

Financiación Participativa en España 2018

Informe Anual 2018

Crowdfunding in Spain 2018 Annual Report

Gracias al apoyo de:



UNIVERSO
CROWDFUNDING

crowd⁶ents[®]
CREA TU PROPIA PLATAFORMA DE CROWDFUNDING



UNIVERSIDAD
COMPLUTENSE
MADRID



UNIVERSIDAD
DE LA REPÚBLICA
URUGUAY



coavanza
CROWDFUNDING PARA NEGOCIOS

Financiación Participativa en España 2018

Índice de contenidos:

1. Promotores y colaboradores.....	3
2. Objetivo del Informe	4
2.1. Técnica utilizada	4
2.2. Datos solicitados	4
2.3. Origen de los datos	4
2.4. Universo.....	4
2.5. Tipos de plataformas incluidas	4
3. Resumen ejecutivo	5
3.1. Tendencias	6
3.2. A modo de conclusión tentativa	7
4. Financiación Participativa en España.....	9
4.1. Recaudación.....	9
4.2. Recaudación por tipo de Plataforma.....	10
4.3. Puestos de trabajo generados	11
4.4. Plataformas activas	13
4.5. Plataformas líderes	14
5. Conclusiones	15
6. Apéndice: Conceptos Básicos.....	18
6.1. ¿Qué es la Financiación Participativa?.....	18
6.2. Tipos de Crowdfunding	19
a) Crowdfunding de recompensas.....	19
b) Crowdfunding de préstamos.....	19
c) Crowdfunding de donaciones	20
d) Crowdfunding de inversión	20
e) Crowdfunding inmobiliario	20
7. Notas de interés	22
8. Autores	23

Financiación Participativa en España 2018

1. Promotores y colaboradores

Autores

Ángel González-Universo Crowdfunding

Javier Ramos- (ICEI) Universidad Complutense de Madrid & UDELAR- Montevideo

Promueve y coordina

Ángel González – Universo Crowdfunding

Colaboran

Ángel González. Universo Crowdfunding

Javier Ramos (ICEI) Universidad Complutense de Madrid & Universidad de la República (UDELAR)-Montevideo



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.

Financiación Participativa en España 2018

2. Objetivo del Informe

El presente trabajo, [promovido y coordinado por la consultora Universo Crowdfunding y la Universidad Complutense de Madrid](#), trata de ser un espacio objetivo, dinámico y práctico, que permita la recopilación de datos veraces, contrastados y claros sobre la evolución del crowdfunding en España.

A nuestro entender, basándonos en nuestra experiencia en el campo de la financiación participativa en España, [hay una fuerte carencia en lo que a análisis e información recopilada se refiere, lo que tratamos de 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.

2.1. Técnica utilizada

Encuesta y entrevistas vía mail o teléfono.

2.2. Datos solicitados

Total de dinero ejecutado finalmente o recaudado en su plataforma en el año 20178

2.3. Origen de los datos

- Aportados directamente por las plataformas.
- Información pública sobre la plataforma. Normalmente visible en la propia plataforma.
- Estimaciones basadas en las evidencias anteriores

2.4. Universo

La presente investigación se centra en las plataformas que operan en España, con proyectos de promotores con origen en España. Para ser incluidas en el informe, las [plataformas deben estar registradas como Plataformas de financiación participativa en la CNMV](#), en base a lo dispuesto en la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial. Se han contactado con plataformas que, al menos, hayan financiado más de 3 proyectos en 2018.

Sin estas limitaciones a la hora de contabilizar la recaudación total, y siendo menos restrictivos a la hora de considerar la actividad real de la Financiación Participativa, la cifra total podría ser entre tres y cuatro veces mayor que la que mostramos, entre 400 y 500 millones de euros.

2.5. Tipos de plataformas incluidas

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

- Recompensas-pre-ventas
- Donaciones
- Inversión
- Préstamos
- Inmobiliario

Financiación Participativa en España 2018

3. Resumen ejecutivo

- La financiación participativa sigue creciendo en España a buen ritmo, pasando de los 101.651.284 € en 2017 a los 159.691.767 € en 2018, lo que representa un incremento del 62,12%. Los mayores crecimientos de este año corresponden a las plataformas de préstamos (43,32%), inmobiliario (20,79%), e inversión (16,06%).
- Las plataformas de préstamos son las que más recaudan (69.182.839 €) seguidas de las Inmobiliarias (39.018.875 €), inversión (25.644.370 €), recompensas (16.581.702 €) y donación (9.264.281 €). Este informe distingue entre inversión general (25.644.370 €) e inversión inmobiliaria (39.018.875 €). Esto explica que en los cuadros que acompañan este informe, las plataformas de préstamos sean las que más recaudaron con un crecimiento anual del 92,62%.
- De incluir lo recaudado por ambos tipos de inversión, esto es inversión general e inmobiliaria, la recaudación se situaría en los 64.663.245 €, la segunda más importante a muy poca distancia del de préstamos. Sin embargo, seguimos manteniendo la necesidad de distinguir ambas modalidades por las diferencias significativas entre ambas y las distintas lógicas con la que cada una opera.
- Las plataformas de inversión inmobiliaria, se consolidan y se alzan a la segunda posición, con un 68,56% más de recaudación que en 2017, pasando de 23.148.200 € a 39.018.875 € en 2018. 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 que nos hablan de nuevas motivaciones de inversión vía Financiación participativa (Ramos, Barral y Barral, 2017¹). Esta tendencia no dejará de crecer puesto que la esencia de la Financiación Participativa son las comunidades, y quien más cerca esté de esas comunidades mejor cubrirá sus necesidades.
- En cuanto a crecimientos porcentuales según tipo de plataforma, todos crecen, incluyendo el CF de recompensa que el año pasado cayó un poco, recuperándose con un aumento del 43,17%. Este tipo de CF está llamado a convertirse en un elemento clave para los emprendedores que empiezan, no solo como opción de financiación sino también de validación, con ejemplos como la nueva plataforma de producto <https://boxlab.es/>
- En España se crearon varios miles de puestos de trabajo gracias al crowdfunding, en función del umbral de medición utilizado. En el año 2018 se crearon entre 3.000 y 17.000 empleos según medimos la ratio empleo/inversión. En algunos proyectos se justifica un umbral de 50.000 € por cada puesto de trabajo creado, mientras que en otros los umbrales son claramente menores y van de los 20.000 € a los 9.000 €. La creación de un bar de tapas que demanda varios cientos de miles de euros en una campaña de crowdfunding que creará 5 puestos de trabajos, no es lo mismo que una campaña para financiar un libro o un disco, o una campaña de préstamo que permitirá el mantenimiento y aumento de una actividad productiva y los empleos requeridos para

Financiación Participativa en España 2018

tal objeto. Por eso los umbrales son distintos y la cantidad de empleo creado tan dispares.

- Esta situación justifica la necesidad de un estudio pormenorizado que aclare y nos aproxime a la verdadera dimensión laboral de la Financiación Participativa. Esta es sin duda una investigación necesaria que podría darnos una idea mucho más real de cuál es el impacto de la Financiación Participativa en la creación de empleo. La metodología, en función de los recursos disponibles, sería un seguimiento de los proyectos financiados y la posterior constatación de las cifras aportadas por los CEOs de estas empresas. Este estudio nos podría revelar además, cuales son los ratios de supervivencia de los proyectos financiados y el tipo de empleo creado.
- A pesar de estos buenos datos, España tiene un reto muy importante en lo que a crecimiento y consolidación de la Financiación Participativa se refiere. Los países anglosajones siguen siendo líderes de la Financiación Participativa, muy por encima del resto del mundo, lo que habría que considerar como un reto para este tipo de financiación en España. Sólo con observar que el Reino Unido recauda más que lo que recaudan el resto de países europeos juntos queda claro donde deberían mirar todos los actores involucrados en el crowdfunding en España.

3.1. Tendencias

Algunas tendencias que se produjeron en 2018 son muy significativas. Destacamos al menos cuatro tendencias:

1. El crowdfunding inmobiliario supera los **23 millones de euros** y representa en torno al **22%** de la recaudación total en España. La plataforma líder es *Housers*, una plataforma que ya ha comenzado su expansión a otros países. Sus más de 20 millones de euros recaudados le vuelven a situar a la cabeza con sólo dos años de vida. Por primera vez, el crowdfunding inmobiliario ocupa la segunda plaza en recaudación y crecimiento. Como ha ocurrido en otras economías, el despegue siempre se produce con el crecimiento de plataformas de donación y recompensa. Pero a medida que cada vez más ahorradores, inversores y emprendedores se suben a este tipo de financiación, su consolidación coincide con el despegue de las plataformas inversión y el préstamo. En el caso español, debido a nuestra tradición y el peso que el ladrillo jugó en el crecimiento económico de los 90 y 2000s y su posterior crisis, el sector inmobiliario tiene un peso cada vez más importante en el desarrollo de la Financiación Participativa en España.
2. 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 este sector 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. En la actualidad no hay una legislación europea. La Comisión Europea ha decidido, por el momento y ante las diversas legislaciones nacionales, proponer la creación de un pasaporte europeo para plataformas de crowdfunding que posibilite prestar servicios en toda la Unión Europea. Es indispensable un mercado único europeo en relación con el crowdfunding. El pasaporte para plataformas propuesto por la Comisión europea es un paso, pero si queremos competir con EEUU y Asia, es preciso romper barreras y facilitar todos los procesos dentro de la Unión Europea.

Financiación Participativa en España 2018

3. En el último año, las plataformas verticales (o plataforma de marca blanca) continúan consolidándose como una nueva forma de financiación participativa con mucho potencial. Las plataformas verticales son aquellas plataformas de utilización personalizada 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 esté la plataforma de su comunidad, más opciones de financiar proyectos tendrán los promotores. Un ejemplo es la plataforma <http://crowdfunding.huertoseducativos.org>, promovida por la Fundación Triodos, en donde colegios de toda España recaudan fondos para sus huertos educativos. 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. En cuanto al mercado secundario, en 2017 destacó negativamente el caso de *Comunitae*, quien fuera la líder de su sector años atrás. En octubre, la propia compañía detectó un importante fraude de pagarés. Distintos emisores colocaron pagarés falsos a nombre de varias empresas con la complicidad de su propio analista de riesgos. Estas operaciones generaron un pico de morosidad demasiado alto al resto de inversores como para seguir operando. El cierre de operaciones se produjo en noviembre de 2017 y en mayo de 2018 se produjo la liquidación de la sociedad.

3.2. A modo de conclusión tentativa

Todos estos datos sugieren una diversificación, profesionalización y consolidación creciente de la Financiación Participativa en España, con buenas y sólidas perspectivas futuras, no exentas de ciertos elementos de incertidumbre. Formación de calidad, universitaria y que parte desde el sector, como el curso oficial de la **Universidad Complutense de Madrid sobre Crowdfunding** [Www.financiacionmultiple.com](http://www.financiacionmultiple.com) se convierten en esenciales para conseguir un sector profesionalizado tanto en España como en América Latina.

La Financiación Participativa, principalmente las modalidades de inversión y préstamos, son cada vez más pujantes y atractivas para un número creciente de emprendedores, inversores y ahorradores que ven en estas plataformas una alternativa realista a sus modelos tradicionales de financiación, inversión, préstamos o pre-ventas.

Además, se está atrayendo a nuevos perfiles de inversores, principalmente pequeños inversores que ven en la Financiación Participativa una forma atractiva de inversión por la relación directa con creadores y emprendedores, la rapidez de la inversión, atractivas rentabilidades, la posibilidad de decidir directamente dónde invertir y compartir valores y proximidad con los proyectos financiados, el asesoramiento que reciben el inversor por parte de la plataforma, la distribución y disminución de riesgos entre otros.

Se consolida también la “Inversión con Impacto” capaz de atraer a un perfil de inversor tan interesado en la rentabilidad de sus inversiones como en el impacto social y ambiental de las mismas. Este fenómeno que no para de crecer en el mundo, atrajo el año 2015 \$77.000 millones, \$114.000 millones en 2016, con un crecimiento del 48% una cifra nada despreciable (*GIIN Report, 2017*).

En España crece la recaudación y se mantiene el número de plataforma, lo que es una buena noticia para la sostenibilidad de las mismas. Sin embargo, la recaudación total en el sector (159

Financiación Participativa en España 2018

millones €) es aún insuficiente para poder garantizar la sostenibilidad de muchas de ellas. Esto se evidencia en el porcentaje de defunción de las mismas en los últimos tres años.

En 2016 se crearon 5 nuevas plataformas y se cerraron 8, un saldo de -3, en 2017 se crearon 13 y cerraron 10, saldo +3, mientras que en 2018 se abrieron 9 y se cerraron 10 (-1) lo que da idea de la alta rotación de plataformas. En datos agregados [en 2018 había 50 plataformas](#) que es el número que se mantiene desde 2015, en torno a esta cincuentena de plataformas.

Por último, los tipos de crowdfunding en ocasiones se fusionan entre sí combinando las características de cada uno. Este motivo explica la existencia de nuevas plataformas de préstamo, inmobiliario o la potencial aparición de otras plataformas que combinen el resto de tipos de crowdfunding en el futuro. Un ejemplo de ello, ha sido la funcionalidad de algunas plataformas de recompensas de permitir las donaciones de sus mecenas, combinando así recompensas y donaciones en una misma plataforma. En este informe, se identifica cada plataforma con un único tipo, de cara a simplificar la explotación de los datos recabados.

Financiación Participativa en España 2018

4. Financiación Participativa en España

4.1. Recaudación

La Financiación Participativa en España recaudó más de 159 millones de euros en 2018. En el último año esta recaudación ha aumentado un 62,12% pasando de los 101.651.284 € en 2017 a los 159.691.767 € en 2018. Si contabilizásemos el mercado secundario, la cifra se aproximaría a los 500 millones de euros, una cifra muy destacable y significativa.



Desde 2013* se han recaudado en España €418.178.546, una cantidad que no para de crecer a ritmos anuales aunque parece ir consolidándose. Esto significa en que en los cinco años en el periodo analizado (2013-2018) la financiación participativa ha crecido nada menos que un 3.317%, un crecimiento que pone de manifiesto no ya las potencialidades futuras de este sector, sino su realidad presente.

En 2018, último año de la serie, el crecimiento respecto al año anterior ha sido del 62,12%. Teniendo en cuenta que no consideramos el mercado secundario a la hora de computar lo recaudado, el crecimiento en 2018 sería aún mayor de lo que fue en 2017, llegando a los 500 millones.

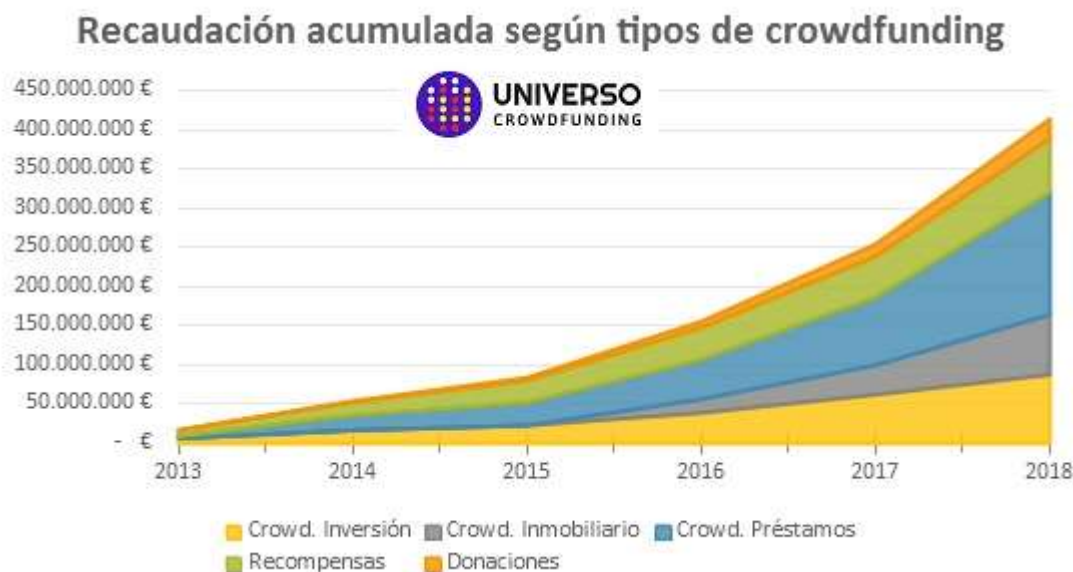
** Los datos de 2013, 2014 y 2015 no han sido recopilados ni validados por los promotores del presente informe, sino que han sido obtenidos de diferentes fuentes.*

Financiación Participativa en España 2018

4.2. Recaudación por tipo de Plataforma

Si nos fijamos en la recaudación acumulada por tipo de crowdfunding, el siguiente cuadro muestra la hegemonía de la recaudación vía Préstamos (155.569.586 €), seguido de Inversión (87.638.521 €) e inmobiliario (76.423.106 €), pasando el de recompensas (68.849.643 €) al cuarto lugar.

En términos de crecimiento acumulado los datos muestran la buena salud del sector. No sólo el sector en su conjunto ha crecido más de un tres mil por ciento en el periodo 2013-18 como ya hemos señalado. Si nos fijamos en los crecimientos anuales las buenas cifras confirman esta apreciación positiva.



Todos los tipos crecen respecto al año anterior 2017. Son crecimientos significativos en todos los casos, especialmente en el inmobiliario, préstamos e inversión. **El de préstamos ha crecido un 92,62%, supera los 69 millones de euros** y representa en torno al **43%** de la recaudación total en España en 2018, siendo el tipo con mayor crecimiento en España. Le sigue de cerca el inmobiliario, que es el que más recauda y además es el segundo que más creció en 2018, con un 68,56%.

Recaudación	2018	Var. 2018-2017	2017	Var. 2017-2016	2016
Crowd. Inversión	25.644.370 €	10,55%	23.196.229 €	44,26%	16.078.958 €
Crowd. Inmobiliario	39.018.875 €	68,56%	23.148.200 €	33,00%	17.404.231 €
Crowd. Préstamos	69.182.539 €	92,62%	35.916.516 €	68,86%	21.269.491 €
Recompensas	16.581.702 €	43,17%	11.581.603 €	-7,43%	12.510.684 €
Donaciones	9.264.281 €	18,64%	7.808.736 €	86,93%	4.177.304 €
Total	159.691.767 €	57,10%	101.651.284 €	42,29%	71.440.668 €
% Recaudación	2018	2017	2016	2015	2014
Crowd. Inversión	16,06%	22,82%	22,51%	20,16%	28,61%
Crowd. Inmobiliario	24,43%	22,77%	24,36%	0,00%	0,00%
Crowd. Préstamos	43,32%	35,33%	29,77%	33,82%	44,41%
Recompensas	10,38%	11,39%	17,51%	38,76%	24,80%
Donaciones	5,80%	7,68%	5,85%	7,26%	2,18%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Financiación Participativa en España 2018

Las plataformas de inversión, que hasta ahora eran junto al préstamo el tipo de financiación más utilizado y el que más crecía año tras año, ha dado paso al préstamo y al inmobiliario como los tipos que más recaudan y crecen tras el préstamo. Esta evidencia empírica pone de manifiesto la consolidación y creciente profesionalidad de la Financiación Participativa en España. Las razones de esta consolidación.

Como ha ocurrido en otras economías, el despegue en los primeros años de funcionamiento siempre se produce con el crecimiento de plataformas de donación y recompensa. Pero a medida que cada vez más ahorradores, inversores y emprendedores se suben a este tipo de financiación, su consolidación coincide con el despegue de las plataformas inversión y el préstamo.



En el caso español, debido a nuestra tradición y el peso que jugó el ladrillo en el crecimiento económico de los 90 y 2000s y su posterior crisis, el sector inmobiliario vuelve a crecer y cada vez tiene un peso más importante en el desarrollo de la economía española y por extensión en el desarrollo de la Financiación Participativa en España.

4.3. Puestos de trabajo generados

En España se crearon varios miles de puestos de trabajo gracias al crowdfunding, en función del umbral de medición utilizado. 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 € (total recaudado entre 20.000 €). Con estos umbrales hemos intentando 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.

Financiación Participativa en España 2018

Así hemos localizado proyectos similares en el sector de 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 que más bien se está financiando un empleo ya creado o se está favoreciendo una actividad económica específica.

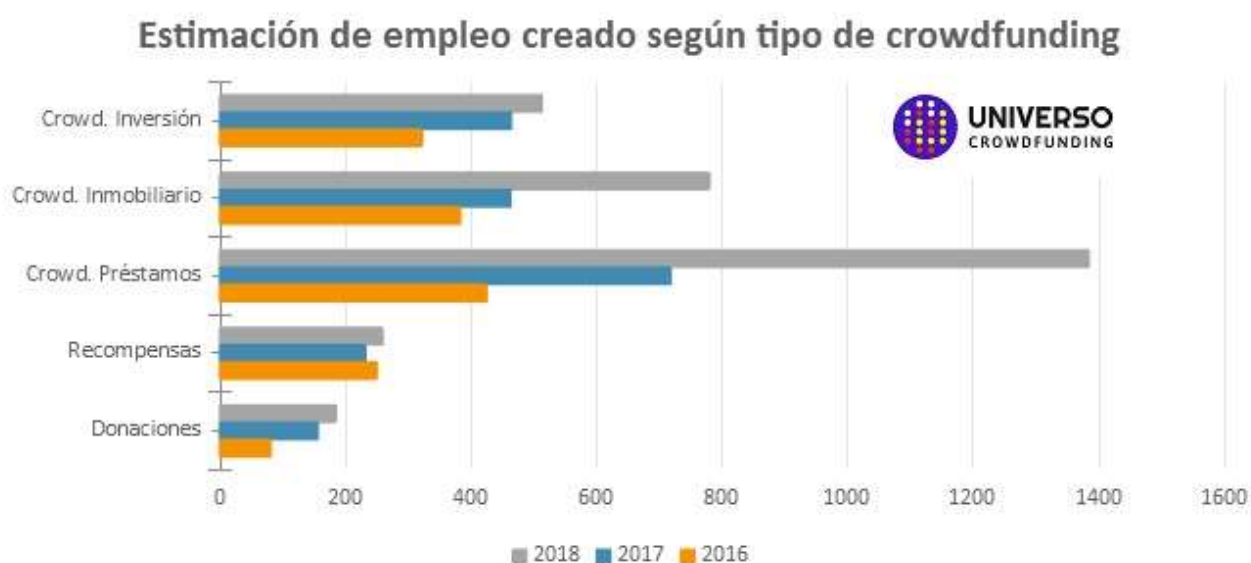
En este último caso es ciertamente difícil atribuir un número concreto de empleos, lo que no significa que se ignore el potencial del crowdfunding en favorecer el empleo. Todos los proyectos financiados llevan implícitos puestos de trabajo aunque sea difícil cuantificarlos

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 50.000€	Umbral 20.000€	Umbral 12.500€	Umbral 9.000€
3.194	7.985	12.776	17.443
Total recaudado /50.000€	Total recaudado /20.000€	Total recaudado /12.500€	Total recaudado /9.000€

Fuente: UniversoCrowdfunding

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.



Si desagregamos el empleo creado por de la procedencia de su financiación y utilizando el umbral de los 50.000 € invertidos/empleo, vemos que el crowdfunding de préstamos, que es donde más se recauda, es donde más empleo se crea. Pero esta es sólo una aproximación numérica basada en una simple división entre recaudación total y un umbral de empleo.

Financiación Participativa en España 2018

Sería necesaria una investigación directa y pormenorizada, no basada en aproximaciones según umbrales de inversión que nos proporcionase una información muy valiosa sobre el tipo de empleo creado, los sectores más proclives a crear empleo, los salarios y remuneraciones proporcionados, el nivel de formación y estudios requeridos.

Además, podría indagar, desde el lado de las plataformas, sus planes de consolidación y expansión, las potencialidades y limitaciones de su actividad de gestión y captación de inversión, sus planes de promoción, comunicación y marketing, y en definitiva, los retos a los que se enfrentan las plataformas y sus potencialidades y limitaciones más aparentes.

4.4. Plataformas activas

En 2016 se crearon 5 nuevas plataformas y se cerraron 8, un saldo de -3, mientras que en 2017 se crearon 13 y cerraron 10, saldo +3, y en 2018 se abrieron 9 y se cerraron 10 (-1) lo que da idea de la alta rotación de plataformas. En datos agregados [en 2018 había 50 plataformas](#) que es el número que se mantiene desde 2015, en torno a esta cincuentena de plataformas.

Esta cifra no dice mucho por sí misma y requiere más información sobre el ratio de fracaso de plataformas en otros países, especialmente los líderes del Crowdfunding. Este dato incide en las dificultades de sostenibilidad de las plataformas. Tan alto porcentaje de defunción es bastante estable en los últimos tres años.

PLATAFORMAS ACTIVAS

Número de plataformas activas	2018	2017	2016	2015
Crowd. Inversión	11	10	11	12
Crowd. Inmobiliario	6	8	3	1
Crowd. Préstamos	12	11	9	10
Recompensas	12	13	15	17
Donaciones	9	9	11	11
Total	50	51	49	51
Número de plataformas nuevas	2018	2017	2016	2015
Crowd. Inversión	3	3	1	3
Crowd. Inmobiliario	2	5	2	1
Crowd. Préstamos	1	4	1	2
Recompensas	1	0	0	1
Donaciones	2	1	1	4
Total	9	13	5	11
Número de plataformas que cerraron	2018	2017	2016	
Crowd. Inversión	2	4	1	
Crowd. Inmobiliario	4	0	0	
Crowd. Préstamos	0	1	2	
Recompensas	2	1	3	
Donaciones	2	4	2	
Total	10	10	8	

Fuente: UniversoCrowdfunding

El mayor número de cierres en plataformas de crowdfunding en 2018 se concentró en el crowdfunding inmobiliario, mientras que el mayor número de plataformas nuevas se da en el sector de inversión. Sin duda los buenos datos de recaudación de esta modalidad y el tirón recaudatorio que plataformas como *Housers* están generando, anima la llegada de otras plataformas al sector que por los datos, no todas son capaces de sobrevivir.

Financiación Participativa en España 2018

4.5. Plataformas líderes

Después de seis años de desarrollo y consolidación de la Financiación Participativa en España, algunas plataformas ya dan muestra de liderazgo en sus respectivos sectores. Así *Crowdcube*, *SociosInversores*, y *The Crowd Angel* ya son líderes en el crowdfunding de inversión, mientras que *Housers* e *ICrowdhouse* lo son en el inmobiliario. En el préstamo, tanto *MytripleA*, como *Lendix* son líderes junto a *Grow_ly* que ocupa la tercera posición con unas cifras más que interesantes. *Kickstarter*, *Verkami*, e *Indiegogo* en recompensas y *Teaming*, *Go fund me* y *MigranodeArena* en Donación siguen manteniendo el liderazgo en estos campos.

Top 3 Puesto	2018			2017		
	1	2	3	1	2	3
Equity crowdfunding Recaudación	Crowdcube 8.000.651 €	Socios Inversores 5.152.365 €	The Crowd Angel 5.100.000 €	Socios Inversores 7.145.500 €	Crowdcube 7.062.220 €	capitalcell.net 3.571.000 €
Crowdfunding inmobiliario Recaudación	Housers 34.000.000 €	Icrowdhouse 5.018.875 €		Housers 20.000.000 €	Privalore 1.767.000 €	Inveslar 1.142.200 €
Crowdlending Recaudación	MytripleA 27.147.487 €	Lendix (october.es) 23.490.000 €	Grow.ly 6.909.997 €	MytripleA 12.800.000 €	Lendix 8.205.000 €	Arboribus 6.000.000 €
Recompensas Recaudación	Kickstarter 4.989.857 €	Verkami 4.500.000 €	Indiegogo 3.632.130 €	Verkami 5.073.509 €	Kickstarter 3.320.000 €	Goteo 1.244.335 €
Donaciones Recaudación	Teaming 4.071.493 €	Go Fund Me 2.880.000 €	MiGranoDeArena 1.536.993 €	Teaming 3.289.249 €	Go Fund Me 2.400.000 €	MiGranoDeArena 1.448.960 €
Total Recaudación	Housers 34.000.000 €	MytripleA 27.147.487 €	Lendix (october.es) 23.490.000 €	Housers 20.000.000 €	MytripleA 12.800.000 €	Lendix 8.205.000 €

Fuente: UniversoCrowdfunding

En general, no se aprecian grandes cambios entre las principales tres plataformas de cada tipo de crowdfunding en 2018, más allá de algunos cambios de posición. Destaca que los líderes de cada crowdfunding en 2017 siguieron liderando su sector en 2018, por lo que se demuestra la posición dominante de algunas plataformas ya establecidas en años anteriores.

De entre todas ellas sobresale *Housers*, la cual por si misma fue capaz de recaudar cerca del 21,4% de la recaudación total del crowdfunding en España. Además, otras dos plataformas de préstamo superan los 20 millones de recaudación. Estas tres plataformas juntas recaudan el 52,4% del total recaudado por plataformas de financiación participativa en España.

Financiación Participativa en España 2018

5. Conclusiones

La tan necesaria expansión de este sector pasa por un esfuerzo coordinado entre inversores, creadores, plataformas e instituciones públicas y privadas para consensuar una estrategia que permita mayor seguridad jurídica, mayores incentivos económicos e impositivos, mayor promoción y expansión del crowdfunding para hacer crecer el sector cuantitativa y cualitativamente hablando.

El aumento sustancial de la recaudación, de los proyectos, de los creadores, de inversores y de los mecenas sugiere que la [Financiación Participativa sigue gozando de un creciente predicamento entre emprendedores, inversores, mecenas y donantes](#). Sin duda alguna, sus características más reconocibles siguen siendo crucial para entender estos aumentos.

Sus [principales virtudes](#) son:

- 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.

Aunque sigue habiendo una alta rotación, el número de plataformas activas se mantiene en torno a 50 en los últimos años lo que da idea de un cierto límite que no cambiará sustancialmente hasta que el volumen de recaudación crezca exponencialmente durante un periodo prolongado de tiempo. Sólo así será posible consolidar las plataformas actuales y dar cabida a nuevas plataformas con estructuras más eficientes y creativas.

[Las buenas cifras de crecimiento se concentran en las plataformas de inversión y préstamos que absorben ya más del 80% de la recaudación](#). En concreto las plataformas de inversión han crecido un 44%, las de inversión inmobiliaria un 21% y las de préstamos un 68%.

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.
- Posible sobrevaloración de algunos proyectos de inversión por la falta de comunicación entre emprendedores e inversores.
- 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.

Financiación Participativa en España 2018

- 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 2017. El sector empresarial es consciente de la potencialidad y ventajas de esta forma de financiación, como ha pasado en otros países. Entre los elementos más destacables subrayamos los siguientes:
 - Diversificación de las vías de financiación
 - Captación de nuevos clientes
 - Empoderamiento de los usuarios
 - Rapidez en la recepción de dinero
 - Dinero más barato
 - Ahorro de tiempo y recursos.
- El crowdfunding de donaciones estuvo cerca de duplicarse en 2018 y casi se ha multiplicado por cuatro desde 2015, lo que demuestra el **crecimiento del desarrollo social en España a través de la captación de fondos vía crowdfunding**. Un ejemplo de ello, que fue presentado en el Congreso Estatal de voluntariado de Sevilla, es la plataforma de Tenerife Solidario. Desde el año 2015, anualmente, el Cabildo de Tenerife ha lanzado un proyecto de fomento del Crowdfunding entre las asociaciones de Tenerife, en base a la tecnología de Crowdants.com, a través de la cual más de 50 asociaciones de la Isla de Tenerife recaudan fondos y gestionan eventos, todo para fines sociales. Desde entonces, se han recaudado más de 215.000 euros para más de 70 campañas lanzadas en varias ediciones.
- **El crowdfunding educativo es una nueva tendencia que ha surgido en España**, lo que demuestra la potencial aplicación de la financiación participativa en otros sectores. Este crowdfunding permite emprender desde las aulas y aplicar los conceptos aprendidos durante el curso académico. Ejemplos de dicha tendencia son el lanzamiento de *CoPoliki*, una plataforma donde colegios, centros formativos y universidades promueven las campañas de crowdfunding de sus alumnos. Otras universidades como la Universidad de Alicante y la Universidad de La Laguna han lanzado sus propias plataformas de crowdfunding y es de esperar que muchas Universidades en España continúen la tendencia.
- **El crowdfunding deportivo es una tendencia** en otros países hispanohablantes y **que está llegando a España**. Como ejemplo, en Argentina la Confederación de Deportes Argentina ha creado su propia plataforma de crowdfunding a través de Crowdants.com para cooperar y desarrollar actividades e iniciativas deportivas en el país. En Europa ha surgido plataformas de crowdfunding deportivo como el caso de Tifosy.com que

Financiación Participativa en España 2018

combinan varias modalidades para financiar a clubes de fútbol a través de sus aficionados. Es de esperar que en próximos años, esta tendencia se instale en España y comiencen a proliferar plataformas y campañas para impulsar el deporte.

- **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 2018 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 operan en nuestro país.

6. Apéndice: Conceptos Básicos

6.1. ¿Qué es la Financiación Participativa?

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)²

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

- Es una forma económica y eficiente de acceder al capital, especialmente para aquellos proyectos con problemas de acceso a los canales tradicionales de financiación.
- 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.
- Permite evitar los intermediarios financieros tradicionales y los costes asociados a estas prácticas.
- Explota 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.
- 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.
 - 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 emocional, estableciendo canales de identificación con los valores y propósitos fundamentales de una plataforma o de un proyecto específico.
 - 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.

Financiación Participativa en España 2018

- Esto rompe los roles tradicionales que financiadores, productores, distribuidores y consumidores han jugado hasta la fecha y aparecen nuevas fórmulas mixtas que inciden tanta en la mejora de la eficiencia como en la participación
- 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.
- 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, 2017 y 2018)³.

6.2. 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.

a) 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.

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

b) 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

3

“Crowdfunding and the Role of Managers in Ensuring the Sustainability of Crowdfunding Companies” (2014). JRC Scientific and Technical Reports. IPTS European Commission.

Ramos, J. (2017) “Innovación Social en la UE” in REUS. Universidad de la Rioja, nº 15, Diciembre 2017

Ramos, J. (2018) “Social Innovation or Social Innovations? Redefining and typifying a catchy concept”. 10th International Social Innovation Research Conference (ISRIC), 5-7 September 2018, Heidelberg- Germany

Financiación Participativa en España 2018

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**.

c) 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**.

d) 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.

e) 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

Financiación Participativa en España 2018

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.

Financiación Participativa en España 2018

7. 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](#), quien participó como miembro activo del grupo de 25 expertos que asesoraron a la Comisión Europea en Crowdfunding durante el periodo 2014-2017, 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.

Derechos de propiedad intelectual

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)

Financiación Participativa en España 2018

8. Autores

Ángel González

Universo Crowdfunding <https://www.linkedin.com/in/angelgonzalezromero/>

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.

Former member of European Crowdfunding Stakeholder Forum (ESCF) at European Commission (2014-2017).

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.

Universidad Complutense de Madrid y Universidad de la República Montevideo- Uruguay

<https://www.linkedin.com/in/javier-ramos-diaz-ab8ba919/>

Doctor en Ciencias Sociales por el Instituto Universitario Europeo de Florencia. En la actualidad es investigador en el Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI) y profesor en la Facultad de Económicas de la Universidad de la República (UDELAR) Uruguay. 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 Andrés-Bolivia.

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), la Innovación Social y la nueva economía democrática/colaborativa (Democracia Digital, Transición eco-digital, nuevas formas de financiación (crowdfunding) y empleo (coworking), etc.

Crowdfunding in Spain

Annual Report 2018



1. Authors	26
2. Objectives	27
2.1. Technique used	27
2.2. Requested data	27
2.3. Origin of the data	27
2.4. Universe	27
2.5. Types of platforms included	27
3. Executive summary	28
3.1. Trends	29
4. Crowdfunding in Spain	31
4.1. Fund Raised by Type of Platform	32
4.2. Job created in the crowdfunding sector	33
4.3. Active Platforms	35
4.4. Leading Platforms	36
5. Conclusions	38
6. Basic concepts	40
6.1. What is Crowdfunding?	40
6.2. Types of Crowdfunding	41
a) Reward crowdfunding	41
b) Loan crowdfunding (Crowdlending)	41
c) Donation crowdfunding	42
d) Investment crowdfunding	42
e) Real estate crowdfunding	42

Financiación Participativa en España 2018

1. Authors

Ángel González - *Universo Crowdfunding*

Javier Ramos - *(ICEI) Universidad Complutense de Madrid*



Sponsors

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

Universo Crowdfunding is the leading crowdfunding website in Spanish language, made up of an independent and multidisciplinary team, with wide experience in various sectors (including crowdfunding) that will provide everything necessary for a project to be financed via crowdfunding. We are economists, computer scientists, journalists, communication and marketing professionals, entrepreneurs ... a guarantee of success.



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

It is crowdfunding platform, which allows any individual promoter, association, company or organization without technical knowledge to create their own crowdfunding platform and host crowdfunding campaigns, with the support of crowdfunding consultants.



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

Crowdfunding platform focuses on small businesses, self-employed, entrepreneurs, artists and artisans, new innovative and creative products and services, and on all those who want to minimize risks when launching new businesses, products or services. We are specialists in crowdfunding and offer consultancy to projects



Financiación Participativa en España 2018

2. Objectives

This report, promoted and coordinated by Universo Crowdfunding Consulting, the Complutense University of Madrid and UDELAR University- Uruguay, tries to be an objective, dynamic and practical space that allows the collection of truthful, contrasted and clear data on the evolution of crowdfunding in Spain. To our knowledge, based on our experience in the field of participatory financing in Spain, there is a strong lack in terms of analysis and information collected, which we try to improve with this study. The search for transparency is an element that every day more platforms seek, which facilitates the collection of data.

2.1. Technique used

Survey and interviews via email or telephone

2.2. Requested data

Total money finally raised on each platform in the year 2018

2.3. Origin of the data

- Contributed directly by the platforms.
- Public information about the platform. Normally visible on the platform itself
- Estimates based on previous evidence

2.4. Universe

The present investigation focuses on the platforms that operate in Spain, with projects, promoters and most backers originally from Spain. To be included in the report, the platforms must be registered as participative financing platforms in the CNMV, based on the provisions of Law 5/2015, of April 27, on the promotion of business financing. They have contacted platforms that, at least, have financed more than 3 projects in 2018.

Without these limitations when counting the total collection, and being less restrictive when considering the actual activity of the Participative Financing, the total figure could be between three and four times higher than the one we show, between 400 and 500 million of euros.

2.5. Types of platforms included

Based on various studies promoted by the European Commission, we have focused on the following types of crowdfunding:

- Rewards-pre-sales
- Donations
- Investment
- Lending
- Real estate

3. Executive summary

- The year 2018 represents a turning point in Spain for both quantitative and qualitative reasons. Crowdfunding continues to grow at a virtuous pace, increasing from €101.651.284 in 2017 to €159.691.767 in 2018, which represents a significant growth (62.12%).
- Over a broader timeframe, this growth is even more significant, as only five years earlier, in 2013, total fund raised amounted to €17,100,000, which represent an impressive 3.317% growth between 2013 and 2018.
- The platforms that collected the most funds in 2018 are those focus on lending (€69,182,839) followed by real estate (€39,018,875), investment (€25,644,370), rewards (€16,581,702) and donation (€9,264,281). This data suggests a progressive more professional way of using crowdfunding platforms (Ramos, Barrall & Barrall, 2017⁴)
- This report distinguishes between general investment (€25,644,370) and real estate investment (€39,018,875). Real estate platforms consolidate and rise to the second position, increasing from €23,148,200 to €39,018,875 in 2018 (68,56% growth). After a first phase where crowdfunding platforms of all types were generalists, we found more thematic and sectorial platforms, with very segmented projects.
- In terms of percentage, all types of crowdfunding have grown significantly in 2018. The biggest growth accrues to lending platforms (43.32%), followed by real estate (20.79%) and investment (16.06%).
- The growing diversification and strength of housing, equity, and lending platforms accounts for the increasing diversification and professionalization that crowdfunding is experiencing in Spain. More and more entrepreneurs, investors, savers and backers are increasingly seeing crowdfunding as an alternative to their investment expectations.
- Crowdfunding is also an economic tool with a significant impact on job creation and should be increasingly considered a central element in the design and implementation of active employment policies. From our data, we can conclude that crowdfunding has created between 3.000 and 17.000 direct jobs in Spain, depending on the counting criteria chosen. Most are quality jobs, in sectors where traditional financing is difficult to obtain, such as in some social and cultural sectors.
- The number of active platforms is in line with the process of diversification and professionalization. In 2016, there were 48 active platforms, more than last year (43) and much more than 2013, where there were 19 active platforms.
- Crowdfunding practices are attracting a new funder/investor profile not only concerned about the profitability of their investment, the interest on their loans, or how cheap their purchases are, but also about the values and purposes of the platforms or projects that they plan to finance. They seek a more proactive and collaborative relationship between promoters and investors that improves

Financiación Participativa en España 2018

efficiency and enhances participation. It is what has been called efficiency *efficiencracy* (Ramos, 2014,2017 & 2018⁵).

3.1. Trends

- Real estate crowdfunding exceeds 23 million euros and represents 22% of the total funds raised in crowdfunding in Spain. The leading platform is Housers, a platform that has already begun its expansion to other countries. With 20 million euros raised, Housers places at the core of leading Spanish crowdfunding platforms with only two years of life. For the first time, real estate crowdfunding ranks second in fund raised and growth.
- The takeoff of crowdfunding in any country always occurs with the growth of donation and reward platforms. But as more and more savers, investors and entrepreneurs get into crowdfunding, its consolidation coincides with the expansion of investment and lending platforms. In Spain, due to our tradition and the weight that the construction/housing sector played in the economic growth during the 90s and 2000s, the real estate sector has an increasingly important weight in the development of crowdfunding in Spain today.
- 2019 is expected to be a great year for crowdfunding that is predicted to exceed 200 million euros, according to the patterns observed over the last five years.
- The Code of Good Practice is increasingly extended and consolidated among entrepreneurs, investors, and savers in crowdfunding in Spain. This does not mean that the crowdfunding sector is free of problems related to delinquency, scams, and non-compliance. Investment and lending platforms certified by the Comisión Nacional Mercado de Valores (National Stock Market Commission) offer the greatest guarantees against problems of delinquency and non-compliance.
- Crowdfunding is becoming more global, increasingly specialized and focused on innovative practices. In the next few years, this internationalisation will be extended to all types of crowdfunding, which will mean that we can invest in projects in other countries.
- Despite the good data, Spain has very serious challenges to face in terms of growth and consolidation of crowdfunding practices. The Anglo-Saxon countries (USA and UK) continue to be leaders in crowdfunding, far above the rest of the world. There is a long way to go for Spanish crowdfunding to catch up.
- There is currently no European legislation. The European Commission has decided, for the time being and under various national legislations, not to legislate the crowdfunding of loans and investment at the European level.

5

“Crowdfunding and the Role of Managers in Ensuring the Sustainability of Crowdfunding Companies” (2014). JRC Scientific and Technical Reports. IPTS European Commission.

Ramos, J. (2017) “Innovación Social en la UE” in REUS. Universidad de la Rioja, nº 15, Diciembre 2017

Ramos, J. (2018) “Social Innovation or Social Innovations? Redefining and typifying a catchy concept”. 10th International Social Innovation Research Conference (ISRIC), 5-7 September 2018, Heidelberg- Germany

Financiación Participativa en España 2018

- In the last year, vertical platforms have appeared as a new form of participatory financing with great potential. Vertical platforms are those platforms that focus their activity on a sector or are very localized. They can be only for projects in the music sector, comics, books, or even for SMEs or freelancers, such as the platform coavanza.com.
- The closer the platform to the community is, the more options promoters will have to fund projects. The trend towards the generation of vertical, thematic, sectorial, and large-scale platforms is significant. Tools like Crowdants.com, a Spanish startup that allows you to create your own platform in a few minutes, represent a new space for diversification and innovation in crowdfunding.

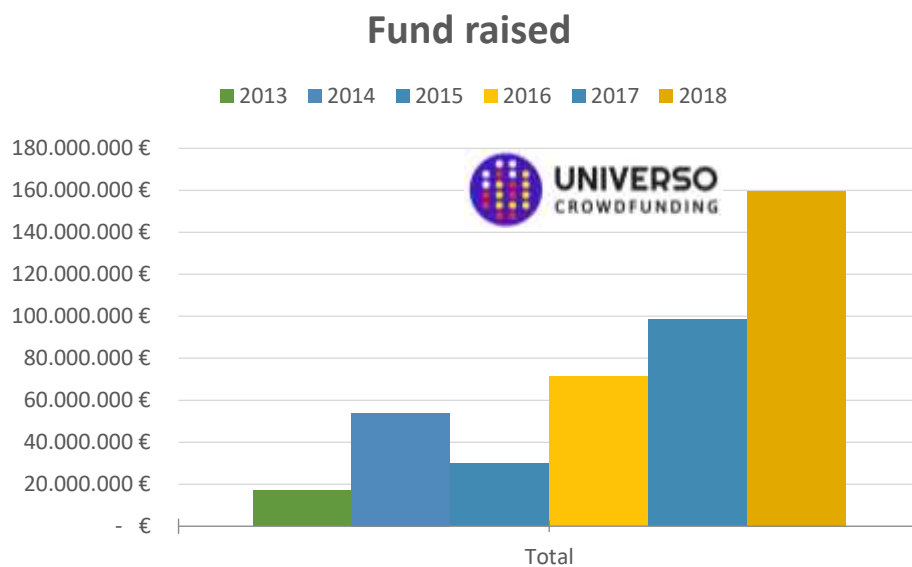
Financiación Participativa en España 2018

4. Crowdfunding in Spain

"Crowdfunding raised more than 159 million euros in 2018, an increase of 62,12% compared to the year 2017".

For the first time, crowdfunding has surpassed €150 million raised in Spain through the different platforms types that operate in this country. In the last year, the fund raised via crowdfunding has increased by 62.12%, rising from €101,651,284 in 2017 to €159,691,767 in 2018.

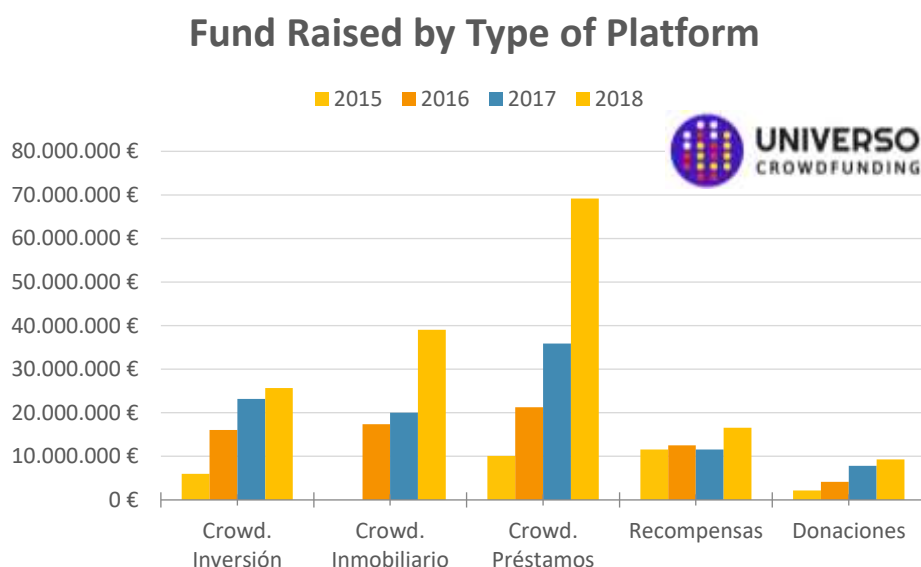
If we would account for the secondary market, the figure would be close to €500 million, a very significant and significant figure, not just because it is a very important amount, but also because it is expected that crowdfunding in Spain will continue to have strong growth in coming years.



Financiación Participativa en España 2018

4.1. Fund Raised by Type of Platform

Since 2013 onward, **€418,178,546** have been raised via crowdfunding in Spain, an amount that does not stop growing at annual rates although it seems to be consolidating. If we look at the accumulated fund raised by type of crowdfunding, the next table shows the hegemony of lending crowdfunding (€155,569,586), followed by Investment (€87,638,521) and Real Estate (€76,423,106), and rewards (€68,849,643).



Evidence shows the good moment of all types of crowdfunding platform, significantly growing with respect to the previous year 2017. There are significant growths in all cases, especially in real estate, lending and investment.

Real estate crowdfunding has grown 68,56%, exceeds €39 million and represents around 24,43% of the total collection in Spain in 2018. It is closely followed by lending, which is the most raised (€69.182.539) with 92.62%.

Recaudación	2018	Var. 2018-2017	2017	Var. 2017-2016	2016
Crowd. Inversión	25.644.370 €	10,55%	23.196.229 €	44,26%	16.078.958 €
Crowd. Inmobiliario	39.018.875 €	68,56%	23.148.200 €	33,00%	17.404.231 €
Crowd. Préstamos	69.182.539 €	92,62%	35.916.516 €	68,86%	21.269.491 €
Recompensas	16.581.702 €	43,17%	11.581.603 €	-7,43%	12.510.684 €
Donaciones	9.264.281 €	18,64%	7.808.736 €	86,93%	4.177.304 €
Total	159.691.767 €	57,10%	101.651.284 €	42,29%	71.440.668 €
% Recaudación	2018	2017	2016	2015	2014
Crowd. Inversión	16,06%	22,82%	22,51%	20,16%	28,61%
Crowd. Inmobiliario	24,43%	22,77%	24,36%	0,00%	0,00%
Crowd. Préstamos	43,32%	35,33%	29,77%	33,82%	44,41%
Recompensas	10,38%	11,39%	17,51%	38,76%	24,80%
Donaciones	5,80%	7,68%	5,85%	7,26%	2,18%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Financiación Participativa en España 2018

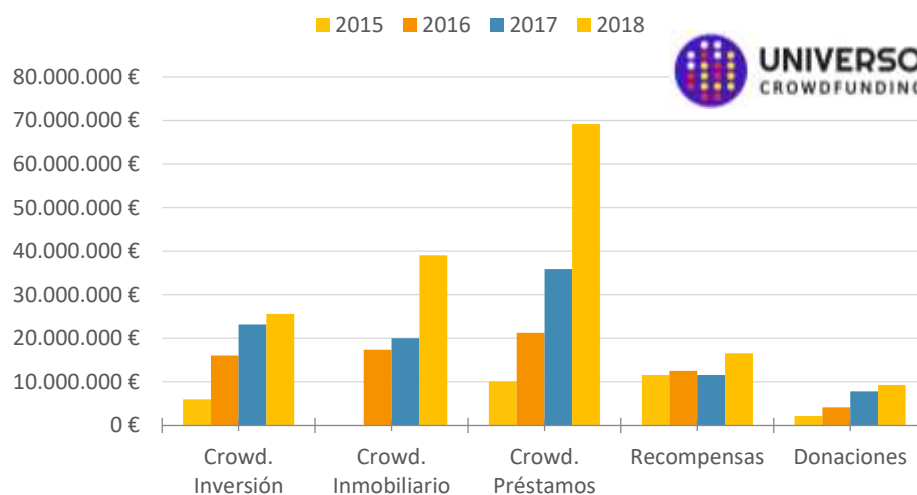
“Almost 50% of the money raised was crowdlending”.

43,3% of the funds raised in 2018 came from lending platforms. Initially, platforms such as Comunitae focused on consumer loans, especially for individuals, but in 2016, platforms emerged that focused on loans to companies: Loanbook, Comunitae, Circulantis or Arboribus.

Consumers and businesses, public and private organizations have been increasingly interested in encouraging the access to lending crowdfunding, which has facilitated its significant growth. With more than 150 million raised in 2018, crowdlending alone brought in as much as investment and real estate crowdfunding modalities together.

Investment platforms, which until now were next to lending as the most used type of financing and the one that grew the most year after year, have given way to real estate as the second most used platforms and the one that grows faster. This empirical evidence highlights the consolidation and growing professionalism of the crowdfunding sector in Spain.

Fund Raised by Type of Platform



As has happened in other economies, the takeoff of crowdfunding in the first years of operation always occurs with donation and reward operating as leading platforms. But as more and more savers, investors, entrepreneurs, backers get into this type of financing, its consolidation coincides with the increasing growth and consolidation of investment and lending platforms.

In Spain, due to our tradition and the significant economic weight played by the housing sector in the economic growth of the 90s and 2000s and its subsequent crisis, Real Estate sector has an increasingly important weight in the development of Crowdfunding in Spain.

4.2. Job created in the crowdfunding sector

Calculating the jobs created through crowdfunding is a very complex and imprecise task⁶. There are no data available on this, so we are forced to use the information that we have to get an idea of the labor activity connected with the development of crowdfunding.

Financiación Participativa en España 2018

In some cases, the projects seeking funds are explicit about the number of jobs they are going to create. Thus, for example, the loan platform "Lendix" offers investment possibilities in a project to open a franchise of a global restaurant chain in Valencia. It requests an investment of 1,000,000 euros, and intends to create between 50 and 80 jobs.

This gives us a starting point to calculate the minimum investment amount to create a job. In this case, that investment would vary between 12,500 euros ($1,000,000 / 80$) and 20,000 ($1,000,000 / 50$). With these thresholds, we have tried to check the plausibility of the figures by searching for more projects in other platforms that provide information about the jobs that have been created.

We have found some cases on the investment platform "Investor Partners" that approach the mentioned benchmarks. Likewise, we have also found similar projects in the hotel sector that are close to these numbers. Similarly we have located similar projects in restaurants and restoration sector that move in those thresholds. (Bar in Toledo 25,000 euros and two jobs (12,500 per job)).

In other cases, the project already has a team formed and they promise to hire additional personnel. So projects like SeedBox requests 400,000 euros to, among other things, add a commercial to the team to which they will spend 35,000 euros. Other similar projects of "tapas bars" in Cádiz, Torremolinos or Barcelona also move in these thresholds

In many other cases, the calculation of the threshold is connected with self-employment practices and has with pre-sales of books, music, or any other tangible object. In this case, it is not a job that is being created per se, but it is an act of investing in an existing job position, or favoring a specific economic activity.

In this last case, it is certainly difficult to cite a concrete number of job positions, which does not mean that the potential of crowdfunding in job creation is being ignored. Every funded project has an implicit number of jobs, although it is difficult to quantify them.

With all these limitations and caveats in mind, we venture to offer three different thresholds that can give us an approximate idea of how much employment is being created by crowdfunding in Spain.

Jobs created according to different thresholds:

Threshold €50.000	Threshold €20.000	Threshold €12.500	Threshold €9.000
3.194	7.985	12.776	17.443
Total raised /€50.000	Total raised /€20.000	Total raised /€12.500	Total raised /€9.000

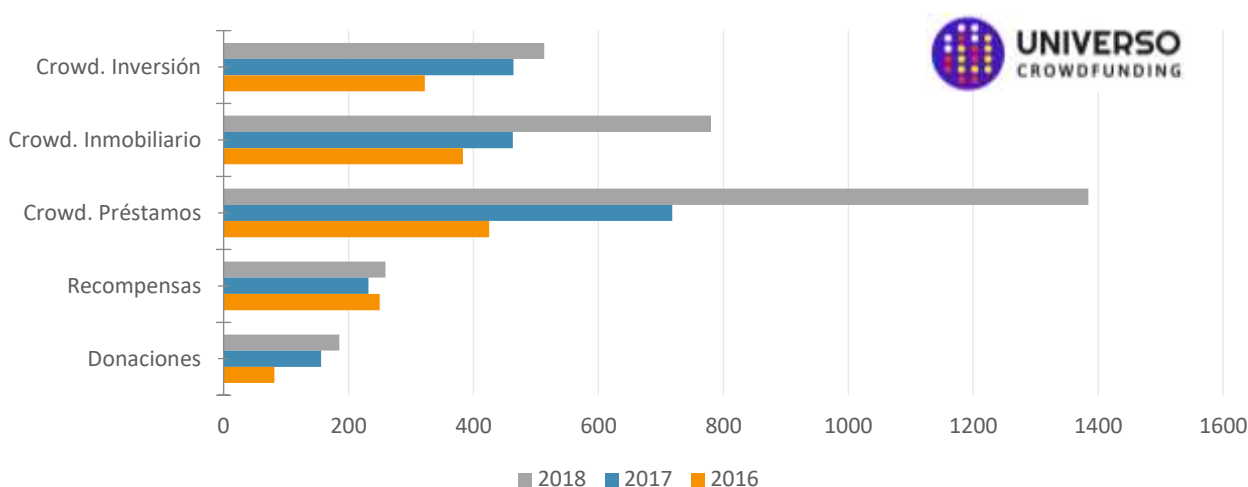
Fuente: UniversoCrowdfunding

The majority is high-medium quality employment, in sectors where traditional financing is difficult to obtain or openly does not arrive, as it happens with some social and cultural sectors.

Financiación Participativa en España 2018

This allows many projects and companies to be born or to go ahead in circumstances that are not imaginable if it were not for Participatory Financing.

Estimated jobs created by type of crowdfunding



If we disaggregate the employment created by the origin of its financing and we use the €50,000 threshold, we see that the lending crowdfunding, which is where most is collected, is also where more employment is created.

It would be necessary a direct and detailed investigation, not based on approximations, that would provide us with very valuable information about the type of employment created, the sectors most likely to create employment, the salaries and remunerations provided, the level of training and studies required and other key variables embedded in the kind of employment created in the crowdfunding sector.

In addition, it could investigate, from the side of the platforms, its consolidation and expansion plans, the potentialities and limitations of its management and investment capture activity, its promotion, communication and marketing plans, and ultimately, the challenges to the that the platforms face and their most apparent potentialities and limitations.

4.3. Active Platforms

In 2016, 5 new platforms were created and 8 were closed, a balance of -3, while in 2017, 13 platforms were created and 10 closed, (balance +3), and in 2018 9 platforms were opened and 10 were closed (balance -1). These figures give us an idea of high platform rotation. In aggregate data in 2018 there were 50 platforms, which is the number that has been maintained since 2015, around these fifty platforms.

This figure does not say much and requires more information about the rate of failure of platforms in other countries, especially in those Crowdfunding leaders. This fact that affects the difficulties of sustainability of the platforms is the high percentage of death of the same, which is quite stable in the last three years.

Financiación Participativa en España 2018

ACTIVE PLATFORMS

Número de plataformas activas	2018	2017	2016	2015
Crowd. Inversión	11	10	11	12
Crowd. Inmobiliario	6	8	3	1
Crowd. Préstamos	12	11	9	10
Recompensas	12	13	15	17
Donaciones	9	9	11	11
Total	50	51	49	51
Número de plataformas nuevas	2018	2017	2016	2015
Crowd. Inversión	3	3	1	3
Crowd. Inmobiliario	2	5	2	1
Crowd. Préstamos	1	4	1	2
Recompensas	1	0	0	1
Donaciones	2	1	1	4
Total	9	13	5	11
Número de plataformas que cerraron	2018	2017	2016	
Crowd. Inversión	2	4	1	
Crowd. Inmobiliario	4	0	0	
Crowd. Préstamos	0	1	2	
Recompensas	2	1	3	
Donaciones	2	4	2	
Total	10	10	8	

Fuente: UniversoCrowdfunding

The largest number of closures in 2018 was concentrated in real estate, while the largest number of new platforms occur in the investment sector. Undoubtedly the good results in these modalities encourages the arrival of other platforms, although good results in real estate have also encouraged the arrival of non-professional platforms that rapidly die.

4.4. Leading Platforms.

After six years of growth and consolidation of crowdfunding in Spain, some platforms already show an incontestable leadership in their respective sectors. So Crowdcube, Socios&Inversores, and The Crowd Angel are already leaders in investment crowdfunding, while Housers and ICrowdhouse are leaders in real estate. In the loan, both MytripleA, and Lendix are leaders with Grow_ly, which occupies the third position with some more than interesting figures. Kickstarter, Verkami, and Indiegogo in rewards and Teaming, Gofundme and MigranodeArena in Donation continue to maintain leadership in these fields.

Financiación Participativa en España 2018

Top 3	2018			2017		
Puesto	1	2	3	1	2	3
Equity crowdfunding	Crowdcube	Socios Inversores	The Crowdfunder	Socios Inversores	Crowdcube	capitalcell.net
Recaudación	8.000.651 €	5.152.365 €	5.100.000 €	7.145.500 €	7.062.220 €	3.571.000 €
Crowdfunding inmobiliario	Housers	Icrowdhouse		Housers	Privalore	Inveslar
Recaudación	34.000.000 €	5.018.875 €		20.000.000 €	1.767.000 €	1.142.200 €
Crowdlending	MytripleA	Lendix (october.es)	Grow.ly	MytripleA	Lendix	Arboribus
Recaudación	27.147.487 €	23.490.000 €	6.909.997 €	12.800.000 €	8.205.000 €	6.000.000 €
Recompensas	Kickstarter	Verkami	Indiegogo	Verkami	Kickstarter	Goteo
Recaudación	4.989.857 €	4.500.000 €	3.632.130 €	5.073.509 €	3.320.000 €	1.244.335 €
Donaciones	Teaming	Go Fund Me	MiGranoDeArena	Teaming	Go Fund Me	MiGranoDeArena
Recaudación	4.071.493 €	2.880.000 €	1.536.993 €	3.289.249 €	2.400.000 €	1.448.960 €
Total	Housers	MytripleA	Lendix (october.es)	Housers	MytripleA	Lendix
Recaudación	34.000.000 €	27.147.487 €	23.490.000 €	20.000.000 €	12.800.000 €	8.205.000 €

Fuente: UniversoCrowdfunding

In general, there are no big changes between the main three platforms of each type of crowdfunding in 2018, beyond some changes of position. It is worth noting that the leaders of each crowdfunding in 2017 continued to lead their sector in 2018, which demonstrates the dominant position of some platforms already established in previous years.

Out of all of them, Housers stands out, which was able to raise about 21.4% of the total fund raised via crowdfunding in Spain. In addition, two other lending platforms exceed 20 million raised. These three platforms together collect 52.4% of the total fund raised by crowdfunding platforms in Spain.

5. Conclusions

- 2019 is expected to be a great year for crowdfunding that is expected to exceed 200 million euros, according to the growth patterns observed over the last five years.
- Educational crowdfunding is a new trend that has emerged in Spain, which demonstrates the potential application of crowdfunding in other sectors. This allows student to get familiar with financial practices and to start to apply the concepts learned during the academic year. Examples of this trend are the launch of CoPoliki, a platform where schools, training centers and universities promote crowdfunding campaigns for their students. Other universities such as the University of Alicante and the University of La Laguna have launched their own crowdfunding platforms and it is expected that many universities in Spain will continue the trend.
- Sports crowdfunding is also a trend in other Spanish-speaking countries and is reaching Spain. As an example, in Argentina, the Argentine Sports Confederation has created its own crowdfunding platform through Crowdants.com to cooperate and develop sports activities and initiatives in the country. In Europe, sports crowdfunding platforms have emerged, such as the case of Tifosy.com, which combine several modalities to finance football clubs through their fans. It is expected that in coming years, this trend will be installed in Spain and begin to proliferate platforms and campaigns to promote the sport.
- The steady internationalisation of crowdfunding practices can generate tax problems linked to differences in taxes and tax regimes, as well as problems of transparency in investment. That is why it would be very interesting to address these issues at the European level and discuss the feasibility of a European Crowdfunding Area that addresses all these issues. At present, there is no European legislation. The European Commission has decided, for the time being and under various national legislations, not to legislate the crowdfunding of loans and investment at the European level.
- Vertical platforms are one of the latest tools in the sector. The trend towards the creation of vertical, thematic, sectorial, and large-scale platforms is significant. Tools like Crowdants.com, a Spanish startup that allows you to create your own platform in a few minutes, represent a new space for diversification and innovation in crowdfunding.
- After a first phase where crowdfunding platforms of all types were generalists, we are increasingly finding more thematic, sectoral platforms with very segmented projects. This trend will continue to grow, because the essence of crowdfunding is the community, and the closer the platform is to this community, the better it will meet its needs.
- The sector faces a number of important challenges today. Possible frauds linked to:
 - Delays in the fulfillment of the obligations established by entrepreneurs and financiers.
 - "Setting valuation" (how much is offered for the amount of capital to be raised); communication between entrepreneurs and financiers after the investment.
 - Lack of knowledge about codes of good practice.
- Increased emphasis by all stakeholders on mitigating risks and potential conflicts of interest in investors who use private information about the project for their own benefit.
- The limited capacity of the platform to mediate conflicts between entrepreneurs and funders and other problems of post-collection communication among stakeholders.
- Less restrictive legislation that encourages the development of this sector with important implications for economic growth and job creation.
- Greater monitoring of projects funded to check their sustainability.

Financiación Participativa en España 2018

- The uncertain sustainability of the platforms themselves requires more effort on the part of all the actors involved to encourage the development of this form of financing.
- Crowdfunding is an engine of economic and social development. Half the revenues from crowdfunding in Spain were earmarked for financing local businesses in 2016. The business sector is aware of the potential and advantages of this form of financing, as is happening in other countries:
 - Diversification of funding channels
 - Easy access to new customers
 - Empowerment of users, whether promoters, investors, lenders, or donors
 - Ability to get money faster
 - Ability to get money cheaper than from traditional banking services
 - Savings of time and resources
 - The money raised is allowing the independent development of social and cultural initiatives.
 - It is an increasingly mature and professionalized sector that shows better metrics every year. More professionals in crowdfunding are already developing increasing specializations in the field of management, accounting, law, or consulting. We highlight the initiative of the Universidad Complutense de Madrid, which launched the first official degree in Social Innovation and Crowdfunding in Spanish language in January 2018.
 - Spanish crowdfunding is becoming increasingly attractive internationally. Leading platforms in other markets, such as Kickstarter or Crowdcube, have already expressed their desire to participate in Spanish crowdfunding, and some of them already have delegations in Spain.

6. Basic concepts

6.1. What is Crowdfunding?

A first look at this financial phenomenon shows its novelty and connection to ICTs that give it increasing importance as a financing formula. Wikipedia defines it as "collective cooperation, carried out by people who make a network to get money or other resources. The Internet is often used in order to finance efforts and initiatives of other people or organizations."

A more elaborate definition would be that "Crowdfunding is an alternative form of finance and exchange where those seeking funding and those looking to invest or donate can be matched. Creators and entrepreneurs can make use of these online crowdfunding platforms to expand the numbers of potential investors and donors, who finance their online project via the Internet. And yet, crowdfunding is not just about raising money, but also about market testing, engaging potential customers and target groups and exploiting the advantages of community and proximity" (Ramos, 2014)⁷

Beyond specificities, most definitions agree on the following elements (*Ramos & Gonzalez, 2015*)⁸.

- 1- It is an economic and efficient way of accessing capital, especially for projects that have trouble accessing traditional financing channels.
- 2 - It reduces the risk of investment and provides financing methods adapted to a wide variety of projects and enterprises, which makes crowdfunding an increasingly attractive financing method in these times of financial crisis.
- 3- It makes it possible to avoid traditional financial intermediaries and the costs associated with these practices.
- 4- It exploits the advantages of social networks, pre-sales, market research, products, and word of mouth to reach a growing number of potential financiers in a short time.
- 5 - Attracts a new profile of financier, unfamiliar with traditional investment formulas and, at the same time, is increasingly attractive for traditional investors.

5.1. For new investors, crowdfunding goes beyond profitability, gains, or the acquisition of a product. It also attracts emotional interest, establishing channels of identification with the fundamental values and purposes of a platform or a specific project.

7

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

8

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

Financiación Participativa en España 2018

5.2. For both new and traditional projects, crowdfunding fosters a different relationship between promoters and funders. In many cases, funders do not just contribute capital, but also more proactively get involved in the project by providing ideas and experiences that improve the quality and attractiveness of the project.

5.3. This breaks the traditional roles that funders, producers, distributors, and consumers have played. New, mixed formulas, which have as much effect on improving efficiency as on participation, have appeared.

5.4. It activates what Surowiecki (2004) calls "the wisdom of crowds" and suggests that the participation of a growing number of people in a concrete project improves its efficiency and its attractiveness as a participatory project.

5.5. This new economic rationality is generating a particular and very idiosyncratic way of managing the platforms and the campaigns that are launched on them. There is growing consensus on the advantages of reinforcing practices of economic efficiency and democratic participation in what has been called "Efficiencracy" (Ramos, 2014).

6.2. Types of Crowdfunding

Nowadays, collective financing has several aspects, so it is necessary to clarify how many types of crowdfunding exist. Generally, we will talk about crowdfunding of reward, loans, donations, and investments.

a) Reward crowdfunding

At this moment, this is the best known, and is focused on what we might consider the pre-sale of something: a book, a helmet, a disk, an entry, a product, service, etc. A patron brings an economic amount and, in return, always receives something, even if only thanks, although in most cases, they are products or services.

It is important to keep in mind that, like any product or service, it is subject to taxes, the most important of which is the VAT. The promoters must keep in mind everything related to taxes, and patron should know it, too.

The people who contribute and receive something in return are called patrons.

b) Loan crowdfunding (Crowdlending)

This occurs when a person requests an economic amount and forwards the information to a specialized portal for crowd-financed loans, the crowdlending platform. This portal usually does a study on the viability of the user and assigns risk levels, also indicating the interest they will have to pay for the money obtained if they do reach the target. Other times the lender himself determines the interest to which he will lend the money. It is also known as crowdlending.

Subsequently the application is posted on the portal, and the lenders decide whether to lend money (at the interest rate previously described by the platform or themselves) and how much. If the borrower receives what he has requested, monthly or at the end of the contract, he will return the money plus interest, which will be proportionately entered into the account of each lender.

Financiación Participativa en España 2018

People who give money in exchange for an interest rate are lenders.

c) Donation crowdfunding

Used mainly by non-profit organizations, these are the same donations that have always been associated with this type of project, but in this case, with the Internet as a base, and with publicity done mainly on social networks. The difference with respect to other types of crowdfunding is that, in this case, the donor does not receive anything material in the form of pre-sales, but simply the satisfaction of having supported a project that was of interest to him, and at most, information on the evolution of the project or some incentive such as plates, T-shirts, visits, etc., but these are not pre-sold items, nor do they have a lucrative purpose, the way items (products or services) from a for-profit would.

Donated amounts are determined directly by the donor in each case, ranging from € 1 to thousands of euros. Some platforms deliver "rewards" for a specific contribution of money, but what is really being made is a donation.

It is interesting to know whether the promoter is listed as an "organization of general interest," because if so, the donor can receive a tax benefit. We have to look carefully to see if the platform or project indicates that advantage.

d) Investment crowdfunding

With unstoppable growth around the world, but limited by various laws, this describes a person who needs financing for a project, generally an entrepreneur with a valid project, clients, or invoicing, and who offers shares to people who want to support them, in exchange for their money. It would be like having shares of that company (like many startups) for very little money (the promoter sets the value of the shares), and in this way, we can not only support a project that interests us, but make money in the future, if that project is a success.

On some platforms, you can already buy shares for €10. This financing option for companies or organizations, taken by their owners, means a democratization of ownership, and the possibility to bring much more of it to citizens.

This is also called equity crowdfunding, and people who buy shares are called investors.

Broadly speaking, these are the four most common types of collective financing, but given the speed with which changes are currently taking place, new options are probably already being created.

NOTE: Real estate crowdfunding, depending on the study, may be listed within equity crowdfunding or independently.

e) Real estate crowdfunding

With only one year of operations in Spain, this has managed to make its main platform the leader in revenue. In other countries, like the US, its growth is astonishingly high, considering that these are campaigns where the projects have large amounts of money. Recall that in Spain, the limit that can be raised by a promoter from non-accredited investors is €2,000,000, and €5,000,000 from accredited investors. In this first stage, projects have been launched for the

Financiación Participativa en España 2018

acquisition of houses or properties, but there are already whole development projects seeking crowdfunding that exceed the limits mentioned above.

We find different models on different platforms, from those who act as intermediaries, creating a limited company for each operation, to those that are promoters and contribute much of the capital required in each campaign.

The National Securities Market Commission and the Bank of Spain are finding it difficult to certify some of these platforms because of their specifics. Without a doubt, their growth in a country like Spain will be great.