



Universidad de Valladolid

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Trabajo de Fin de Grado

Grado en Finanzas Banca y Seguro

**Alternativa a la financiación
tradicional: "Crowdfunding
social"**

Presentado por:

Javier Calvo Batista

Tutelado por:

M.^a Elena Inglada Galiana

Valladolid, marzo de 2023

RESUMEN

Este trabajo analiza y muestra como el crowdfunding puede ser una herramienta alternativa, la cual, con el debido tiempo y preparación, puede competir e incluso desbancar a la banca tradicional. Desde el día que surge como tal la consideración de crowdfunding, hasta el día de la presentación de este trabajo solo han pasado 26 años, y es un utensilio financiero que se conoce a nivel mundial, gracias al avance de las telecomunicaciones y las grandes ideas que presentan los promotores. Este, es un claro ejemplo de la magnitud que esta herramienta puede llegar a alcanzar. También veremos, como determinados sectores son proclives a usar este tipo de financiación participativa. Así como, las determinadas legislaciones que la regulan.

Palabras claves: Crowdfunding, financiación participativa, plataformas de crowdfunding, legislación.

ABSTRACT

This project analyzes and shows how crowdfunding can be an alternative tool, which, with due time and preparation, can even compete and unseat traditional banking. From the day crowdfunding was considered as such until the day this work was presented, only 26 years have passed, and it is a financial tool that is known worldwide thanks to the advancement of telecommunications and the great ideas presented by the promoters. This is a clear example of the magnitude that this tool can reach. We will also see how certain sectors are prone to use this type of crowdfunding. As well as the certain laws that regulate it.

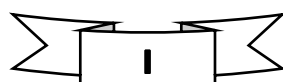
Key words: Crowdfunding, participatory financing, crowdfunding platforms, legislation.

ÍNDICE

I. Introducción.....	1
II. Metodología.....	1
III. Objetivos.....	1
1. Crowdfunding.....	2
1.1 Concepto.....	2
1.2 Tipos de crowdfunding.....	2
1.3 Evolución.....	3
2. Factores de éxito para organizar una economía social con Crowdfunding..	5
3. Instrumento de desarrollo sectorial.....	8
3.1 Sector audiovisual.....	8
3.2 Sector de videojuegos.....	10
4. Análisis del Crowdfunding en España.....	13
5. Legislación.....	16
5.1 Legislación en la UE.....	17
5.2 Legislación en España.....	19
5.3 Legislación Estados Unidos de América.....	21
6. Conclusiones.....	22
7. Menciones especiales.....	25
8. Bibliografía.....	25

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Fondos recaudados Ulule.....	12
Gráfico 2. Recaudación total de crowdfunding en España entre 2017-2021.	14
Gráfico 3. Distribución según tipos de crowdfunding en 2021 en España. ...	15



I. INTRODUCCIÓN.

En el mundo globalizado en el que vivimos, es cada vez más común la unión de personas que comparten una misma idea o afición. Este puede ser el comienzo de los famosos foros de internet, donde una cantidad de individuos se ponen de acuerdo para disfrutar de la unión con otras personas a través de los distintos medios que disponen. Ya en la antigüedad, sucedían estas asociaciones de gente, simplemente con internet todo es a mayor escala. En este trabajo vamos a ver esto mismo, pero aplicado a ideas económicas, donde determinadas personas tienen ideas y necesitan la financiación de diversos aportantes para llevarlas a cabo. Hoy en día, se le conoce comúnmente a esto el “Crowdfunding” y es una herramienta social que permite que diversos proyectos salgan adelante a través de la ayuda de personas que algunos de manera desinteresada aportan lo que pueden para que ese proyecto salga adelante.

La meta de este trabajo es dar a conocer, como a través del Crowdfunding, podemos conseguir una alternativa a la financiación tradicional dándole un carácter social.

II. METODOLOGÍA

Para elaborar este trabajo hemos optado por recopilar las diferentes opiniones de autores destacadas en cuanto a contenido teórico se trata, acompañando con nuestra visión sobre las cuestiones debatidas. Hemos empleado ciertos gráficos para mostrar con datos empíricos los resultados obtenidos. Por último, hemos enseñado el funcionamiento de las plataformas de financiación participativas en determinados sectores, dándoles la importancia que representan en la actualidad.

III. OBJETIVOS

El presente trabajo busca mostrar la evolución de una alternativa a la financiación tradicional como es el crowdfunding. Con este ensayo busco conseguir dos metas.

- La primera, que cualquier lector al finalizar este trabajo entienda el significado del Crowdfunding.

- En segundo lugar, dar a conocer el crowdfunding desde un carácter social, pudiendo ser esa alternativa a la banca tradicional promoviendo los beneficios a la sociedad.

1. CROWDFUNDING

1.1 Concepto

La palabra crowdfunding vemos que se compone de los términos *crowd*, en inglés multitud, y *funding*, fondos. De modo que vemos, claramente, que estamos hablando de una forma de financiación, en la que debe intervenir una gran cantidad de inversores, aportando una pequeña suma, para que sea posible la realización del proyecto. (Inesdi Business Techschool, 2022)

El crowdfunding ayuda a pequeñas empresas a conseguir financiación más allá de la que puedan aportar bancos, amigos y familiares. Se utiliza como fuente de financiación para proyectos muy diversos, desde campañas políticas o empresariales, hasta proyectos musicales o artísticos (conseguir dinero para filmar películas o cortos). Las plataformas de crowdfunding permiten que personas en cualquier parte del mundo puedan ofrecer dinero a personas o empresas. (Arias, 2015)

1.2 Tipos de crowdfunding

Realizaremos la siguiente clasificación atendiendo a lo que recibe el promotor por la aportación de fondos:

- Donación (donation-based crowdfunding). Se caracteriza por que los aportantes no tienen ningún tipo de contraprestación. Marcando el carácter social y humanitario que se asocia a estos proyectos. Los promotores por lo común, suelen ser ONG o asociaciones sin ánimo de lucro quienes buscan proyectos de carácter solidarios.
- Recompensa (Lending-based crowdfunding). Es caracterizada por que la aportación de fondo da una contraprestación referente a la cantidad aportada más unos intereses, que se pactan anteriormente entre el promotor y el aportante. Por lo general, el aportante desea una rentabilidad que se reflejará en la cantidad del principal devuelto más los intereses que se puedan generar, y que, se conocen desde el comienzo.

- Préstamo (Reward crowdfunding). Es la más común y conocida en el mundo, lo podemos ver en empresas de nueva creación. El promotor y el aportante se comprometen, a que, el primero una vez la empresa esté en funcionamiento otorgue al segundo el producto o servicio que la empresa vaya a dedicarse, mientras el aportante dará en primera instancia una aportación para que esto se dé, Es una modalidad extendida en proyectos culturales o artísticos. Las plataformas que operan con este tipo de Crowdfunding los hacen bajo el funcionamiento del “todo o nada”.
- Inversión (Equity crowdfunding). Modalidad que consiste en que un financiador realiza una aportación dineraria a una organización, está a cambio le dará acciones o participaciones, de tal forma, que el aportante se convierte en inversor y participante de la organización. En ocasiones, la participación se limita al beneficio que obtenga la empresa, sin que puedan participar en las decisiones de la empresa. Por regla general, esta modalidad es más “largoplacista”, ya que las condiciones que se pacten pueden estar sujetas también, a que la empresa consiga un volumen determinado, y entonces, la participación de que le otorgase contraprestación se haría efectiva. (López Molero, Hernández Gómez, & Briones Peñalver, 2020).

1.3 Evolución.

En el 2000 se crea la plataforma Artistshare dedicada a crowdfunding. Como hablaremos más adelante la banda británica Marillion son los pioneros en usar esta alternativa de financiar sus proyectos, quienes en 1997 consiguen realizar su gira por los Estados Unidos de América gracias a las aportaciones de los fans para conseguirlo. Esta herramienta no hizo más que empezar empleándose principalmente en la industria de la música y el cine, siendo tipo de financiación más usadas las de donaciones y recompensas.

En el 2005 aparece las primeras plataformas que comienzan a dar el servicio de crowdlending, la primera Kiva.

En 2008 y 2009 respectivamente se crearán las plataformas que marcarán la evolución del crowdfunding, que son Indiegogo y Kickstarter. Si hablamos del contexto temporal con el que estas empresas se crean, es la gran crisis

financiera de 2008 con la caída de Lehman Brothers quien dinamitan la economía mundial. Los efectos que atañe esta situación es la disminución de los préstamos y créditos para los emprendedores y Pymes. Como veremos más adelante el modelo continental que rige con gran aceptación en toda Europa y que centra la financiación en las entidades bancarias, quienes podríamos decir que, representan un lobby de la financiación. Entonces, ante el colapso financiero la herramienta del crowdfunding consigue un papel cada vez más protagonista. La expansión de las conexiones de internet y telefónicas permiten que se usé estos servicios y que sean cada vez más fáciles de encontrar y emplear.

El Crowdfunding ha dejado de ser una simple herramienta de financiar proyectos individuales o pequeñas campañas, es una opción a tener en cuentas para Startups que quieren consolidarse o despegar. Muchas veces los grandes fondos, no desean invertir en estos emprendedores, puede ser porque no los vean como una garantía lo suficientemente sólida para apostar por ellos. Por consiguiente, evita que consigan acceder a métodos de financiación tradicionales.

Esta manera de recaudar capital puede brindar una oportunidad en proyectos empresariales con una fuerte huella innovadora. A todo esto, tenemos que añadir que las plataformas digitales, dinamizan este tipo de inversión, con las denominadas “Fintech”. El éxito que repunta este tipo de financiación radica en la digitalización y es que internet ha abierto una inmensa cantidad de oportunidades.

Este modelo de inversión está en una permanente evolución, también el marco legislativo que lo regula como veremos más adelante, que busca la estandarización en Europa para que las plataformas que dan el servicio este bajo las mismas normativas. (FIBK, 2020)

Con la Covid-19 se pudo apreciar un enorme impulso en el sector de las donaciones del crowdfunding, y es que como es sabido por todos, la pandemia afectó a miles de emprendedores y pymes que vieron como sus negocios e ideas tuvieron que verse pausado en algunos casos y desaparecidos en otros, pero

con la ayuda desinteresada y humanitaria de la gente algunos pudieron mantenerse y seguir en el negocio.

“Entre 2015 y 2020, el mercado global de crowdfunding creció fuertemente, representado a nivel internacional unos 12.270 millones de dólares” (Abalsamo, 2022)

2. FACTORES DE ÉXITO PARA ORGANIZAR UNA ECONOMÍA SOCIAL CON CROWDFUNDING

La Economía social ha crecido durante las últimas décadas, teniendo gran potencial para seguir creciendo y desarrollar puesto de trabajo, promoviendo la búsqueda de estrategias para impulsar diferentes tipos de iniciativas, tanto en Europa como en España. Todo esto ha dado lugar al denominado “emprendimiento social” el cual ha crecido de una manera abrupta, debido a la demanda de necesidades sociales. La economía social es definida en el informe realizado por Monzón y Chaves (2012:6) como: "el conjunto de empresas privadas, formalmente organizadas, con autonomía de decisión y libertad de afiliación, creadas para satisfacer las necesidades de sus asociados a través del mercado mediante la producción de bienes y la prestación de servicios, seguros y finanzas, donde la toma de decisiones y cualquier distribución de utilidades o excedentes entre los miembros no están directamente vinculados al capital o cuotas aportadas por cada miembro, cada uno de los cuales tiene un voto. La Economía Social también incluye empresas privadas, organizaciones formalmente organizadas con autonomía de decisión y libertad de afiliación que producen servicios no de mercado para los hogares y cuyos excedentes, si los hubiere, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que los crean, controlan o financian”.

Además, la Economía Social añade esquemas de gobernanza basados en organizaciones solidarias y de acción colectiva y financiación colectiva como el Crowdfunding.

Las entidades de economía social emplean el crowdfunding como una fuente importante para la financiación de proyectos debido a la disminución por parte de las entidades públicas de financiar dichos proyectos o a la recelosa financiación que ofrecen el sector tradicional financiero. Bajo estas

circunstancias el crowdfunding es una innovadora fuente de financiación que ayuda a proyectos emprendedores para recaudar fondos de a través de la solidaridad de diversas personas o la inversión de los mismos. La expansión de este tipo de financiación es vertiginosa, captando a distintos tipos de agentes como emprendedores y empresarios o entidades que desean atreverse a realizar un proyecto.

Las plataformas dedicadas al crowdfunding han crecido más rápido que otras innovaciones financieras, apuntando a sectores específicos como sector audiovisual o videojuegos. Son fuentes de financiación importantes para empresas o iniciativas de carácter filantrópicas.

Las investigaciones dedicadas a la economía social del crowdfunding no han sido profundamente, y es que es difícil calcular la satisfacción de ciertos proyectos donde la cantidad de inversores es abismal e incluso anónima. La confianza es el baluarte para llevar a buen puerto los proyectos. En el contexto de emprendimiento social el crowdfunding es posible gracias a los inversores deciden en base al impacto social de los proyectos.

Según las investigaciones de Greenberg & Mollick (2017) quienes estudian la homofilia, que es tendencia a asociarse con otros basándose en características compartidas. Emplean un nuevo enfoque para denominar el crowdfunding tratando de eliminar la homofilia, pero sabiendo que no se elimina. Bajo estas condiciones enuncian las siguientes hipótesis para alcanzar el éxito con el crowdfunding:

- El género de los promotores tiene un efecto positivo en el éxito de la recaudación. Los proyectos dirigidos por mujeres tienen mayor tasa de éxitos en la financiación que los proyectos de los hombres.
- El éxito anterior de los fundadores aumenta la probabilidad de éxito del crowdfunding.
- El capital humano de los fundadores influye de forma positiva en la probabilidad de éxito del crowdfunding.
- El origen de los fundadores tiene un impacto favorable en la tasa de éxito del crowdfunding.
- Las entidades asociativas tienen mayor tasa de éxito en el crowdfunding.

Debido a las crisis financieras económica y financiera de los últimos años, la reticencia del sector financiero para apoyar a la financiación de proyectos surgió una nueva forma de captación de recursos el crowdfunding, el cual ha crecido y ha asumido un papel importante en la financiación de proyectos sociales.

En el artículo de Borrero-Domínguez, Cerdón-Lagares, & Hernández-Garrido, (2022) sacan las siguientes conclusiones. En los proyectos donde los fundadores tiene estudios universitarios las cantidades que recaudan es superior que aquellos que no tenga estudios superiores. Hecho que confirma que el capital humano puede facilitar el acceso a la financiación .

Así como, las mujeres solicitan en media mayor cantidad de dinero para sus proyectos que los hombres, pero la tasa recaudada es menor que la de los hombres.

Los resultados muestran que los proyectos ubicados fuera de España presentan que la media de la cantidad recaudada es inferior a la cantidad solicitada, mientras que, los proyectos situados en España la media recauda excede a la cantidad promedio solicitada. Esto muestra la importancia que la ubicación representa para financiar un proyecto.

3. INSTRUMENTO DE DESARROLLO SECTORIAL

3.1 Sector audiovisual.

El sector audiovisual ha experimentado en los últimos años una revolución a nivel global. La transformación digital, la aparición de nuevos modelos de negocio y nuevas tecnologías han cambiado drásticamente la forma de producción de contenidos audiovisuales, y las fronteras de los mercados nacionales de consumo audiovisual se han difuminado. (Spain Audiovisual Hub, S.F.)

Entendemos el Hub audiovisual español como la consolidación del ecosistema creativo, industrial, financiero y productivo en España, dirigido a generar y capturar valor en las cadenas globales de producción y distribución de productos audiovisuales, a través de la puesta en disposición y la maximización de los recursos técnicos, humanos, financieros, de localización y de innovación y creatividad necesarios para incrementar el valor de la oferta audiovisual española y actuar, al mismo tiempo, como atractor de inversiones exteriores en nuestro territorio. (Fernández-Bernal, 2021)

El sector audiovisual tiene una gran repercusión en el mundo actual. De hecho, representa el 28,3% del total de las industrias culturales y dichas empresas representan el 2,4% del PIB español, según destaca el Gobierno de España. Además, cada vez la oferta laboral es mayor, ya que, actualmente, da empleo a más de 72.000 profesionales. (It Reseller Tech & Consulting, 2023)

El sector audiovisual continúa inmerso en un dinámico proceso de transformación marcado por la digitalización y la convergencia que ha implicado significativos cambios en los patrones de consumo, así como en la producción y puesta a disposición de contenidos. Cada vez cobra mayor relevancia la distribución a través de Internet de nuevas modalidades de servicios audiovisuales, como ciertos prestadores de servicios de comunicación audiovisual (denominados Vloggers) que se soportan en plataformas de intercambio de vídeos (Youtube, Tik Tok, Instagram TV o Twitch). (Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, 2022)

En 1997, el grupo de rock británico “*Marillion*” pidió ayuda a sus fans para poder financiar su disco y gira por EE. UU. mediante donaciones. Consiguieron 60.000 dólares que les permitieron que el disco viera la luz y, a modo de agradecimiento,

repartieron un ejemplar a todas las personas que habían donado. (Juan, 2022). En España, el grupo “*Extremoduro*” financio su disco “Rock transgresivo” a través de esta forma.

Para muchos este es uno de los primeros ejemplos de Crowdfunding que podemos encontrar en la época moderna. Podría considerarse una modalidad de inversión y financiación, esta alternativa en el sector audiovisual es muy recurrente en lo que se considera el cine o música de autor. Esta clase de música o cine suele darse en artista que están en sus inicios y necesitan la financiación de un pequeño grupo. Normalmente, sus “fans” recaudan una cantidad de dinero con la que financiar el proyecto.

Este tipo de financiación se viene practicando en países como Reino Unido o Estados Unidos, esta vía es muy usada por muchos emprendedores que no ha tenido la oportunidad de conseguir una inversión mediante los métodos habituales. A continuación, veremos un listado de las páginas que tienen como objetivo principal, la financiación de productos audiovisuales:

- Platino Crowdfunding. Plataforma que financia proyectos audiovisuales. series, documentos, series, capítulos pilotos, entre otros.
- Kifund. Plataforma exclusiva para cine y medios audiovisuales de origen español y que se centra en la financiación de producto de habla hispana.
- Crowd&Play. Plataforma dedicada al desarrollo de proyecto audiovisual. Las creadoras consiguen financiar sus obras, gracias a la comunidad generada en la plataforma.
- Banded. Es una plataforma dedicada a la organización de conciertos musicales. También, permite a las bandas o grupos alquilar salas para sus conciertos.
- Mola.fm. Plataforma de origen mallorquín. Dedicada a desarrollar campañas de artistas prometedores. El artista hará una presentación en la plataforma de su proyecto, donde la comunidad podrá apoyar el proyecto para sacarlo adelante.

3.2 Sector de videojuegos.

El sector de los videojuegos en España se encuentra en constante crecimiento y esto ha provocado que las marcas fijen sus miradas en el atractivo del mundo Gamer que ofrece un gran número de potenciales clientes.

Este último año 2020 el consumo de videojuegos ha sufrido un aumento debido al confinamiento establecido durante la pandemia del COVID-19, además destacar el crecimiento de la plataforma Twitch donde creadores de contenidos emiten horas y horas de videojuegos de distintos estilos. (Artline, 2021)

Uno de los temas más candentes del mercado de los videojuegos en 2021 fueron los juegos basados en la tecnología blockchain. En particular, el concepto de play-to-earn ha atraído a millones de personas, lo cual ha culminado en el auge de Axie Infinity, juego basado en blockchain. En junio, el juego contaba con 108.000 usuarios activos diarios y, a lo largo del segundo semestre de 2021, esta cifra se incrementó hasta más de un millón de usuarios activos diarios. Estos jugadores compraron y vendieron artículos en más de dos millones de transacciones, creando un volumen de más de 563 millones de USD solo en los últimos 30 días (a 5 de junio de 2021). Para poner a nuestros lectores en contexto, creemos que estas cifras superan claramente a todos los juegos de la categoría free-to-play de todo el mundo (Peyranne, 2022)

La industria española del videojuego es una de las 10 más punteras del mundo, factura casi 1.800 millones de euros al año. Las 435 empresas consolidadas que hay en nuestro país facturaron un 20 por ciento más en 2020 que en 2019 y según refleja el “Libro blanco del desarrollo español de videojuegos 2021” y prevén duplicar sus resultados en 2024.

Según refleja este informe anual, 1 de cada 2 estudios están en Cataluña y en la Comunidad de Madrid muy por delante de Andalucía donde están ubicadas casi el 15 por ciento de las compañías. Facturan una media de 2,5 millones de euros y 9 de cada 10 llevan funcionando al menos 2 años y 6 de cada 10 fueron creadas hace más de 5. El 4 por ciento logra generar al año más de 10 millones de euros. (Labayen, 2022)

Los videojuegos comienzan a salir al mercado en la década de los 50 y primeros de los sesenta. Por aquel entonces, los videojuegos eran ejercicios lúdicos que

se planteaban en los laboratorios de las universidades y centros de investigación, no se percibía como una manera de entretenimientos, sino más bien como un sistema de programación. Más adelante sucede el estallido repentino de los videojuegos, más específicamente en los estudios independientes quienes no tenían un apoyo económico, creativo o técnico de empresas grandes.

En sus comienzos, eran las grandes compañías las que realizaron su apuesta en los videojuegos. Sin embargo, los estudios independientes llegaron alcanzar un despunte increíble, un ejemplo de esto pueden ser la creado de “Minecraft”

Generalmente, la financiación del mundo de los videojuegos ha sido principalmente financiado por grandes editoriales, pero la financiación de este sector a través del Crowdfunding está siendo palpable, convirtiendo este recurso en una alternativa popular para conseguir financiar el proyecto.

Los pequeños desarrolladores de videojuegos han utilizado la plataforma “Kickstarter” para a través de la financiación colectiva desarrollar videojuegos. Esta plataforma realiza la función de intermediario financiero, donde los creadores de videojuegos publican sus proyectos. Las personas que decidan invertir en estos proyectos reciben artículos promocionales, “early pass” o acceso temprano al juego, incluso conocer a los creadores.

Destaco las siguientes plataformas de Crowdfunding en el sector de videojuegos:

- Gamesplanet Lab es una plataforma de Crowdfunding especificada en los videojuegos, se involucra en la preselección de proyectos los cuales califican y les aportan servicios para asegurar la calidad de los proyectos.
- Gambicious. Es una plataforma en la cual los inversores que ofrecen capital desde esta página pueden recibir dividendos una vez el juego haya sido lanzando y reporte beneficios.
- Ulule. Ayuda a creadores a pasar la acción, brindándoles ayuda en el proceso de creación, además del aspecto financiero. Es una empresa pionera de crowdfunding fundada en el 2010 en Francia.

Fondos recaudados



259.577.640 €

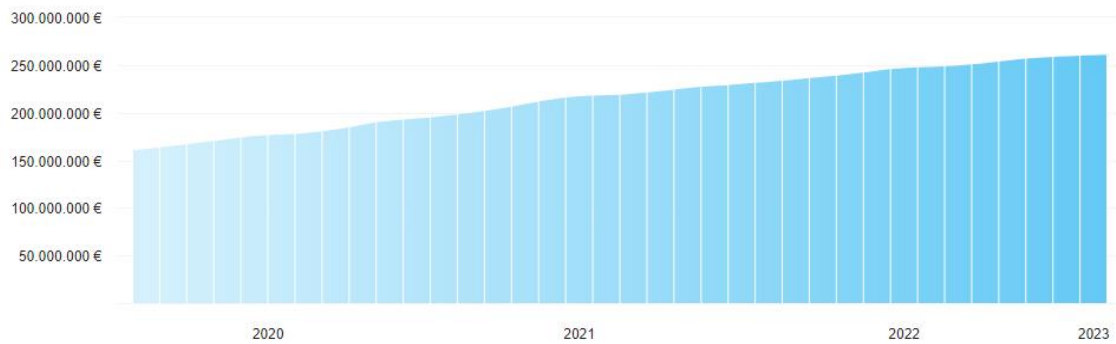


Gráfico 1. Fondos recaudados Ulule. Fuente: (Ulule, S.F.)

- Gamelaunched. Es una plataforma exclusiva del crowdfunding de videojuegos, fundada en marzo del 2013. Promueve principalmente el contenido de videojuegos para que estos puedan ser proyectos viables.

Sin embargo, no todo es color de rosa en el mundo de los videojuegos, ya que, en algunos casos la entrega del producto puede ser decepcionante. Es conocido el caso del “Alpha Colony” proyecto que no alcanzo su objetivo. Otros juegos como el “Cyberpunk” son lanzado al mercado de forma prematura y su jugabilidad no cumple con las expectativas creadas. Es por esto por lo que es importante que los proyectos tengan el suficiente tiempo para poder realizar el trabajo de manera adecuada y no con prisas, ni presiones externas.

4. ANÁLISIS DEL CROWFUNDING EN ESPAÑA

Para obtener un desarrollo sostenible, es importante alcanzar la armonía en la economía, sociedad y medioambiente. Debe existir un ecosistema formado por emprendedores con proyectos viables que no perjudiquen a la sociedad o al medioambiente; tenemos que exigir además, marcos legislativos, políticas y recursos suficientes que faciliten que estos proyectos se lleven a cabo.

En la actualidad, es cada vez más frecuente toparse con el emprendimiento ecosostenible, esto debido, a los futuros problemas medioambientales que cada vez son más presentes. También, ha surgido el emprendimiento social, el cual, identifica problemas sociales y encuentra soluciones innovadoras.

En Europa las políticas públicas apoyan de una firme y clara la sostenibilidad de las instituciones europeas, a través de diversas herramientas. Ejemplo de esto son las empresas sociales, las cuales la Comisión europea define como, las empresas que comparten en principios y valores como la primacía de las personas y el objeto social sobre el capital, gobernanza democrática, la reinversión se destina a el desarrollo sostenible de carácter general. Incluyen una gran diversidad de maneras empresariales como asociaciones, mutuas, cooperativas, fundaciones, entre otras.

Estos valores representan un carácter básico para impedir desigualdades y favorecer la inclusión social, fabricando un ecosistema que las fomente.

La atención al medioambiente, separándolo de la finalidad lucrativa la Comisión europea ha presentado un paquete de propuestas relevantes sobre el cambio climático y las energías de bajo consumo. Este proyecto tiene como objetivos para el 2030 la reducción de gases invernadero en un 30%, promover en un 32% las energías verdes y buscando el uso eficiente de la energía, y su objetivo más ambicioso reducir en un 85% la dependencia de la energía fósil para el año 2050.

España y Europa tienen delante otro importante reto, como es la transición hacia la “economía circular”, una de las medidas de mayor impacto es la progresiva prohibición de los plásticos que solo tenga un uso, los más contaminantes para el mar, si existe un material sustituible. La Comisión europea anuncio que

diversos productos deberán ser fabricados con material sostenible, entre ellos se incluyen, los bastoncillos de algodón, los cubiertos, las pajitas, etc.

Otro de los objetivos que se ha marcado la Unión Europea para el 2040 es el reciclaje de la totalidad de los plásticos que queden, así como la conversión de los no reutilizables, además de compromisos en la investigación en nuevas materias primas, la mejora del control en el ciclo de la vida de los plásticos...

Ante estos cambios la cantidad de oportunidades que se presentan para el emprendimiento y la inversión, el desarrollo y la competitividad es inmensa. No obstante, la escasez de recursos de carácter financiero es la principal barrera para que el emprendedor pueda conseguir proyectos sostenibles. El calentamiento global se convertirá si no lo es ya en uno de los principales desafíos que se entrará la humanidad, debido a los elevados costes y el riesgo tan grande que hay en la industria de las energías renovables, todavía no encuentra una financiación adecuada.

Según el “Informe sobre el Crowdfunding en España 2021”, España recaudó a través de este medio, cerca de 220 millones de euros en el 2021, suponiendo esto un crecimiento del 31'19%, respecto del 2019 donde se alcanzó un total de 167 millones de euros. (Ramos & González, 2022)



Gráfico 2. Recaudación total de crowdfunding en España entre 2017-2021.

Fuente: (Ramos & González, 2022)

En el siguiente gráfico veremos como sea distribuido los ingresos recaudador por el crowdfunding en España:

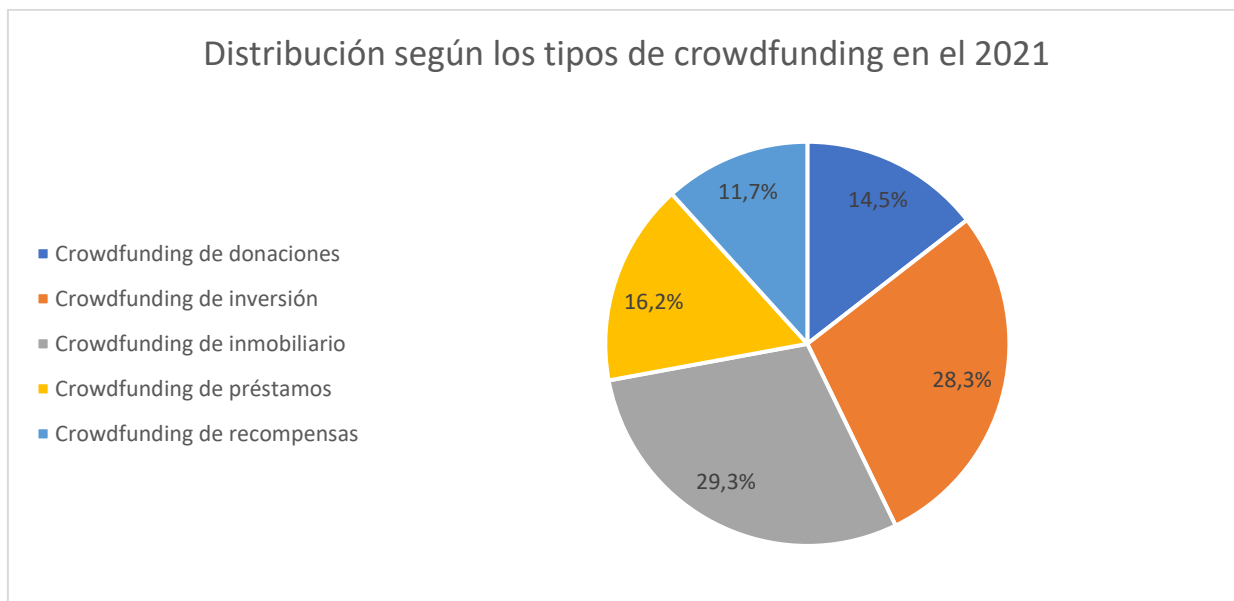


Gráfico 3. Distribución según tipos de crowdfunding en 2021 en España.

Fuente: (Ramos & González, 2022). Elaboración propia.

Cabe recalcar que, casi dos tercios de la recaudación están el Crowdfunding de inversión que los explicamos anteriormente de que se trataba y Crowdfunding inmobiliario. Realmente este último, cumple a la perfección la definición de Crowdfunding de préstamo, ya que tu pequeña aportación está destinada a la creación de un proyecto que puede salir o no adelante, es decir, todo o nada. Sin embargo, está siendo tan común esta financiación en el sector del inmueble que necesita una mención aparte enfatizando este sector.

Analizando más profundamente los datos, vemos que, el último sería el Crowdfunding de recompensas quien consigue un total de 25 millones de euros. Le sigue, el crowdfunding de donaciones que con 31 millones de se coloca penúltimo. Delante de éste, continua Crowdlending el cual consiguió 35 millones de euros. En segundo lugar, marcando cierta diferencia en cuanto a lo recaudado se sitúa el Equity crowdfunding con 62 millones de euros. Y finalmente, en primer lugar, está el Crowdfunding inmobiliario que con 64 millones de euros lidera las recaudaciones de Crowdfunding es España.

5. LEGISLACIÓN.

El crowdfunding es ofrece numerosos beneficios y es una herramienta interesante, cabe decir, que en ocasiones ha sido usada para estafas o malas praxis. Para este tipo de financiación no siempre la persona promotora utiliza la financiación en el proyecto acordado. Es cierto que, en algunas circunstancias, las mismas plataformas ganan la confianza de los inversores, posteriormente, emplean la financiación obtenida para otros fines. El crowdfunding de donaciones donde lo recaudado va a una causa benéfica es el más usado para engañar al inversor. En España es conocido el caso de Paco Sanz “el hombre de los 2.000 tumores” quien a través de una serie plataformas consiguió engañar a miles de personas diciendo que tenía una enfermedad de las conocidas como raras y que le quedan pocos años de vida. Gente mediática como fue es el youtuber “Auronplay”, el cómico José Mota o el presentador Jorge Javier Vázquez fueron víctimas de las mentiras de este promotor, quien recaudaba fondos para la investigación sobre la enfermedad “síndrome de Cowden”, enfermedad que existe y cuya dolencia es la aparición de numerosos tumores benignos no cancerosos y el aumento de sufrir cáncer. Como dice el refranero español” se coje antes a un mentiroso que a un cojo”, y es que Paco Sanz estafó cerca de 240.000€ con las donaciones para la investigación sobre dicha enfermedad. Este puede ser un ejemplo, de que, no siempre una buena idea como es el crowdfunding de donación se ejecuta de una manera adecuada.

El estado de California fue el primer Estado de EE. UU que aprobó una legislación que pretende regular el crowdfunding benéfico. Dicha Ley se firmó en la Asamblea nº488 en octubre de 2021. Está Ley recoge la obligación de las plataformas de crowdfunding benéfico de registrar y presentar una serie de informes periódicos con el fin de evitar los fraudes de los promotores. También se les puede exigir que haga públicos ciertos recibos, que den de una forma rápida financiación recaudada a las organizaciones benéficas y en algunos casos pueden reclamarles el consentimiento por escrito de las organizaciones benéficas para recaudar fondos en su nombre.

No obstante, la excesiva cantidad de burocracia puede desincentivar la recaudación de estas actividades de generosidad. Por esto, es importante encontrar un equilibrio entre una legislación que proteja y vigile estos proyectos

pero que no dificulte la capacidad de recaudar fondos para estas causas sociales.

La legislación española Ley 5/2015 recoge en título V por vez primera un régimen jurídico para plataformas de financiación participativas, denominadas comúnmente Crowdfunding. Determina a estas plataformas como un mecanismo novedoso el cual favorece la desintermediación financiera a través de nuevas tecnologías. El legislador es consciente de la variedad de crowdfunding que existe, por lo que pretende regular aquellas financiaciones participativas donde los inversores puedan recibir una retribución dineraria por la participación que haya realizado en el proyecto, dejando fuera de esta regulación el crowdfunding de compraventas o donaciones.

Esto permite según la legislación que las plataformas de crowdfunding no tengan obligación de validar la seguridad de los proyectos dándoles veracidad. En el art. 51.2 de la ley antes mencionada podemos entender que las plataformas, salvo que tengan conocimiento del fraude, no serán en ningún caso responsables de lo de lo sucedido. Por esto, se recomienda que cuando se usen estas plataformas intentemos ser conocedores de los términos y condiciones legales, así como de las sus derechos y obligaciones. Las plataformas pueden siempre litigar contra las personas fraudulentas al incurrir sus proyectos o los promotores en fraude. Sin embargo, lo que realmente suele suceder es que son los inversores quienes toman las acciones legales pertinentes, lo cual supone no tengan muchas posibilidades los casos ante cantidades que son relativamente pequeñas.

5.1 Legislación en la UE

El reglamento UE 2020/1055 del Parlamento europeo y del consejo de 15 de julio de 2020 junto con la Directiva UE 2020/1057 del Parlamento europeo y del Consejo de 15 de julio de 2020 es la legislación vigente que fija el marco jurídico de la financiación participativa. La Directiva y el Reglamento antes mencionado son claro ejemplo de lo actualizada que está la legislación en materia de financiación ya que preceden de la Directiva y Reglamento ambos del 2020.

Y es que este tipo de financiación a conseguido cada vez más importancia, siendo clave para la financiación de las pymes.

En el Reglamento de la UE 2020/1055 opta por la búsqueda de la armonía legislativa de los países miembros a favor de este. El legislador ha previsto una transición legislativa permitiendo a las naciones miembros aplicar su normativa territorial con respecto a los servicios de financiación participativa prestados, hasta la aplicación del reglamento el día 10 de noviembre del 2022. Donde a partir de esta fecha deberán adaptar estas normas nacionales al reglamento europeo para buscar la armonía legislativa. Será efectivo y mandatorio para todos los Estados miembros a partir del 10 de noviembre del 202, como hace constar en su artículo 51.

Las plataformas digitales accesibles a través de internet ponen en contacto a los inversores con las empresas que necesitan financiación, normalmente startups o pymes. Estas plataformas no asumen el riesgo de la operación, ya que solo sirven como puente de conexión entre los intervinientes mencionados. Este tipo de financiación participativa puede ser de inversión o de crédito.

El principal objetivo de este reglamento es mejorar la legislación europea de la financiación participativa mediante la homogeneización de la ley, siendo ventajoso para la protección al consumidor, y la interacción de los mercados de los distintos países en esta materia.

5.2 Legislación en España

Actualmente es España, está vigente la Ley 5/2015 del 27 abril de fomento de la financiación empresarial. La normativa española puede considerarse desactualizada, esto puede apreciarse en que la UE ha implantado una serie de modificaciones al respecto en el 2020. La normativa europea que se adapta a la actualidad en la que se aplica de una forma más eficiente.

La normativa de la UE tiene más jerarquía que la homóloga española, es por esto por lo que el Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital el 27 de julio de 2021 realiza la propuesta de Anteproyecto de Ley Crea y Crece. El propósito de esta propuesta es la búsqueda de la concordancia entre la legislación española y la de la Unión Europea. Podrán prestar servicios en la UE sin ser necesaria una autorización específica por cada estado miembro, todas las plataformas de crowdfunding español

Una de las novedades que más me ha llamado la atención en cuanto a la comparativa de las legislaciones, europea y española es la fijación del límite máximo en la recaudación de inversión, por las plataformas de crowdfunding. En España el límite máximo era por regla general 2 millones de euros, con la excepción de inversores acreditados que podría llegar hasta 5 millones en un intervalo corto de tiempo (un año). Por el otro lado, la Unión Europea ha delimitado en 5 millones de euros el montante total que una plataforma de crowdfunding puede recaudar en fondos para los proyectos en el periodo de un año. Es por esto, que en España buscar la armonía con la legislación europea ha subido este límite a los 5 millones de euro para el general de los casos.

Otra de las medidas que podemos resaltar es la protección que se les exige a los proveedores de crowdfunding. Estos deben contar con una póliza de seguro, unos recursos propios o una ambas con una cantidad de 25% de ellos gastos fijos que se generen en el ejercicio normal o una cantidad de 25.000€. En España tenemos una normativa más estricta, ya que demandan un capital social de 600.000€ y una póliza de 300.000€ en concepto de daños y poder destinar 400.000€/año en concepto de reclamaciones.

La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) se encarga de supervisar las plataformas de crowdfunding. Además, permite mediante un proceso

simplificado que aquellas plataformas de crowdfunding autorizadas puedan brindar los servicios en cualquier país perteneciente a la UE.

Si comparamos las diferencias entre la Ley 5/2015 del 27 de abril con las reformas del anteproyecto de ley podemos destacar:

- Como el reglamento europeo manda, la información principal de la inversión se registrará en una ficha de datos.
- Se habilita el uso de participaciones en las Sociedades Limitadas en las plataformas de crowdfunding, los inversores podrán agruparse si así consideran con respecto a las empresas de crowdfunding en las que inviertan.
- Podrán invertir como inversor las plataformas de crowdfunding.
- Las plataformas de crowdfunding que no estén en concordancia con el reglamento de la UE no tendrán permitido ofrecer sus servicios en los demás Estados miembros de la UE.
- La cantidad máxima que puede prestar un inversor queda limitada a mil euros o el 5 por ciento de su capital social, en el caso de ser inversor minorista.
- La cantidad establecida para los inversores profesionales quedará condicionada a que acepte el riesgo que supone la operación, y cuando la cantidad sea superior a los 5 millones de euros, tienen la obligación de emitir un folleto y no pudiendo dar servicio en toda la UE, solo en los Estados que lleve a cabo su operación.

Una de las críticas que recibe este anteproyecto de ley es con relación al Crowdlending de consumo, el reglamento de la UE no considera como un proveedor de servicios al prestatario cuando a la vez es considera consumidor. España en su regulación trata este caso especial, y se aplicará en el territorio nacional. Sin embargo, en su art. 14 el anteproyecto informa que las plataformas sin armonizar quedan supeditas a la legislación europea, como viene sucediendo con el tipo de financiación participativa antes mencionado.

Las plataformas de crowdlending han cobrado cada vez más importancia y es que cuando se apruebe este anteproyecto de ley dejara un vacío legal en este tipo de crowdfunding que tienen cada vez más relevancia.

5.3 Legislación Estados Unidos de América

En cuanto a la regulación que tiene EE. UU acerca del crowdfunding es muy semejante a la que hay en España, si es necesario indicar que los Estados que conforman este país han normatizado determinados puntos como hemos visto anteriormente con el Estados de California. En cuanto al crowdfunding de donaciones el legislador estadounidense lo rige junto con el impuesto de sucesiones y donaciones. Siguiendo con el crowdfunding de recompensa le aplica el impuesto sobre la venta o “sales taxes”

El presidente Barack Obama promulgó la Ley Jumpstart Our Business Startups (JOBS) del 5 de abril del 2012 la cual regula el Crowdfunding financiero. El objetivo de esta Ley es que las Pymes, emprendedores y empresas con gran proyección de crecimiento puedan recaudar los fondos con menores costes, de formas más eficientes librándose de muchos de las condiciones de registro de SEC (Comisión de Bolsas y Valores) mediante internet. Esto permite que la capacidad de expansión sea más rápida.

Ejemplificando esta Ley con cifras. Una empresa tiene la posibilidad de recaudar en un período de 12 meses hasta un millón de dólares. La aportadora tiene limitada la cantidad de dinero que esta puede ofrecer a el proyecto. En un periodo de 12 meses la aportación máxima queda restringida a dos mil dólares o el 5% de los ingresos anuales o de su patrimonio neto si los ingresos anuales son menores a cien mil dólares. Cuando los ingresos exceden estos cien mil dólares la limitación aumenta a el 10% de los ingresos anuales o del patrimonio neto.

Esta Ley también establece otros requisitos como el deber de la empresa a especificar los planes de negocio, explicando como emplearán los fondos recaudados, y si recaudase más de quinientos mil dólares en un intervalo de 12 meses será auditada financieramente además de otras normas que se aplicarán para proteger a los inversores y prevenir el fraude.

6. CONCLUSIONES

Recapitemos las cosas que hemos visto hasta llegar hasta aquí:

- El origen del crowdfunding nace como una herramienta ayuda para ideas o proyectos, que no tienen, o no han conseguido, la financiación mediante los métodos tradicionales. Estamos hablando, de proyecto que económicamente, han quedado excluidos del sistema y que con la ayuda de diversos aportantes consiguen la cantidad necesaria para tener una oportunidad de realizar el proyecto ideado.
- Los diversos tipos de crowdfunding que podemos encontrar:
 - o Crowdfunding de donaciones.
 - o Crowdfunding de recompensa.
 - o Crowdfunding de préstamos.
 - o Crowdfunding de inversión.
- Los factores de éxito que podemos encontrar y emplear para que esta herramienta prospere yendo desde la localización geográfica donde se sitúe el proyecto a desarrollar hasta la facilidad de recaudación de fondos que puede tener un género y otro.
- Hemos visto que los sectores como el audiovisual y el de videojuegos son grandes beneficiarios de esta herramienta y es que les brinda la oportunidad a muchos promotores de conseguir su meta de publicar y comercializar en algunos casos su arte. Lamentablemente hoy en día no se valora como debería las artes gráficas por parte la financiación tradicional por eso aquellos que si ven valor en estas aportan su pequeño granito de arena para que ciertos proyectos puedan ver la luz
- También hemos destacado como España se está viendo afectado por esta alternativa de financiación presentado un crecimiento relativamente sostenido en la recaudación de fondos, si es cierto, que con la pandemia de la Covid-19 afecto a la economía mundial y el crowdfunding no fue una excepción de hecho muchos emprendedores y pymes pudieron seguir abiertos a los clientes gracias a ciertas ayudas desinteresadas de diversos aportantes, otros pudieron nacer aprovechando la coyuntura del momento. La recuperación se hizo palpable en 2021 donde el crecimiento

de lo recaudado por el crowdfunding en España aumento en más de un 31% al 2020.

- Y finalmente hemos visto como diversos legisladores intentan por le un marco legislativo a esta herramienta para poder proteger al promotor y al aportante de diversos fraudes o malas praxis.

Quiero continuar hablando de cuáles son los modelos en la organización financiera de los países considerados como desarrollados. Como son estas dos vertientes completamente opuestas:

- Modelo Anglosajón. Denotado así debido a que es el modelo que emplean los países de habla inglesa, surgió a comienzos de 1970, inspirado por la Escuela de Economía de Chicago basado en antecedentes económicos clásicos de Adam Smith. Las características más conocidas son escasa cantidad de regulación por parte del Estado, bajos niveles de impuestos y poca participación del sector Publio en la prestación de servicios, facilidad de emprendimiento, fuerte sentimiento de la propiedad privada y apreciación por el libre comercio. El papel de los bancos es específico, ya que prestan fondos a corto plazo, gestionan el sistema de pagos. Representa el concepto arraigado de banca de inversión/ banca comercial. En este modelo la financiación en el largo plazo se consigue acudiendo a los mercados.
- Modelo continental. Presenta una gran diferencia y la importancia de las entidades, podemos decir que, los bancos son universales. Financia a corto y largo plazo, y es que los bancos son los actores principales en los mercados financieros. Participando en el capital de las empresas en detrimento de la posible autofinanciación acudiendo a los mercados. Además, realizan la supervisión delegada en nombre de los ahorradores. Uno de los grandes inconvenientes para los emprendedores y pymes emergentes es que estas entidades requieren relaciones estables a largo plazo con sus clientes, por lo que, ante la aparición de estos, pueden encontrarse con una gran barrera de entrada para la financiación que necesita. Cabe destacar que es muy complicado poder acudir a los mercados para conseguirla.

Entender estas dos vertientes es clave para hacernos una idea de las implicaciones que va a suponer para el promotor la creación de un proyecto, así como las dificultades que va a enfrentar para conseguir recaudar fondos.

En países como EE. UU. con un modelo anglosajón está más extendido el uso de esta herramienta financiera, por lo cual, la sociedad estadounidense está más familiarizada en cómo funcionan estos proyectos.

No obstante, otros países como pueden ser Italia o España con un modelo continental los ciudadanos necesitan más información acerca de cómo funciona esta alternativa de financiación e ir acostumbrándose a emplearla. Esto no quita, como hemos visto anteriormente, que poco a poco sea más usado en el caso de España.

Y es que a diferencia de la financiación tradicional que dan los bancos para conseguir ser realmente la alternativa que planteo se necesitan de la mayor cantidad de personas, que el uso sea social. Podemos ver un gran ejemplo de cómo el crowdfunding puede cambiar un sector e incluso de forma de entender diferentes conceptos yendo nos a Twitch donde a partir de pequeñas donaciones de carácter donativos (Crowdfunding de donaciones) puede apoyar a diferentes creadores de contenido, el máximo exponente de esta situación es Ibai Llanos quien desde poco más de 3 años en esta plataforma a conseguir convertir en un promotor de diversos eventos y programas, siendo todos ellos financiados por los espectadores.

Quiero concluir diciendo que hemos visto de una manera general el crowdfunding, de su situación actual en España. En ciertos puntos específico, hablando de sectores concreto, y siempre intentando mostrar la información una manera clara y concisa. Porque para muchos, como lo fue para mí, este tipo de medios para conseguir financiar proyectos, en ocasiones ha sido un nido de fraudes o timos. No obstante, el potencial de poder ampliar de una manera social y también económica la sociedad en la que se emplee es desde luego prometedor, y es necesario, por parte del Estado una bonificación o premie que incentive el uso para que cada vez sea más común en la sociedad. Hemos visto en la legislación de la Unión Europea que se está buscando una legislación

común que permita la unificación de esta herramienta paso que da el legislador para masificar el uso en Europa y que con el tiempo veremos el fruto que dará.

7. MENCIONES ESPECIALES

Quiero darme el lujo de poder agradecer a todas las personas que me han acompañado durante todos estos años, y que de una forma u otra me han enseñado algo cada día. Quiero también dedicarle unas palabras a mi tutora Elena que siempre con una sonrisa en la cara, me ha ayudado a hacer las cosas de una mejor manera, no solo en este trabajo, sino en las materias dio clase.

Y, por último, a mi amigo Jonathan Diez que estuvo en los momentos malos donde iba a abandonar y que fue mi guía para seguir en el camino, y en ocasiones mentor dándome el apoyo que necesitaba para poder estar hoy presentado este trabajo y terminar esta etapa de mi vida.

Gracias.

8. BIBLIOGRAFÍA

Instituto Superior de Industrias Culturales y Creativas. (2011). *Kifund. la primera plataforma de crowdfunding exclusiva para el cine y medios audiovisuales*. Obtenido de <http://www.insicc.com/>: <http://www.insicc.com/formacion/kifund-la-primera-plataforma-de-crowdfunding-exclusiva-para-el-cine-y-medios-audiovisuales/>

Abalsamo, G. (29 de Marzo de 2022). *Crowdfunding: tendencias que marcarán a fuego el 2022*. Obtenido de <https://www.iproup.com/economia-digital/29569-crowdfunding-tendencias-que-marcaran-a-fuego-el-2022>

Antena 3 Noticias. (12 de Diciembre de 2021). *Paco Sanz, el 'hombre de los 2.000 tumores', solo tendrá que devolver 37.000 euros de los 260.000 que*. Obtenido de Antena 3 Noticias: https://www.antena3.com/noticias/sociedad/paco-sanz-hombre-2000-tumores-solo-tendra-que-devolver-37000-euros-260000-que-estafo_2021121261b5cb7407c11b000104f625.html

Arias, A. S. (6 de octubre de 2015). *Crowdfunding*. Obtenido de Economipedia.com

Artline. (3 de Octubre de 2021). *El sector de los videojuegos en España: características, datos y estrategias de marketing*. Obtenido de <https://www.artline.es/el-sector-de-los-videojuegos-en-espana-caracteristicas-datos-y-estrategias-de-marketing/>

Borrero-Domínguez, C., Cordón-Lagares, E., & Hernández-Garrido, R. (2022). Crowdfunding for Social Economy organisations: success factors. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 140. doi:<https://dx.doi.org/10.5209/reve.79940>

Comisión Europea- Social Economy Europe. (25 de Enero de 2019). *Comisión Europea- DIRECTIVE (EU) 2018/2001*. Obtenido de <https://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32018L2001&from=EN>

Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia. (26 de Julio de 2022). *Telecomunicaciones y audiovisual. Informe sectorial 2021*. Obtenido de <https://www.cnmc.es/>:
<https://www.cnmc.es/sites/default/files/4253037.pdf>

Crowdandplay. (S.F.). *Quienes somos*. Obtenido de C&P: <https://www.crowdandplay.com/conocenos/>

Cubillo, I. E., & de Biedma, M. G. (11 de Octubre de 2022). *El nuevo escenario del 'crowdfunding' en la Ley Crea y Crece*. Obtenido de Cinco Días: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2022/10/11/legal/1665470247_542359.html

El País, Agencias. (19 de Febrero de 2021). *El hombre que estafó a miles de personas al simular tener 2.000 tumores, condenado a dos años de cárcel*. Obtenido de Ediciones EL PAÍS S.L: <https://elpais.com/sociedad/2021-02-19/el-hombre-que-estafo-a-miles-de-personas-al-simular-tener-2000-tumores-condenado-a-dos-anos-de-carcel.html>

EOB Game Zone. (24 de junio de 2022). *CROWDFUNDING DE VIDEOJUEGOS. PARTE 3*. Obtenido de <https://videojuegos.enriqueortegaburgos.com/>:
<https://videojuegos.enriqueortegaburgos.com/crowdfunding-videojuegos-3/>

- ExpokNews. (12 de Diciembre de 2021). *¿Es el crowdfunding susceptible de fraudes?* Obtenido de ExpokNews.com: <https://www.expoknews.com/crowdfunding-susceptible-de-fraudes/>
- Fernández-Bernal, R. S. (2021). <https://adepi.net>. (F. Alternativas, Editor) Obtenido de <https://adepi.net/wp-content/uploads/2021/06/El-sector-audiovisual-en-Espana.pdf>
- FIBK. (9 de Septiembre de 2020). *Evolución del crowdfunding: de la microfinanciación a las grandes ligas*. Obtenido de https://www.fundacionbankinter.org/noticias/evolucion-del-crowdfunding-de-la-microfinanciacion-a-las-grandes-ligas/?_adin=0896444253
- Foley, S. (S.F.). *The relaunch of GameLaunched.Com*. Obtenido de Skillshare.com: <https://www.skillshare.com/es/projects/The-Relaunch-of-GameLaunched-com/22087>
- Fundable. (sf). *Fundable.com*. Obtenido de The history of crowdfunding: <https://www.fundable.com/crowdfunding101/history-of-crowdfunding>
- Greenberg, J., & Mollick, E. (2015). Leaning in or Leaning On? Gender, Homophily, and Activism in Crowdfunding. *Academy of Management Proceedings: SSRN Electronic Journal.*, S.F.
- Greenberg, J., & Mollick, E. (2017). Activist choice homophily and the crowdfunding of female founders. *Administrative Science Quarterly*, 341-374.
- Inesdi Business Techschool*. (1 de febrero de 2022). Obtenido de [inesdi.com](https://www.inesdi.com)
- Instituto nacional de cáncer. (02 de Febrero de 2021). *Instituto Nacional del Cáncer*. Obtenido de <https://www.cancer.gov/espanol/publicaciones/diccionarios/diccionario-cancer/def/sindrome-de-cowden>
- Isla música. (11 de Octubre de 2017). *Plataformas de crowdfunding para músicos - Lanza tu disco - Islamúsica*. Obtenido de <https://islamusica.es/>: <https://islamusica.es/plataformas-crowdfunding-musicos/>

It Reseller Tech & Consulting. (3 de Enero de 2023). *El sector audiovisual genera el 2,4% del PIB español y emplea a 72.000 profesionales*. Obtenido de <https://www.itreseller.es/>: <https://www.itreseller.es/al-dia/2023/01/el-sector-audiovisual-genera-el-24-del-pib-espanol-y-emplea-a-72000-profesionales#:~:text=El%20sector%20audiovisual%20genera%20el,Al%20d%C3%ADa>

Juan, C. (10 de junio de 2022). *Las 34 mejores plataformas crowdfunding en España*. Obtenido de <https://www.iebschool.com/>: <https://www.iebschool.com/blog/webs-plataformas-crowdfunding-espana-lean-startup/>

Labayen, C. (25 de Mayo de 2022). *El sector de los videojuegos, en busca y captura de empleo cualificado*. Obtenido de <https://www.cope.es/>: https://www.cope.es/actualidad/sociedad/noticias/sector-los-videojuegos-busca-captura-empleo-cualificado-20220525_2103050

López Molero, N., Hernández Gómez, E., & Briones Peñalver, A. (30 de octubre de 2020). Crowdfunding Social. La alternativa a la financiación tradicional de proyectos de organizaciones de participación. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 136(Extraordinario 2020), vol. 136, e71851. <https://dx.doi.org/10.5209/reve.71851>.
doi:<https://dx.doi.org/10.5209/reve.71851>

Marinel-lo. (3 de Noviembre de 2022). *Crowdfunding en España: ¿Cómo es la regulación vigente?* Obtenido de M@P: <https://matp.es/crowdfunding-regulacion-vigente-espana/>

Monzón, J. L., & Chaves, R. (2012). *The social economy in the European Union*. Bruselas: CIRIEC International, European Economic and Social Committee.

Novoa, J. (31 de Mayo de 2013). *Mola.fm, plataforma de crowdfunding española para artistas musicales*. Obtenido de <https://www.genbeta.com/>: <https://www.genbeta.com/multimedia/mola-fm-plataforma-de-crowdfunding-espanola-para-artistas-musicales>

- Peyranne, L. (1 de Marzo de 2022). *La combinación del sector de los videojuegos con las finanzas*. Obtenido de <https://valenciaplaza.com/https://valenciaplaza.com/combinacion-videojuegos-finanzas>
- Ramos, J., & González, Á. (16 de Junio de 2022). *El Crowdfunding recaudo en España casi 220 millones de euros en 2021*. Obtenido de Universo Crowdfunding: <https://www.universocrowdfunding.com/el-crowdfunding-recaudo-en-espana-casi-220-millones-de-euros-en-2021/>
- RTVE. (9 de Febrero de 2021). *Famosos estafados por Paco Sanz*. Obtenido de RTVE.es: <https://www.rtve.es/television/20210209/famosos-estafados-paco-sanz/2074376.shtml#:~:text=Jos%C3%A9%20Mota%2C%20David%20Muro%20o%20Jorge%20Javier%20V%C3%A1zquez%2C%20son%20algunos,estafado%20m%C3%A1s%20de%20264.000%20euros.>
- Sánchez Espada, J., Martín López, S., & Bel Durán, P. &. (2018). Educación y formación. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Tercer Cuatrimestre, Nº 129*, 16-38. doi:: 10.5209/reve.62492
- Segura, J. (05 de Marzo de 2014). *Anteproyecto de Ley de Crowdfunding en España. Razones y consecuencias*. Obtenido de Estratega Financiero: <https://estrategafinanciero.com/ley-crowdfunding-espana-anteproyecto/>
- Spain Audiovisual Hub. (S.F.). www.portal.mineco.gob.es. Obtenido de <https://portal.mineco.gob.es/es-es/TID/hub-audiovisual/Paginas/el-plan.aspx>
- Ulule. (S.F.). *Empoderar a las personas para que pasen a la acción*. Obtenido de <https://es.ulule.com>: <https://es.ulule.com/about/ulule/>
- Ulule. (S.F.). *Estadísticas de Ulule*. Obtenido de <https://es.ulule.com>: <https://es.ulule.com/stats/>
- Universo Crowdfunding. (4 de Mayo de 2022). *Platino Crowdfunding, la plataforma exclusiva para proyectos audiovisuales*. Obtenido de <https://www.universocrowdfunding.com/>: <https://www.universocrowdfunding.com/platino-crowdfunding-la-plataforma-exclusiva-para-proyectos-audiovisuales/>

