2016 se concentró en el crowdfunding de recompensas, mientras que el mayor número de plataformas inactivas se encuentra en el equity crowdfunding.

7. Puestos de trabajo generados.

Calcular el empleo generado a través de la financiación participativa es una tarea muy compleja y poco precisa. No hay datos al respecto, por lo que tenemos que utilizar la poquísima información disponible, para poder siquiera hacernos una idea de la actividad laboral vinculada al desarrollo de la financiación participativa.

En algunos casos, los proyectos que buscan financiación explicitan cuantos puestos de trabajo van a crear. Así, por ejemplo, la plataforma de préstamos Lendix ofrece posibilidades de inversión en un proyecto para abrir una franquicia de una cadena de restaurantes globales en Valencia. Solicita 1.000.000 de euros y pretende crear entre 50 y 80 puestos de trabajo.

Esto nos da un primer umbral para calcular la cantidad de inversión mínima para crear un empleo. En este caso sería entre 20.000 Euros (1.000.000/50) y 12.500 euros (1.000.000/80). Con estos umbrales hemos intentado comprobar la verosimilitud de la cifra buscando más proyectos en otras plataformas que den información de los puestos creados. Hemos encontrado algunos casos en la plataforma de inversión SociosInversores que se aproximan a estos umbrales planteados.

Así hemos encontrado proyectos similares en el sector hostelería que se mueven en esos umbrales. (Bar en Toledo 25.000 euros y dos puestos de trabajo (12.500 por empleo). En otros casos, el proyecto cuenta ya con un equipo en marcha y prometen contrataciones de personal adicional. Así proyectos como SeedBox solicita 400.000 euros para, entre otras cosas, añadir un comercial al equipo al que dedicarán 35.000 euros. Otros proyectos similares de Bar de Tapas y Pizzerías en Cádiz, Torremolinos o Barcelona se mueven también en estos umbrales.

En otros muchos casos el cálculo del umbral obedece más a prácticas de auto-empleo y tiene que ver con pre-ventas de libros, música o cualquier objeto tangible. En este caso no se está creando un puesto de trabajo en sí, sino más bien financiando un empleo ya creado o se está favoreciendo una actividad económica específica.

En este último caso es ciertamente difícil atribuir un número concreto de empleos, lo que no significa que se ignore el potencial del crowdfunding en favorecer el empleo. Todos los proyectos financiados llevan implícitos puestos de trabajo aunque sea difícil cuantificarlos

Con todas estas limitaciones y cautelas, nos aventuramos a ofrecer tres umbrales distintos que nos pueden dar una idea aproximada de cuánto empleo está generando la Financiación Participativa en España

	Umbral 20.000	Umbral 12.500	Umbral < 9000
Empleo Directos	3.658	5.854	8.130
	Total recaudado /20.000	Total recaudado /12.500	Total recaudado /9.000

Fuente: UniversoCrowdfunding

Estos datos sugieren que la Financiación Participativa es una herramienta sumamente interesante en las políticas de generación de empleo que permite que muchos proyectos y emprendimientos nazcan o sigan adelante con el apoyo de muchas personas, creando riqueza y empleo.

8. El futuro del crowdfunding en España: tendencias y conclusiones tentativas.

- 2017 se espera que sea el año de la eclosión del crowdfunding y se aspira a superar los 100 millones de euros, en la línea ascendente que se observa en los aumentos de recaudación de los últimos años.
- El Código de buenas prácticas está cada vez más extendido y consolidado en el mundo de la Financiación Participativa. Esto no quiere decir que no haya problemas vinculados a la morosidad, timos e incumplimientos
- Las plataformas de Equity Crowdfunding y Crowdlending certificadas son las que ofrecen mayores garantías.
- A pesar de los buenos datos, España está aún lejos de los países anglosajones que siguen siendo líderes muy por encima de los datos españoles y de otros países europeos líderes como Alemania o Francia.
- El crecimiento a nivel mundial sigue a buen ritmo. El crowdfunding es cada vez más global, sobre todo el centrado en recompensas. Es altamente probable que en los próximos años se amplíe esa globalidad a todos los tipos de crowdfunding, lo que supondrá que podamos invertir fácilmente en proyectos de nuestro interés de otros países.
- Esto puede generar problemas impositivos vinculados a los distintos regímenes fiscales y tributarios, así como distintos niveles de exigencia y transparencia en los requisitos de inversión. Por eso pensamos que sería muy interesante abordar estas cuestiones a nivel Europeo y discutir la factibilidad de un Espacio Europeo de Crowdfunding que aborde todas estas cuestiones.
- En la actualidad no hay una legislación propiamente europea. La Comisión Europea ha decidido, por el momento y ante las diversas legislaciones nacionales, no legislar el crowdfunding de préstamos e inversión a nivel europeo.
- Las plataformas verticales son una de las últimas herramientas novedosas en el sector. La tendencia a la generación de plataformas verticales, temáticas, sectoriales, de grandes comunidades, es significativa. Herramientas como Crowdants.com una *startup* española que permite crear tu propia plataforma en pocos minutos, representan un nuevo espacio de diversificación e innovación en la Financiación Participativa.
- Tras una primera fase donde las plataformas de todos los tipos de crowdfunding eran generalistas, cada vez encontramos más plataformas temáticas, sectoriales, con proyectos muy segmentados. Esta tendencia no dejará de crecer puesto que, la esencia del crowdfunding son las comunidades, y quien más cerca este de esas comunidades mejor cubrirá sus necesidades.
- El sector se enfrenta hoy a una serie de desafíos importantes tales como:

- Posibles fraudes vinculados a
 - los retrasos en el cumplimiento de las obligaciones que establecen emprendedores y financiadores
 - “setting valuation” (cuanto se ofrece por la cantidad de capital que se pretende recaudar), la comunicación entre emprendedores y financiadores posterior a la inversión.
 - Falta de conocimiento sobre códigos de buenas prácticas.
 - Mayor énfasis por parte de todos los actores en mitigar riesgos y posibles conflictos de interés de inversores que utilicen información privada del proyecto en su propio beneficio.
 - La limitada capacidad de la plataforma para mediar en los conflictos entre emprendedores y financiadores y otros problemas de comunicación post-recaudación entre las partes interesadas.
- Una legislación menos restrictiva que incentive el desarrollo de este sector con importantes repercusiones en el crecimiento económico y la creación de empleo
- Mayor seguimiento de los proyectos financiados para comprobar su sostenibilidad.
- La incierta sostenibilidad de las propias plataformas que requiere un mayor esfuerzo por parte de todos los actores involucrados para animar el desarrollo de esta forma de financiación.
- La financiación participativa es un motor de desarrollo económico y social. La mitad de la recaudación del crowdfunding en España fue destinada a la financiación de empresas locales en 2016. El sector empresarial es consciente de la potencialidad y ventajas de esta forma de financiación , como ha pasado en otros países,
 - Diversificación de las vías de financiación
 - Disponer de nuevos clientes
 - Empoderar a sus usuarios
 - Rapidez en la recepción de dinero
 - Dinero más barato
 - Ahorro de tiempo y recursos.

El resto de la recaudación está permitiendo el desarrollo de iniciativas sociales y culturales de una forma independiente y retroactiva.

- Es un sector cada vez más maduro y profesionalizado. Muchas plataformas ya llevan varios años trabajando dentro del sector del crowdfunding en España, por

lo que, si han conseguido aguantar y disponer de una cartera de aportantes, están viendo que en 2016 empezaban a crecer y mejorar sus métricas. El sector cada día dispone de más profesionales en crowdfunding, llegando ya al aumento en las especializaciones dentro del ámbito de la gestión, contabilidad, derecho o asesoramiento. En este sentido destacamos la iniciativa de la Universidad Complutense de Madrid, que puso en marcha en enero de 2017, la primera titulación oficial en Crowdfunding en lengua española.

- Es un sector cada vez más atractivo internacionalmente. Plataformas líderes en otros mercados, como Kickstarter o Crowdcube ya se han interesado por España y algunas de ellas ya tienen delegaciones desde donde se pueden lanzar campañas de crowdfunding.

9. Notas de interés.

Datos

Este estudio y los datos indicados no se consideran cerrados, puesto que puede darse el caso de que determinadas plataformas no hayan aportados datos o no se hayan podido conseguir por ninguna de las vías utilizadas.

Por ello, esta recopilación de datos está abierta a la recepción de nueva información que la complete.

Son datos, en algunos casos, aproximados, que en ningún caso pueden hacer variar tendencias o valoraciones generales.

Si alguna plataforma quiere aportar nuevos datos o modificar los existentes debe contactar con info@universocrowdfunding.com

Descárgate todos los datos en: <http://www.universocrowdfunding.com>

Comisión europea

[Ángel Gonzalez](#) y [Universo Crowdfunding](#), como miembros del grupo de 25 expertos que asesoran a la Comisión Europea en Crowdfunding, hacen llegar los datos que se recopilen en el presente estudio a la Comisión Europea, con el objetivo de facilitar decisiones que promuevan un sector creciente, fuerte y dinámico en la Unión Europea.

Autores:

Ángel González-Universo Crowdfunding

Miembro del grupo de 25 expertos de alto nivel seleccionados para asesorar directamente a la Comisión Europea sobre el potencial del Crowdfunding para Europa, con el fin de legislar y promover esta opción de financiación alternativa. Siendo el único español del grupo.

Member European Crowdfunding Stakeholder Forum (ESCF) at European Commission.

Fundador de [Universo Crowdfunding](#), la consultora especializada íntegramente en crowdfunding, con servicios de asesoramiento, consultoría, formación y portal informativo donde existen más de 400 artículos sobre crowdfunding.

Fundador de [Crowdants.com](#) el generador de plataforma de crowdfunding sin conocimientos técnicos, fáciles y rápidos, para que cada comunidad pueda disponer de su propia plataforma autónoma, flexible e independiente.

“Yo apoyo el crowdfunding” Promotor, a principios del año 2013 de esta campaña que buscaba legislar y promover el crowdfunding en España y Europa, que contó con el apoyo de más de 100 organizaciones del sector. Desde abril de 2015 España cuenta con una legislación propia.

Javier Ramos es doctor en Ciencias Sociales por el Instituto Universitario Europeo de Florencia. En la actualidad es investigador en el Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI). Ha sido profesor en universidades y centros de investigación españoles y extranjeros como la Universitat Pompeu Fabra, University of Geneva, German Development Institute- Bonn, Universidad Mayor de San Andres-Bolivia, Universidad de la República UDELAR- Uruguay. Ha combinado el desarrollo de su actividad académica con una importante experiencia institucional como Consejero Diplomático en el Ministerio de Trabajo e Inmigración (marzo 2009- enero 2011) y como Consejero en la Presidencia del Parlamento Europeo (2005-2007). Sus temas de interés profesional tienen que ver con la Política Económica de la Globalización y la UE, las Estrategia Europeas de Competitividad y Crecimiento (Estrategia de Lisboa, Europa-2020) y la Innovación Social y la nueva economía democrática/colaborativa (Democracia Digital, Transición eco-digital, nuevas formas de financiación (crowdfunding) y empleo (coworking), etc.

Universo

La presente investigación se centra en las plataformas que operan en España, con proyectos de promotores con origen en España. Se han contactado con plataformas que, al menos, hayan financiado más de 3 proyectos en 2016.

Tipos de plataformas incluidas.

Basándonos en diversos estudios promovidos por la Comisión Europea, hemos centrado la atención en los siguientes tipos de crowdfunding:

- Crowdfunding de recompensas-pre-ventas
- Crowdfunding de donaciones
- Crowdfunding de inversión
- Crowdfunding de préstamos:
 - Destinado a consumo
 - Destinado a empresas
- Crowdfunding inmobiliario

Objetivo del Informe:

El presente trabajo, promovido y coordinado por la consultora [Universo Crowdfunding](#) en colaboración con la Universidad Complutense de Madrid, a través del Instituto Complutense de Estudios Internacionales, trata de ser un espacio objetivo, dinámico y práctico, que permita la recopilación de datos veraces, contrastados y claros sobre la evolución del sector del crowdfunding en España. Desde que en el año 2010, en España se lanzaron las primeras campañas de crowdfunding, la evolución del sector ha sido similar a la acontecida en otras partes del mundo. En dicha evolución, las plataformas de recompensas y donaciones han

liderado el sector, hasta que se han visto sobrepasadas por los denominados Crowdlending (préstamos) y Equity Crowdfunding (inversión).

Por primera vez, en el año 2016, estos dos tipos de crowdfunding, apoyados en la evolución, madurez y legislación implementada en el año 2015, han conseguido un gran crecimiento.

A nuestro entender, basándonos en la experiencia que desde Universo Crowdfunding tenemos en el campo de la financiación participativa en España desde 2010, hay una fuerte carencia en lo que a análisis y a la información recopilada se refiere, lo que tratamos mejorar con el presente estudio. La búsqueda de la transparencia es un elemento que cada día más plataformas buscan, lo que facilita la obtención de datos.

Técnica utilizada.

- Encuesta y entrevistas vía mail o teléfono.

Datos solicitados.

Total de dinero ejecutado finalmente o recaudado en su plataforma en el año 2016.

Otros datos que considere de interés

Origen de los datos:

- Aportados directamente por las plataformas.
- Información pública sobre la plataforma. Normalmente visible en la propia plataforma.
- Estimación.

Plataformas:

Número de plataformas participantes: 62, incluidas las que no han tenido actividad y están abiertas.

Variación de la recaudación del crowdfunding en España de 2015 a 2016: + 117%

"La utilización del presente informe de forma total o parcial, así como los datos que se incluyen de forma total o parcial, requiere hacer siempre referencia a Universo Crowdfunding como entidad promotora (info@universocrowdfunding.com)"