



Universidad de Valladolid

ESCUELA DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y DEL TRABAJO DE
SORIA

Grado en Administración y Dirección de Empresas

TRABAJO FIN DE GRADO

**El crédito en España y la utilización del crowdfunding como
alternativa de financiación del crédito personal**

Presentado por Olga Asenjo Martínez

Tutelado por: José Luis Ruiz Zapatero

Soria, 24 de Junio de 2013



ÍNDICE TEMÁTICO

INTRODUCCIÓN	7
---------------------------	----------

CAPÍTULO 1

ANÁLISIS DE CRÉDITO PRIVADO EN ESPAÑA EVOLUCIÓN Y DETALLE DE LA MOROSIDAD.

1.1- La composición del crédito privado en España.....	10
1.2- Evolución del crédito privado en España.....	12
1.3- Comportamiento de la morosidad.....	18
1.4- Análisis de los datos expuestos.	20

CAPÍTULO 2

EL CROWDFUNDING COMO ALTERNATIVA DE FINANCIACIÓN

2.1. Definición. Nacimiento. Evolución	22
2.1-1. Definición de crowdfunding.....	22
2.1-2. Nacimiento y evolución del crowdfunding.	22
2.1-3. Implantación crowdfunding EEUU vs Europa.....	25
2.2- Tipos de crowdfunding	27
2.3- Ventajas económicas y sociales del crowdfunding.	30
2.4- Inconvenientes y puntos de mejora del crowdfunding.	32

CAPÍTULO 3

MARCO JURÍDICO DEL CROWDFUNDING. FISCALIDAD

3.1- Introducción	36
3.2- Crowdfunding no lucrativo en España.....	36

3.2-1. Las Donaciones	36
3.2-2. Recompensa	39
3.3- Crowdfunding lucrativo	39
3.3-1. Préstamos	39
3.3-2. Micro inversión asociada a un intercambio accionarial	40
3.4- Normativa aplicable a las plataformas y a la contratación electrónica	41
3.5- Ley de Mecenazgo	42

CAPÍTULO 4

PLATAFORMAS DE CROWDFUNDING

4.1- Plataformas de crowdfunding por donación y recompensa en España	46
4.2- Plataforma de crowdfunding de crédito personal en España.....	49
4.3- Plataforma de crowdfunding cuenta de participación en España	50
4.4- Otras Plataformas de crowdfunding que operan en España	51
4.5- Plataformas importantes en otros países	55

CAPÍTULO 5

CONCLUSIONES SOBRE CROWDFUNDING

5.1- Conclusiones finales	60
---------------------------------	----

BIBLIOGRAFÍA.....	62
--------------------------	-----------

ÍNDICE DE TABLAS, GRÁFICOS Y FIGURAS

TABLAS

Tabla 1.1: Composición del crédito privado en España.....	10
Tabla 1.2: Evolución del crédito privado en España.....	12
Tabla 1.3: Datos del Crédito y el PIB en España.....	14
Tabla 1.4: Comportamiento de la morosidad en España.....	18
Tabla 1.5: Variabilidad de la morosidad entre el crédito privado y el crédito a empresas.....	19
Tabla 4.1: Principales plataformas de “crowdfunding” de préstamos en el mundo	56
Tabla 4.2: Tipos de interés de la plataforma Yes-secure.....	57

GRÁFICOS

Gráfico 1.1: Distribución en porcentaje del crédito privado español	11
Gráfico 1.2: Evolución del crédito privado en España.	13
Gráfico 1.3: Evolución del crédito y del PIB en España.....	15
Gráfico 1.4: Evolución del ratio crédito/PIB en España.	16
Gráfico 2.1: Evolución búsqueda término crowdfunding en España.	24
Gráfico 2.2: Evolución búsqueda término crowdfunding en el mundo. ...	24

FIGURAS

Figura 1.1: Proceso de saneamiento y restructuración bancaria	17
Figura 1.2: Reducción del crédito de las pymes	17
Figura 1.3: Tasa de morosidad de las e. financiera españolas 2012.....	19
Figura 1.4: Implantación del “crowdfunding” en los distintos países	25

INTRODUCCIÓN

El estallido de la crisis financiera mundial tras la quiebra de Lehman Brothers en octubre de 2008 y la grave situación bancaria que España está sufriendo en los últimos años han puesto de manifiesto las grandes deficiencias que el proceso de intermediación financiera en general, y bancaria en particular, pueden generar en el sistema económico. Una importante literatura académica ha tratado de analizar el papel que la financiación juega a la hora de potenciar el crecimiento económico. Autores como Levine (2005) y Fung (2009) entre otros, han realizado un exhaustivo análisis de las funciones de los intermediarios financieros susceptibles de influir en el crecimiento económico y sus estudios empíricos muestran una clara posición a favor del desarrollo y liberación de la intermediación financiera. Sin embargo las crisis financieras sufridas en los últimos años ponen de manifiesto que estos intermediarios no siempre desempeñan un papel que fomenta el crecimiento: *“el impacto positivo de la financiación en el crecimiento económico es sólo un lado de la moneda, las crisis financieras, el otro lado de la moneda, son también parte de la evolución del sistema financiero”* (González Vega, 2001). Una financiación incontrolada, especulativa o en términos generales ineficiente, puede generar una restricción crediticia posterior que influya negativamente en el crecimiento económico.

Prácticamente a diario las noticias sobre la reducción del crédito bancario en España y las posibles medidas para mejorarlo inundan las portadas de los periódicos nacionales. Sin embargo apenas disponemos de una valoración numérica de la evolución de dicha financiación y los mensajes que se reciben a menudo son contradictorios en función de quién los enuncie: mientras que el discurso de los demandantes de crédito (empresarios, autónomos y particulares) se centra en la escasez y malas condiciones de la financiación, la principal oferta crediticia representada por la banca afirma que el problema reside en la falta de una demanda solvente. Uno de los objetos de estudio de este trabajo es precisamente mostrar de manera rigurosa y en base a datos del Banco de España la composición y evolución del crédito bancario en España, para lo cual se ha dedicado el Capítulo 1. El objetivo de este primer apartado es tener una referencia numérica que nos permita sacar unas conclusiones iniciales del comportamiento del crédito en España y poder así posicionar la alternativa a la financiación propuesta en los capítulos siguientes. Dentro del Capítulo 1 se ha creído conveniente incluir la evolución de la morosidad, un aspecto que ha resultado clave para entender la evolución del crédito privado en España.

De manera casi paralela a la restricción crediticia bancaria experimentada en nuestro país, ha surgido a nivel mundial un movimiento que en su terminología anglosajona se conoce como “crowdfunding”. Mientras que los intermediarios financieros tradicionales han reducido la concesión de financiación en los últimos años, este movimiento de financiación colectiva no ha parado de crecer, especialmente en aquellos países donde la presencia de Internet está más extendida. Precisamente la expansión de la conexión a Internet producida en los últimos años y la popularización del uso de diferentes

servicios a través de la red, está abriendo la puerta a nuevas formas de entender la financiación. El “crowdfunding” o financiación en masa es una de ellas. La conexión directa entre oferta y demanda que ofrece esta forma de canalizar crédito, su carácter social y colectivo y sobre todo la evolución en el volumen de financiación alcanzado, hacen que esta nueva forma de financiación merezca la pena ser estudiada y por ello los capítulos 2, 3 y 4 de este trabajo se han dedicado a posicionar el “crowdfunding” como alternativa al crédito bancario y a conocer la evolución de las principales plataformas de financiación en masa.

Es más, el auge que está teniendo este tipo de financiación es progresivo, sobre todo porque se trata de una fórmula fácilmente accesible y que no supone realizar una fuerte inversión a través de un único sujeto, sino que se aprovecha de la multitud, eliminando intermediarios que encarecen la realización de los proyectos. Por ello, a lo largo del trabajo se detallará cuáles son sus ventajas, qué tipos de proyectos se engloban, pero también sus inconvenientes y su principal problemática, la falta de una normativa clara y concisa al respecto.

CAPÍTULO 1

ANÁLISIS DE CRÉDITO PRIVADO EN ESPAÑA, EVOLUCIÓN Y DETALLE DE LA MOROSIDAD.



1.1. La composición del crédito privado en España.

El comportamiento del crédito en España ha estado marcado por la evolución de la economía nacional. Los años de la bonanza económica se vieron acompañados por registros crecientes de los registros crediticios, mientras que la crisis económica iniciada a finales de 2008 ha traído consigo un estrangulamiento del crédito. A continuación se presenta un análisis de dicha evolución y de los registros de la morosidad asociados. Todas las cifras que se muestran a continuación han sido extraídas del Boletín Estadístico del Banco de España.

Para entender el comportamiento del crédito en España, se comenzará realizando un desglose de su composición. El siguiente cuadro muestra cómo se distribuye el crédito privado en España en función del prestatario.

		TOTAL CRÉDITO	EMPRESAS	PERSONAS	OTROS
2011	VOLUMEN	1.782.548	943.706	793.687	45.156
			53%	45%	3%

		TOTAL CRÉDITO	EMPRESAS	PERSONAS	OTROS
2012	VOLUMEN	1.603.990	799.571	799.571	49.175
			45%	45%	3%

- Datos en millones de Euros

Tabla 1.1: Composición del crédito privado en España. Situación 2011-12

Fuente: Elaboración propia en base datos de Banco de España

La columna TOTAL CRÉDITO muestra la suma de todo el crédito concedido por el sector financiero (entidades de crédito) al sector privado. Dentro del concepto general de entidades de crédito se considera: Bancos, Cajas de ahorros, Cooperativas de Crédito y Establecimientos financieros de crédito¹. Todas estas entidades tienen la obligación de reportar datos al Banco de España respecto a los créditos concedidos anualmente.

Asimismo, las tablas muestran el agregado resultante del total informado por todas estas entidades en 2011-2012. Desde el punto de vista del sujeto receptor de ese crédito privado, se distingue entre entidades con personalidad jurídica (empresas) y personas físicas. La columna "OTROS" hace referencia a créditos cuyo sujeto receptor no ha sido clasificado.

¹ Para más detalle consúltese <http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/a0413.pdf>

El siguiente gráfico muestra de una manera más visual la composición del crédito privado en 2011-2012.

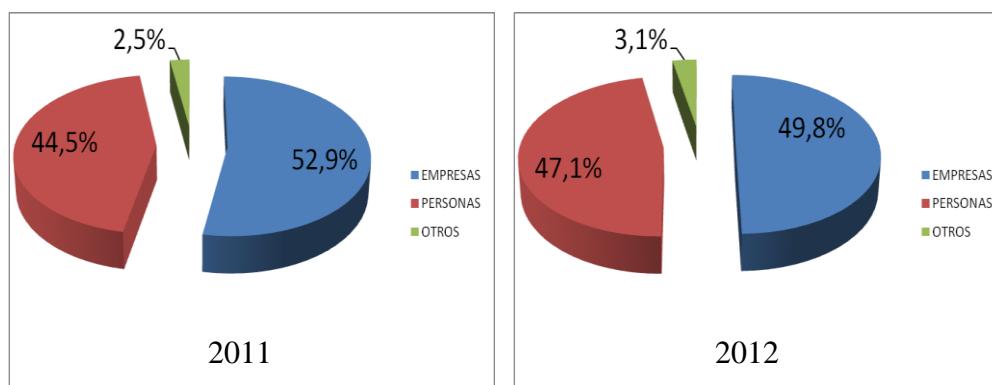


Gráfico 1.1: Distribución en porcentaje del crédito privado español en 2011-2012.

Fuente: Elaboración propia en base datos de Banco de España.

El gráfico sobre distribución en porcentaje del crédito privado español en 2011-2012 permite percibir de una manera muy rápida el total de crédito privado concedido. El crédito a empresas representa el porcentaje más elevado (53% y 50%). Este crédito que se concede a las empresas se destina fundamentalmente para financiar actividades productivas, por lo que se puede decir que los porcentajes mencionados de financiación se destinaron a financiar el tejido productivo español.

Por su parte, el crédito a las personas representa el 45%-47% del total. Las personas utilizan el crédito para financiar su consumo privado cuando su renta es inferior al precio de compra del activo que se quiere adquirir. El ejemplo más común de crédito privado destinado al consumo es la concesión de un crédito hipotecario para la adquisición de una vivienda. También existen otros bienes y servicios, como se verá más adelante, que son susceptibles de ser financiados a través de un crédito personal.

La distribución del total crédito de un año para otro (2011 a 2012) apenas ha experimentado un cambio significativo, si bien se aprecia una minoración del crédito a empresas, aspecto que junto con la minoración del crédito han sido los dos aspectos más relevantes de la evolución del crédito en los dos últimos años.

1.2. Evolución del crédito privado en España.

Hasta aquí se ha analizado la composición del crédito privado fijándose en un período concreto, del año 2011 al 2012. A continuación se muestra esta misma composición a lo largo de los últimos 9 años:

	TOTAL CRÉDITO	EMPRESAS	PERSONAS	OTROS
2003	802.212	411.986	372.013	18.214
2004	945.697	482.984	441.443	21.271
2005	1.202.628	604.061	576.253	22.314
2006	1.508.626	781.644	700.294	26.687
2007	1.760.213	943.086	789.250	27.877
2008	1.869.882	1.016.948	819.412	33.522
2009	1.837.038	991.363	813.939	31.736
2010	1.843.952	985.157	812.781	46.014
2011	1.782.548	943.706	793.687	45.156
2012	1.603.990	799.571	799.571	49.175

- Datos en millones de Euros

Tabla 1.2: Evolución del crédito privado en España. Situación 2011- 2012.

Fuente: Elaboración propia en base datos de Banco de España.

A través de la tabla sobre la evolución del crédito privado se puede observar el alto crecimiento que ha experimentado el crédito en España. Fijándose en TOTAL CRÉDITO, el importe ha ascendido de 802.212 millones de euros en 2003 a 1.782.548 millones de euros en 2011, lo que supone un incremento del 122% total o un crecimiento medio del 15% anual durante los últimos 8 años, cifra significativamente alta, especialmente si se compara con el crecimiento del PIB como posteriormente se detallará.

Sin embargo esta visión de la evolución del crédito, presenta dos fases muy marcada, que van de la mano de la evolución de la economía española. En primer periodo de 2003-2008 caracterizado por la bonanza económica y un alto crecimiento del crédito y otro posterior, de 2009 en adelante, en donde el crédito ha tomado una tendencia decreciente. Así pues, si se analizan con detenimiento estos dos periodos se puede establecer:

- **Período de 2003- 2008:** el crédito total pasa de 802.212 millones de euros a 1.869.882 millones de euros, lo que supone un incremento del 133% en cinco años, lo que a su vez incurre en un incremento anual del 26,6%.

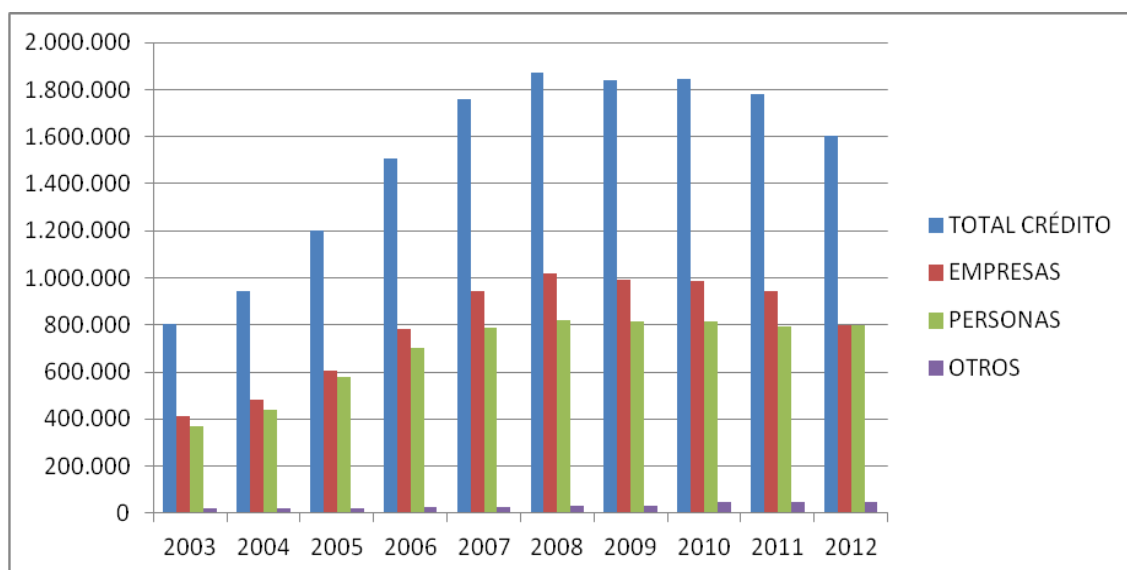
- **Período de 2008-2011:** el crédito total pasa de 1.869.882 millones de euros a 1.782.548 millones de euros, lo que supone una reducción del crédito de un 4,7% en 3 años, a una media de reducción anual del 1,5%.

- En el **año 2102**, se acentúa todavía más la tendencia señalada en el punto anterior, de forma que el crédito total se sitúa en 1.603.990 millones de euros, lo que supone un descenso del 14,2% respecto al crédito existente en 2008, año de comienzo de la crisis financiera.

Respecto al comportamiento del crédito a empresas, el crecimiento ha sido algo más desigual: entre el período de 2003 a 2008, el volumen de crédito destinado a las empresas pasó de 411.986 millones de euros a 1.016.948 millones de euros, lo que implica un espectacular incremento del 146% en tan sólo 5 años, o dicho de otra forma, un crecimiento medio anual del 29,2%. Sin embargo a partir de 2008 el crédito a empresas decrece de una manera muy rápida pasando de 1.016.948 millones de euros a 799.571 millones de euros, lo que deriva en un decrecimiento del 21,4% (frente al 14,2% del decrecimiento del total crédito), a una media de reducción anual del 5,4%.

En el crédito a personas físicas se ha registrado la misma tendencia (creciente hasta el 2008 y decreciente hasta el 2011), sin embargo estas dos etapas han registrados ritmos de crecimiento-decrecimiento más moderados. Entre 2003-2008 el crédito privado creció un 120%, frente al 146% registrado por el crédito a empresa, y entre los períodos 2008-2012 decreció un 7,7%, frente al 21,4% registrado por el crédito a empresas.

Desde un punto de vista gráfico y de cara a tener una visión más rápida de cómo ha evolucionado el total del crédito privado y sus dos subcomponentes (personas y empresas) se muestra el siguiente gráfico:



- Datos en millones de Euros

Gráfico 1.2: Evolución del crédito privado en España.

Fuente: Elaboración propia en base datos de Banco de España.

El gráfico, junto al análisis de los registros antes comentados, permite concluir que el crédito a empresas se comporta de una manera mucho más agresiva que el crédito a personas físicas. De forma que durante los años de bonanza económica (2003-2008), la concesión de créditos empresariales crece muy rápido (a un media anual del 29,2%), mientras que durante los años de crisis (2008 en adelante) el decrecimiento es también más acentuado, produciéndose un decrecimiento medio anual del 5,4%. Por el contrario el comportamiento del crédito a personas, si bien también acompaña el comportamiento del ciclo económico, muestran unas variaciones mucho más suaves.

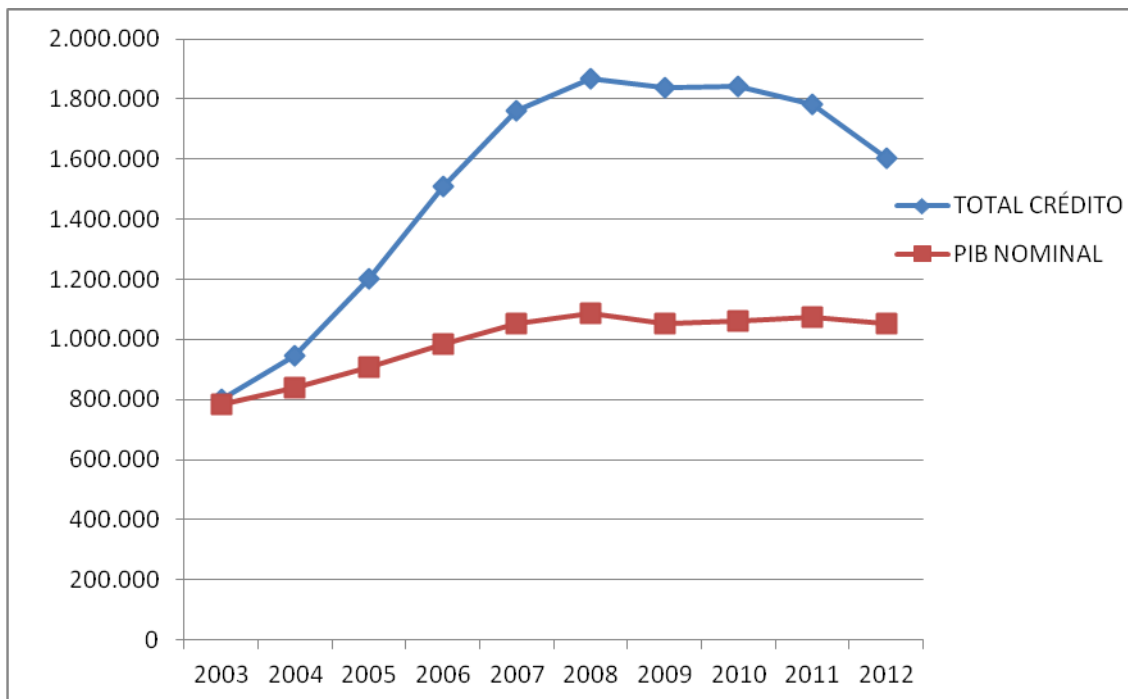
De cara a tener una visión de la relevancia de los importes que refleja la financiación privada, se ha comparado dichos importes con el PIB (Producto Interior Bruto) español:

	TOTAL CRÉDITO	PIB NOMINAL	Crédito/PIB
2003	802.212	782.929	102%
2004	945.697	841.042	112%
2005	1.202.628	908.792	132%
2006	1.508.626	984.284	153%
2007	1.760.213	1.053.537	167%
2008	1.869.882	1.088.124	172%
2009	1.837.038	1.053.914	174%
2010	1.843.952	1.062.591	174%
2011	1.782.548	1.073.383	166%
2012	1.603.990	1.051.204	153%

- Datos en millones de Euros

Tabla 1.3: Datos del Crédito y el PIB en España.

Fuente: Elaboración propia en base datos de Banco de España.



- Datos en millones de Euros

Gráfico 1.3: Evolución del crédito y del PIB en España.

Fuente: Elaboración propia en base datos de Banco de España.

La anterior tabla y el gráfico consienten tener una visión de la evolución tanto del crédito privado como del PIB, y una comparación de la magnitud de la primera variable respecto a la segunda. El PIB muestra una tendencia de crecimiento moderado entre los años incluidos en el período 2003-2008, mientras que en esos mismo años, tal y como se ha mencionado anteriormente, el crédito experimenta un alto crecimiento. A partir de 2008, la economía española sufre un decrecimiento provocado por la crisis financiera internacional inicialmente y potenciada por la crisis inmobiliaria española. Por ello, el PIB experimenta una caída en el 2009 y un leve crecimiento en los dos años siguientes para decrecer una vez más en 2012. Durante esos años la evolución del crédito se ha caracterizado por el continuo decrecimiento, salvo en 2010 donde se registró un ligero aumento.

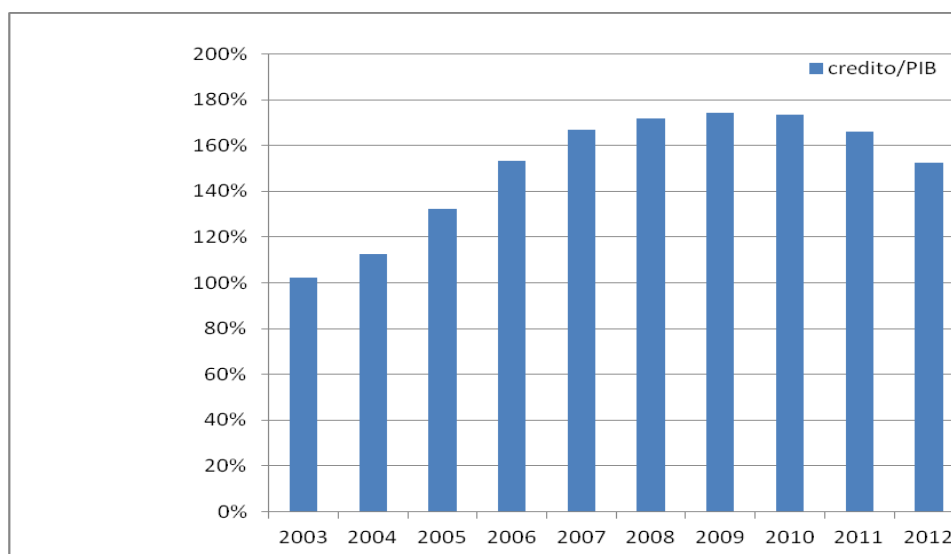


Gráfico 1.4: Evolución del ratio crédito/PIB en España.

Fuente: Elaboración propia en base datos de Banco de España.

Comparando la evolución del ratio Crédito/PIB se observa el importante aumento que experimenta hasta 2008, debido fundamentalmente al incremento del denominador (el crédito) y al moderado crecimiento del denominador (PIB). En los 2 años siguientes (2009 y 2010), el ratio se mantiene en un 174% debido al comportamiento similar de ambas variables. Sin embargo el efecto más significativo se produce en los años 2011 y 2012 con un importante descenso de la relación crédito/PIB producido fundamentalmente por el marcado decrecimiento del crédito en ambos años y el también descenso del PIB en 2012.

La justificación de tan desigual comportamiento en la evolución del crédito que se ha expuesto reside en el cambio de comportamiento que han tenido tanto las empresas y particulares en su predisposición a endeudarse, como el experimentado por las entidades financieras a la hora de conceder financiación en un contexto de crisis económica. Especialmente este último aspecto considera la posibilidad de incurrir en un crédito fallido, de forma que en épocas de recesión como la de los últimos años, la banca concede menor financiación al registrar tasas de morosidad más altas.

Linde insta a la banca a sanearse antes de que la economía mejore

REESTRUCTURACIÓN/ El Banco de España considera que las entidades financieras deben culminar la reparación de sus balances cuanto antes para así poder atender a la demanda de crédito.

Expansión, Madrid
El Banco de España cree que es urgente concluir el proceso de saneamiento y reestructuración bancaria antes de que la coyuntura económica se recupere y se produzca una reactivación de la demanda de crédito. El supervisor considera que culminar el proceso con éxito contribuirá a mejorar las condiciones de financiación en los mercados de las entidades, lo que redundará en una mayor capacidad de concesión de préstamos en condiciones asequibles.

La institución que dirige Luis María Linde llega a esta conclusión después de analizar la pauta de crédito de las entidades de depósito al sector privado a escala agregada desde 2009. El informe, realizado con datos de balances consolidados entre diciembre de 2008 y junio de 2012, toma



Luis María Linde, gobernador del Banco de España.

una muestra compuesta por 37 entidades que operan en el mercado nacional. De este análisis se extrae que entre diciembre de 2008 y junio de 2012 se produjo una

contracción generalizada del crédito, que sólo aumentó solamente en 6 entidades de 37. El supervisor apunta, en un artículo recogido en el Boletín Económico de marzo, que las

entidades con mayores dificultades de financiación y cuyos balances se han visto más dañados por el deterioro de la cartera crediticia son aquellas en las que los préstamos se

han contraído en mayor medida en la actualidad.

El informe del Banco de España hizo hincapié en que la situación patrimonial y de liquidez de las entidades de los grupos no recapitalizados con fondos de la Unión Europea "parece haberse visto comparativamente menos afectada por la crisis, lo que puede estar ligado a su menor exposición a los sectores de construcción y promoción inmobiliaria".

"No se puede ignorar que la existencia de fricciones en el mercado de crédito relacionadas con las dificultades para reunir en poco tiempo información puntual exhaustiva sobre la calidad crediticia de los deudores supone, en el corto plazo, un obstáculo para la sustitución de unos intermediarios por otros".

Página 20/ Previsión del PIB del BDE.

Figura 1.1: Proceso de saneamiento y reestructuración bancaria

Fuente: Periódico Expansión (12 de Enero 2013)

El 76% de las pymes renuncia a pedir créditos

EL PORCENTAJE DE PEQUEÑAS EMPRESAS QUE SOLICITAN FINANCIACIÓN SE REDUCE EN 27 PUNTOS EN UN AÑO/ Sólo el 68% de las compañías que aspiran a ayuda ajena la consiguen. El coste de la financiación también se ha incrementado.

R. G. Pico, Madrid
La restricción del crédito ya no sólo tiene su reflejo en la negativa de las entidades financieras a concederlo. Ahora son las pequeñas y medianas empresas (pymes), las más afectadas por esa sequía, las que se ponen la venda antes de la herida y ya ni siquiera le piden. Así lo refleja la Encuesta de las Cámaras sobre el acceso de las pymes a la financiación ajena del cuarto trimestre de 2012.

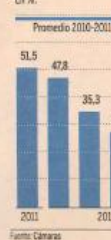
El estudio revela que sólo el 24% de las pymes solicitó crédito a una entidad financiera durante el último trimestre del año pasado, lo que implica que el 76% no lo hizo. El porcentaje de pequeñas compañías que trató de obtener financiación de una entidad bancaria descendió 27,5 puntos porcentuales respecto al mismo periodo del año anterior, en el que más de la mitad de las pymes españolas (el 51,5%) acudió a bancos o cajas en busca de financiación.

Con respecto al éxito de la petición de financiación ajena, el estudio de las Cámaras constata que el 68% de aquellas que la solicitaron la consiguieron. Una cifra que es ligeramente inferior al porcentaje registrado en el tercer trimestre de 2012 (69,3%). Las denegaciones de crédito alcanzaron el 26%, cifra similar a los trimestres anteriores (25% y 25,5%, respectivamente), pero considerablemente superior al del último trimestre de 2011 (15,8%), lo que confirma el endurecimiento de la concesión de crédito en España a consecuencia de la crisis y a pesar de la reforma financiera. La insuficiencia de las garantías sigue siendo el principal motivo para la denegación del crédito. Esto ocurre en el 64,4% de los casos.

En lo que respecta a las condiciones del crédito, según la encuesta, para el 81,5% de las pymes que obtuvieron el crédito, se ha incrementado el coste de la financiación

LA FINANCIACIÓN EMPRESARIAL

> Pymes que han intentado acceder a la financiación ajena En %



Fuente: Cámaras

en el último trimestre y para un 72,8% se han incrementado los gastos y las comisiones.

El 86,3% de las compañías encuestadas señala que se han aumentado las exigencias de garantías y avales. De este grupo, a más de la mitad (53%) se le ha pedido ga-

> Empresas que han experimentado una reducción en el volumen de financiación ofrecido En %



rantías de carácter personal. Otro de los problemas que plantea el informe son la reducción de la cantidad concedida (24,8%), dilación en el plazo de la respuesta de la entidad financiera (56%) y la reducción del plazo de devolución (5,8%).

> Empresas que han experimentado un aumento en el coste de la financiación ajena En %



El informe de las Cámaras también sirve de termómetro de la morosidad, uno de los principales caballos de batalla del Gobierno que le ha llevado a poner en marcha el plan de proveedores. El 74,8% de las empresas encuestadas ha experimentado retrasos en

El 63% de las pymes proveedoras de la Administración tiene problemas para cobrar

los pagos de sus clientes en los tres últimos meses, con un retraso medio en torno a los 5,2 meses. Las pymes señalan que los retrasos de pagos de sus clientes hace seis meses y hace un año eran inferiores a los actuales (69,3% y 4,5 meses y 61,5% y 3,7 meses, respectivamente). El 63% de las pymes que son proveedoras de la Administración Pública ha tenido problemas para cobrar, una cifra por encima del 55,1% registrado en el trimestre anterior. Los problemas principales se han presentado con la Administración local (37,8%), en segundo lugar con la autonómica (25,2%), mientras que con la central sólo un 3,7% afirma haber tenido problemas.

Figura 1.2: Reducción del crédito de las pymes

Fuente: Periódico Expansión (12 de Enero 2013)

1.3. Comportamiento de la morosidad.

Según el Banco de España, se consideran créditos morosos los dudosos que lo son por razón de morosidad, es decir, aquellos instrumentos de deuda que tienen importes vencidos por cualquier concepto (principal, intereses) bien con una antigüedad superior a tres meses, bien por un importe superior al 25% de la deuda (salvo que se clasifique como fallidos).²

A continuación se muestra, junto con la evolución del crédito, el comportamiento experimentado por la morosidad.

	TOTAL CRÉDITO	MOROSIDAD TOTAL	% MOROSIDAD
2003	802.212	7.598	0,9%
2004	945.697	7.587	0,8%
2005	1.202.628	9.635	0,9%
2006	1.508.626	10.860	0,7%
2007	1.760.213	16.251	0,9%
2008	1.869.882	63.083	3,4%
2009	1.837.038	93.329	5,1%
2010	1.843.952	107.199	5,8%
2011	1.782.548	135.749	7,6%
2012	1.603.990	162.596	10,1%

- Datos en millones de Euros

Tabla 1.4: Comportamiento de la morosidad en España.

Fuente: Elaboración propia en base datos de Banco de España.

Tal y como se puede observar a través de la tabla de una manera muy clara, existe una negativa tendencia de la morosidad a partir del año 2008. La morosidad supone para las entidades financieras un empeoramiento de la calidad de sus carteras crediticias, hasta el punto que en 2012 el 10,1% de los créditos vivos concedidos tenían un alto riesgo de no ser cobrados. La reacción ante esta situación suele ser la reducción de la concesión de créditos. Y precisamente la reducción del crédito, especialmente el crédito a empresas, es lo que ha marcado la evolución del crédito en los últimos años tal y como se ha explicado anteriormente. De hecho, el crecimiento de la morosidad ha ido acompañado del decrecimiento del crédito, aspecto que puede verse de una manera más específica si se consideran las diferencias entre el crédito privado y el crédito a empresas.

² Ver Boletín Estadístico del Banco España, notas de capítulo 4

	MOROSIDAD CREDITO EMPRESA	MOROSIDAD CREDITO HOGARES
2.003	1,1%	0,7%
2.004	0,9%	0,6%
2.005	0,9%	0,7%
2.006	0,7%	0,7%
2.007	0,7%	1,1%
2.008	3,7%	3,0%
2.009	6,2%	3,7%
2.010	8,1%	3,2%
2.011	11,3%	3,5%
2.012	15,8%	4,0%

Tabla 1.5: Evolución de la morosidad entre el crédito privado y el crédito a empresas.

Fuente: Elaboración propia en base datos de Banco de España.

Tanto en empresas como en hogares se ha producido un empeoramiento de la tasa de morosidad, si bien esta tendencia es significativa pero en el crédito productivo. De igual modo, tal y como se ha visto en el apartado anterior, la evolución del crédito a empresa ha experimentado a partir de 2008 un decrecimiento más señalado. La explicación reside en que la cartera del crédito a empresas se encuentra en una situación de mayor deterioro y por tanto las entidades financieras se han mostrado más reacias a conceder nuevos préstamos a este colectivo.

Expansión ORBYT.

M.R. Madrid 19/05/2012

Los créditos dudosos de la banca rozan los 150.000 millones de euros

MORA DEL 8,47%/ Las entidades terminan marzo con la morosidad más elevada de los últimos dieciocho años y los expertos consideran que el indicador continuará empeorando a corto plazo.

Figura 1.3: Tasa de morosidad de las entidades financieras españolas 2012

Fuente: Periódico Expansión (19 de Mayo 2012)

1.4. Análisis de los datos expuestos.

A lo largo de este capítulo se ha expuesto la composición y evolución del crédito privado, en donde se ha podido comprobar la marcada tendencia creciente que ha experimentado el crédito a empresas y hogares durante los años de bonanza económica y el exponencial decrecimiento producido a partir del año 2008. El total crédito privado llegó a alcanzar en el año 2009 el 174% del PIB español, para luego tomar una tendencia marcadamente descendente. Este alto índice de endeudamiento permitió durante los años de crecimiento económico, y sobre todo de baja morosidad, reactivar todavía más la economía, lo que permitió a España crecer por encima de la media de los países de su entorno. Sin embargo a partir del año 2008, la crisis financiera internacional y la crisis inmobiliaria local, han castigado duramente los registros económicos y la tasa de morosidad se ha disparado al 10% en 2012, lo que para una economía altamente endeudada como la española ha derivado en una reducción en la concesión de nuevos préstamos. Dentro de esta gran tendencia global de alta morosidad y decrecimiento del crédito, el sector empresarial ha tenido unos registros todavía más acentuados.

Esta situación de escasez crediticia se ha visto acrecentada en el último año en donde muchas empresas, especialmente pequeñas, encuentran serias dificultades en disponer de financiación, aún cuando su situación sea buena o sus proyectos tengan una viabilidad razonable. El sistema financiero tradicional, más preocupado por la calidad del crédito concedido en años anteriores y por la altísima tasa de impagados registrada, está dejando de financiar a personas y empresas que en otra coyuntura recibirían sin problemas financiación a un precio razonable.

Ante esta situación, nuevas iniciativas están surgiendo para superar las barreras de la financiación tradicional y conectar ahorro con financiación. Las nuevas tecnologías e Internet están abriendo la puerta a nuevas formas de financiarse. A continuación se expone una de ellas: el “crowdfunding”.

CAPÍTULO 2

EL CROWDFUNDING COMO ALTERNATIVA DE FINANCIACIÓN.



2.1. Definición. Nacimiento. Evolución.



2.1.1. Definición de “crowdfunding”.

Existen múltiples definiciones del término anglosajón “crowdfunding”, que traducido del inglés textualmente se define como “financiación en masa”, aunque se le denomina como financiación colectiva, microfinanciación colectiva o micromecenazgo, entre otros. Consiste en la cooperación colectiva para conseguir dinero u otros recursos y se suele utilizar Internet para financiar esfuerzos e iniciativas de otras personas u organizaciones de todo tipo, tanto privadas como públicas o sin ánimo de lucro.

Según Ribera (2012) *“La financiación colectiva consiste en la puesta en marcha de proyectos mediante aportaciones económicas de un conjunto de personas. La financiación o el colectivo puede ser todo lo grande que requiera el proyecto y que permitan las leyes del país en que se realiza”*.

El “crowdfunding” puede ser usado para muchos propósitos, desde artistas buscando apoyo de sus seguidores, campañas políticas, financiación de nuevas empresas relacionados con Internet (startup) o pequeños negocios tradicionales. Es más, existen ciertos proyectos que no registran la importancia necesaria del sector privado ni alcanzan los requisitos requeridos por las entidades públicas, encontrando en las plataformas de “crowdfunding” una opción de encontrar financiación.

El auge de las nuevas tecnologías de comunicación, comunidades, redes sociales, etc. es el principal factor que ha conseguido que el “crowdfunding” se vaya instalando poco a poco.

2.1.2. Nacimiento y evolución del “crowdfunding”.

El “crowdfunding” surge en el ámbito de las donaciones y la recompensa, enfocado principalmente para la industria de la música y el cine. Posteriormente han ido surgiendo plataformas centradas en la generación de préstamos empresariales e inversión y participación de las compañías financiadas. El modelo inicial de “crowdfunding” pasaba por dar al “inversor” algo a cambio de su inversión que podría ser una copia del programa, el nombre en los créditos, una camiseta etc. Aunque en la actualidad también se puede obtener un retorno económico (intereses, importe invertido...).

Una de las primeras campañas del “crowdfunding” surgió en la industria de la música. En 1997 los fans del grupo británico Marillion financiaron su gira por Estados Unidos, llegando a recaudar US\$ 60.000 gracias a pequeñas donaciones de miles de seguidores americanos, todo ello mediante una campaña de Internet. Otro modelo contemporáneo es el nacimiento del software denominado libre, del Proyecto GNU y de la Free Software Foundation de la mano de Richard Stallman en los años 80. O por ejemplo, cuando los productores franceses Guillaume Colboc y Pommeraud Benjamin, en el año 2004, lanzaron una campaña de donaciones por Internet para financiar su película “Demian la Veile”, llegando en tan sólo 3 semanas a lograr una financiación de aproximadamente 60.000 euros, lo que les permitió rodar su película.

El éxito de esta fórmula de financiación colectiva radica en que es fácilmente accesible, rápida, sencilla, on-line...pero principalmente por ser una vía de solución al panorama económico que está castigando el sector crediticio. La actual crisis económica y financiera ha afectado negativamente a la posibilidad de acceder a pequeñas empresas y familias al crédito, de aquí la gran importancia que está adquiriendo el “crowdfunding” de préstamo de personas a personas y el “crowdfunding” de inversión. El préstamo de personas a personas conocido en inglés como P2P, se produce cuando una persona con necesidades de financiación y otras con excedente de ahorro canalizan sus necesidades a través de una plataforma de “crowdfunding”; el inversor recibe mensualidades de devolución de capital más intereses. Respecto al “crowdfunding” de inversión hoy en día miles de personas, cientos de proyectos y decenas de plataformas han utilizado el “crowdfunding” para financiarse. Diversos sectores, desde el cultural al educativo, han conseguido sacar adelante proyectos gracias a la financiación colectiva.

Según datos extraídos de la Plataforma Universo Crowdfunding, se estima que en Abril de 2012 existían aproximadamente 452 plataformas de “crowdfunding” a nivel mundial, y unas 536 al finalizar el año. Hoy en día, se acercan a las 600, de las cuales 60 se encuentran en España. Según la consultora independiente Gartner Group, en el año 2020, entre un 30% y un 35% de los fondos de inversión dedicados a empresas provendrán de inversiones individuales a través de “crowdfunding”.

Desde el punto de vista recaudatorio, en el año 2011 se recaudaron 1.470 millones de dólares en el mundo vía “crowdfunding”, mientras que en 2012 casi se duplica esa cantidad llegando a los 2.806 millones de dólares, estimándose que durante este 2013 el porcentaje se volverá a duplicar, animado el sector por las múltiples legislaciones que se están poniendo en marcha en diversos países.

Por otra parte, si se observa y analiza el número de entradas en Google por el concepto “crowdfunding”, tanto a nivel España como a nivel mundial, se tiene que destacar que ha habido un aumento progresivo destacado a nivel mundial desde el año 2009 y especialmente en España desde 2011. A continuación se muestra los gráficos que indican el interés que despierta la palabra “crowdfunding” en el buscador Google a fecha de 1 de Junio de 2013:

En España:



Gráfico 2.1: Interés del término crowdfunding en España en buscador Google.

Fuente: Tendencias de búsqueda de Google

En todo el mundo:

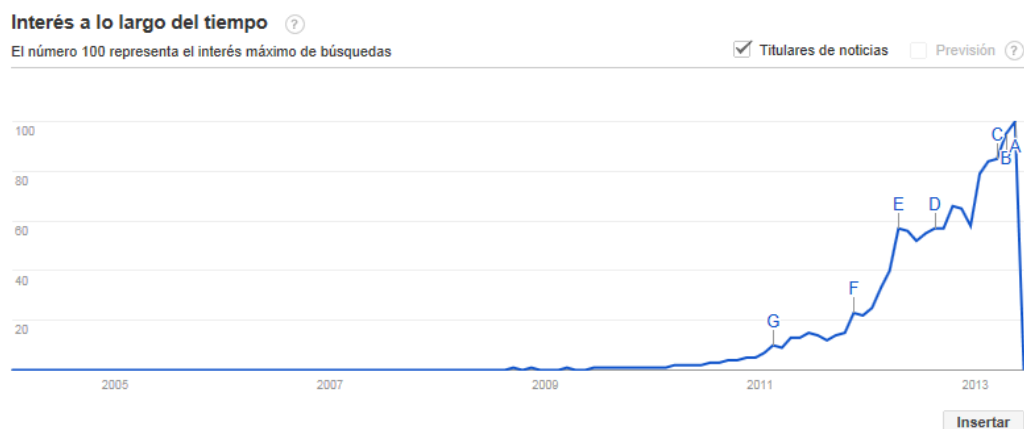


Gráfico 2.2: Interés del término crowdfunding en todo el mundo en buscador Google.

Fuente: Tendencias de búsqueda de Google

2.1.3. Implantación “crowdfunding” EEUU vs Europa.

Respecto a la implantación del “crowdfunding” en los distintos países se muestra la siguiente figura:



Figura 1.4: Implantación del “crowdfunding” en los distintos países

Fuente: crowdsourcing.org

Tal y como se puede observar, EEUU es el país donde tiene mayor peso el “crowdfunding” como vía de financiación. En este país se encuentran plataformas pioneras como Lending Club, que se ha convertido en una de las compañías estadounidenses de préstamo entre particulares que más dinero ha originado, registrándose en noviembre de 2012 más de 1.500 millones de dólares en préstamos; Prosper, mercado de préstamos “peer-to-peer” que igualmente ha alcanzado bastante éxito; y Kiva, una organización sin ánimo de lucro, que permite prestar dinero a pequeñas empresas de países en vías de desarrollo.

Respecto a Europa la implantación del “crowdfunding” ha sido más lenta pero sigue a buen ritmo el camino marcado por EEUU, el mayor mercado de este tipo de financiación.

Reino Unido es uno de los países donde esta modalidad de financiación ha funcionado muy bien. Dos de las plataformas que podemos destacar son: Zopa, es la pionera y más exitosa del país, operando tanto en el Reino Unido

como en Italia, y en cada área geográfica el modelo es ligeramente diferente; y Funding Circle que es muy popular con los préstamos en las empresas.

A Francia también llegaron este tipo de plataformas, entre ellas está FriendsClear, que se fundó en 2010, y es un servicio de microcréditos a emprendedores. A pesar de tener que suspender su actividad temporalmente en el 2011, actualmente ya está operativa.

En Estonia aparece IsePankur, que es uno de los pioneros de la banca social del lugar y la mayor plataforma de préstamos en Escandinavia.

En países como Alemania se puede destacar Smava, que es la empresa de mayor referencia en préstamos entre particulares del país, comenzando su andadura en 2010. Llegó a un acuerdo comercial con la alemana Cortal Consors Bank para que dicha entidad recomendara este tipo de préstamos a sus clientes, como un activo financiero más.

En lo que atañe a España, uno de los primeros y más conocidos casos del uso de financiación en masa es el largometraje “El Cosmonauta”, que fue la primera película española que utilizó este método de financiación con donaciones de los usuarios (desde 2 euros) y que obtenían como recompensa aparecer en los créditos de la película. El Cosmonauta obtuvo una financiación de 400.000 euros a través de más de 5.000 personas y organismos, y acumula en su cuenta de Twitter más de 7.000 seguidores.



Finalmente llegó la hora del estreno en las salas de cine, Canal + Xtra, Yomvi, distribución en Internet y salida en DVD, el día 18 de mayo de 2013. Adicionalmente al caso puntual de largometraje “El Cosmonauta”, se calcula que cientos de proyectos se financiaron vía “crowdfunding” con 17 millones de euros en 2012, y que llegarán a los 36 millones en este 2013 y a los 80 millones en el 2014.

Esta expansión generalizada en diferentes países muestra la solidez que ha llegado a alcanzar este tipo de préstamos como alternativa de inversión y opción de financiación, especialmente en países como Estados Unidos e Inglaterra donde existe una mayor penetración de Internet y una relevante cultura financiera. De hecho, los créditos entre particulares en estos países han funcionado muy bien, han conseguido ganar credibilidad y seguridad, lo que ha permitido su expansión hacia otros países.

2.2. Tipos de “crowdfunding”

Como se ha mencionado anteriormente, el “crowdfunding” surge ligado a campañas en donde la donación era la principal forma de intercambio, si bien a lo largo del tiempo la financiación en masa ha derivado en otras formas de intercambio de dinero por una pequeña recompensa o por una rentabilidad económica a modo de préstamo.

A) “Crowdfunding” por Donación (Donation-based crowdfunding)

En este caso la financiación es un dinero que se entrega a fondo perdido, sin esperar recuperar la inversión. Son colectivos que están muy sensibilizados con los proyectos a financiar, los cuales suelen estar vinculados a fines sociales y culturales.

Desde el punto de vista regulatorio en España, estas competencias las pueden ejercer por delegación de la Ley 21/2001, de 27 de diciembre, por la que se regulan las medidas fiscales y administrativas del nuevo sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de régimen común y Ciudades con Estatuto de Autonomía. La principal consecuencia de dicha cesión es que el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones no es homogéneo para todo el territorio español, sino que varía en función del lugar en el que se produzca el hecho imponible. Esto que se acaba de mencionar es muy importante puesto que los usuarios de dichas plataformas deben declarar al fisco el dinero recibido y que parte del mismo se debe ver grabado con distintas clases de impuestos en función de dónde se localice el donante que reducirá en gran medida lo que han recibido. Por lo tanto, el promotor de un proyecto a financiar, en su totalidad o en parte, a través del “crowdfunding” y los financiadores, deberán tener en cuenta el coste fiscal de la operación a la hora de elaborar el presupuesto de lo que necesita recibir para poner en marcha su proyecto. La situación es muy diferente según se trate el receptor del dinero como una persona física (y de si se trata de un particular o de un profesional) o de una persona jurídica (donde también varía si se actúa en nombre de una asociación, una empresa, una fundación o una asociación declarada de utilidad pública) e incluso también de quién sea el micro-mecenas y su personalidad física o jurídica. Incluso puede tener consecuencias fiscales la relación de parentesco de la persona que da el dinero con la que elabora el proyecto. El tratamiento fiscal de la operación de “crowdfunding” será distinto en cada uno de esos casos.

B) “Crowdfunding por Recompensa” (Reward-based crowdfunding)

Se caracteriza por el intercambio o venta anticipada de servicios y productos. El mecenas financia con una pequeña cantidad el proyecto y espera una recompensa preestablecida de sus resultados, por ejemplo una aportación a un proyecto musical, espera un ejemplar del disco en su publicación... En

todo caso, se participa a cambio de material promocional, pases privados, reconocimiento, regalos y merchandising... En definitiva se trata de una compra por adelantado del producto.

Como cualquier producto o servicio estará sujeto a impuestos, el más importante es el IVA, que en la mayor parte de las ocasiones llega al 21%. Como promotores se ha de tener esto muy presente, y como mecenas conocerlo.

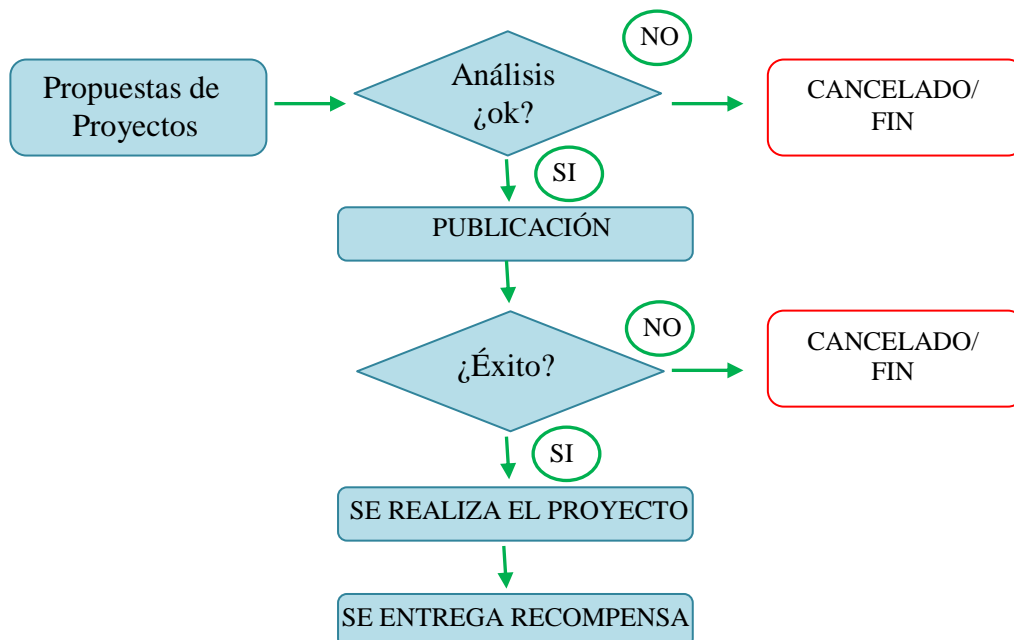
De cara a tener una idea más concreta de cómo funciona este tipo de “crowdfunding”, estos serían los pasos concretos en función de la posición del emprendedor o del mecenas:

Pasos del emprendedor:

- a. Tienes una idea.
- b. Publicas tu proyecto en una plataforma de “crowdfunding”, mostrando a qué vas a destinar el dinero y lo que das a cambio (recompensa).
- c. Dispones de X días para recaudar la financiación necesaria.
- d. Si durante ese tiempo consigues recaudar el dinero, el proyecto se cierra, recibes el dinero y los mecenas reciben sus recompensas.

Pasos para los mecenas

- a. ¿Te gusta un proyecto? Sigue su evolución en su página web.
- b. Elige tu recompensa y realiza tu aportación al proyecto.
- c. Sólo si el proyecto consigue toda la financiación, el cargo o aportación comprometida se lleva a efecto.
- d. Si toda financiación se completa, el creador lleva el proyecto a cabo y el mecenas recibe la recompensa.



C) Préstamos de persona a persona (Lending-based crowdfunding)

El préstamo de personas a personas, conocido en inglés como P2P, se produce cuando una persona solicita una cantidad económica y remite la información a un portal especializado en préstamos financiados por la multitud. 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. Posteriormente se cuelga la solicitud en el portal y los prestamistas deciden si prestan dinero y qué cantidad. Si el prestatario recibe lo que ha pedido, mensualmente devolverá una parte más los intereses, que serán ingresados proporcionalmente en la cuenta de cada uno de los prestamistas, en forma de recibos.

Esta forma de “crowdfunding” está funcionando muy bien en el Reino Unido. Zopa, creada en marzo de 2005 y con un volumen de financiación de 307.103.000 de euros de préstamos hasta la fecha, es la pionera de este campo, pero en la actualidad existe una amplia gama de plataformas que se dedican a este tipo de préstamos.

Respecto al tema regulatorio y fiscal podemos indicar que estos intereses están sujetos a retención dado que se trata de rendimientos de capital mobiliario. Las comisiones cobradas por la plataforma en la gestión por la intermediación no computan IVA por tratarse de servicios de intermediación financiera sujetos y exentos de IVA³. Las plataformas de “crowdfunding” de P2P actuales no están sujetas a la normativa del Banco de España, por lo que se puede afirmar que existe vacío legal al respecto.

D) Micro inversión asociada a un intercambio accionarial (Equity-based crowdfunding)

También conocida como suscripción. En esta tipología de “crowdfunding” los mecenas se convierten en socios del proyecto. Se basa en que los inversores realizan micropagos en forma de suscripción para un proyecto, es decir, la multitud, a cambio de su inversión, recibe acciones de una compañía. Si la compañía va bien, el inversor obtendrá sus beneficios.

Según Kevin Lawton, autor del libro “The Crowdfunding Revolution “la economía global se está preparando para crear un nuevo mercado, el del “crowdfunding” de equity (o inversión). En Australia, existe una plataforma llamada ASSOB, que ofrece servicios de “crowdfunding” para empresas y startups desde 2005 y ya ha intermediado más de 130 millones de dólares. En

³ El artículo 20. Uno.18 c), e) y m) de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, establecen que está exenta del IVA la mediación en las operaciones de concesión y la transmisión de créditos y préstamos en dinero.

Inglaterra, Crowdcube y Seedrs, en Holanda Symbid, en España el reciente TheCrowdAngel; ésta última estudia los proyectos empresariales y cuando identifica "buenas operaciones" las publicita en su plataforma, requiriendo un mínimo de 3.000 euros por inversor, ya que según sus fundadores *"es un filtro que introducimos para seleccionar el perfil de inversor, que sea consciente de la importancia de la operación, pero al mismo tiempo reduciendo su riesgo, pues anteriormente los mínimos en proyectos de este tipo podían rondar los 50.000 euros"*.

Sea cual sea el tipo de "crowdfunding" a través del que se quiera participar, existen diferentes tipos de proyectos/plataformas que se pueden financiar a través de la fórmula de "crowdfunding", entre ellos:

- **Proyectos exclusivos.** Los creadores de los proyectos son los que pueden crear sus propias plataformas para recibir donaciones a través de su página web, por lo que se busca promover la comunicación directa. En este tipo de casos las plataformas que se presentan para recaudar pertenecen a la propia productora y no sirven para acoger otros proyectos o iniciativas.

- **Plataformas abiertas de proyectos.** Otra modalidad posibilita que los creadores describan sus proyectos contemplando requisitos y resultados potenciales a sus posibles patrocinadores y sean éstos quienes hagan un llamamiento abierto a financiar el proyecto mediante donaciones directas que son visibles y públicas, y en función de la acogida estimarán el riesgo de la inversión.

- **Proyectos en marcha.** Otra opción es la de mantener proyectos en marcha. Las donaciones (con o sin recompensa) se hacen a través de votos en los proyectos que se crean de interés para financiar. Los usuarios destinan una cuota periódica de dinero que se destinará a los proyectos que hayan clicado de su interés.

2.3. Ventajas económicas y sociales del crowdfunding.

A) Ventajas Económicas.

- Permite que los proyectos que no entran en los patrones de financiación tradicional tengan una oportunidad de obtener dinero a través del apoyo de grandes grupos de personas afines a un ideal.

- Permite una total transparencia del proyecto y su evolución. Los prestatarios reportan informes de su trayectoria y los inversores aportan mejoras e ideas sobre el proyecto o producto. Es decir es una buena forma de

hacer un estudio de mercado sobre la aceptación del producto o proyecto sin coste al respecto. La comunidad aporta sinergias entre el proyecto y las mejoras del producto además de compartir experiencias que aporten valor añadido.

- No sólo ayuda a financiar proyectos, también permite medir el interés del público. Se puede probar el alcance del producto/proyecto que se quiere realizar. Consiente la posibilidad de poder someter un proyecto a evaluación pública: mostrarlo, explicarlo, someterlo a debate, contrastarlo en diferentes perfiles de personas que son potenciales clientes y prestamistas al mismo tiempo; y con todo ello conseguir mejorar e incluso renovar sus formas de implementación.

- Los propios inversores son los que van a evaluar el riesgo del proyecto, ya que si no encuentran un mínimo financiable el proyecto se descartará. El creador del proyecto tiene la oportunidad de analizar y contrastar con los prestatarios y potenciales clientes los puntos a mejorar.

- Posibilita un control absoluto de tu proyecto.

- Se elimina el peso de los intermediarios. Ambas partes se benefician, los ahorradores tienen una rentabilidad muy superior y los prestamistas consiguen financiación más barata.

- Posibilidad de diversificar en iniciativas de inversión en activos no relacionados con los mercados financieros. Es decir invertir en una economía real.

- Además se logra obtener clientes potenciales y las posibles recomendaciones a otros grupos afines, gracias a la fuerza imparable de las redes sociales, a un coste insignificante. Así surge el “Crowdthinking” que combina las prácticas del “crowdfunding” (financiación colectiva) y el “crowdsourcing” (forma de colaboración de la ciudadanía para que participe en las diversas fases de la iniciativa), para generar un intercambio de ideas y capital.

B) Ventajas Sociales.

Se está produciendo un cambio muy importante en el ámbito de la financiación a nivel mundial y en éste caso se tiene la oportunidad de que ésta sea mucho más democrática, transparente y justa.

Es una nueva forma de diversificar los ahorros de los españoles, una alternativa a los depósitos bancarios, fondos de inversión o cualquier activo

financiero. Por ejemplo, en marzo de este año el sistema bancario chipriota ha aplicado una quita del 37,5% a los depósitos superiores a los 100.000 euros a cambio de un rescate de 10.000 millones que evite la bancarrota del país. Ante este escenario, la alternativa “crowdfunding” puede posicionarse como una opción de diversificación y minoración del riesgo ante una posible crisis bancaria, siendo la transparencia y el conocimiento concreto del destino de la inversión su principales argumentos.

Es una forma de financiación e inversión directa, no está contaminada por los especuladores ni los “mercados”. Es más, permiten aportaciones muy flexibles, según las posibilidades y los intereses de cada colaborador.

2.4. Inconvenientes y puntos de mejora del crowdfunding.

- Es una herramienta útil para financiar proyectos de presupuestos pequeños o medianos, pero debido a las características de este tipo de plataformas es muy complicado financiar proyectos que requieran grandes inversiones o que se prolonguen en el tiempo.

- Tan sólo proyectos o iniciativas que cuenten con gran visibilidad mediática podrán cruzar ciertos umbrales de financiación.

- Polarización de iniciativas. Existe una gran polaridad en lo que se refiere a la tipología de proyectos que gozan de mayor éxito. En la mayoría de las plataformas la música es una de las propuestas que goza de mayor popularidad seguido de proyectos audiovisuales y en ocasiones revistas o publicaciones similares.

- El posible plagio, ya que el promotor de la idea expone todo el proyecto de una forma totalmente transparente para poder ser evaluada por los inversores o donantes. Es muy frecuente que no hayan tenido la más mínima precaución para proteger sus proyectos frente a posibles apropiaciones y copias. Y así puede darse la situación en que su proyecto se copie incluso antes de que ellos mismos sean capaces de conseguir los fondos y llevarlo a cabo. Sus derechos como autores se pueden ver puestos en riesgo si no se toman las medidas adecuadas.

- Aunque en ocasiones el “crowdfunding” ha servido para que comunidades hicieran visibles la necesidad de financiación y distribución de creaciones que de otra manera no se habrían conocido, sin duda este sistema no es suficiente para cubrir las necesidades culturales que han quedado más descubiertas gracias a los constantes recortes de financiación pública.

- El éxito de las iniciativas viene marcado por el tamaño de las comunidades que movilicen o sean capaces de interpelar. Muchos proyectos cuentan con nichos de población muy reducidos para apoyarlos. O Comunidades con escaso acceso a las redes: inmigrantes, personas mayores, población analfabeta digitalmente, etc. nunca podrán optar a la financiación de sus proyectos porque sus posibles donantes no habitan las redes. Este agotamiento de ciertas comunidades, que no pueden contribuir a la financiación de todos los proyectos que se plantean puede suponer un límite al crecimiento del “crowdfunding”.

- Falta de un marco jurídico específico para el “crowdfunding”, lo que genera ciertas incoherencias o dudas respecto a determinadas prácticas. Falta de regulación de “crowdfunding” sobre todo a nivel empresarial, particularmente en España. Pero como dato optimista cada vez más se está pidiendo con urgencia una posible solución a esto. *“El crecimiento de los préstamos entre particulares ha llamado la atención del Parlamento Europeo, que pidió a la Comisión su regulación en 2009. Todavía no se ha plasmado en ninguna propuesta legislativa”*, asegura un portavoz de la Cámara de Bruselas.

En España estamos aún en la fase de preguntas y respuestas. El escaso apoyo del gobierno de España a esta nueva forma de financiación no genera confianza entre los inversores. Por el contrario, en otros países como en el Reino Unido el propio Gobierno reconoce e incluso impulsa la labor de las plataformas P2P como alternativa a la banca tradicional para préstamos a particulares. El ejecutivo de Londres destinó 10 millones de libras a Zopa, la mayor plataforma de préstamos entre particulares, y 20 millones de libras a Funding Circle, la plataforma más popular de préstamos de particulares a empresas.

- Es necesario diseñar certificados de calidad y transparencia que distingan a aquellas plataformas con vocación pública y con retorno social de las que tienen un perfil claramente comercial. Las administraciones públicas deberían enfatizar y apoyar aquellas plataformas que propician un retorno social.

- Las plataformas no están abiertas fuera de sus fronteras, esto se debe al vacío legal.

- El mercado digital de oferta y demanda no cumple con todas las garantías, al menos en España.

- Falta de incentivos fiscales para emprendedores. Como ejemplo en los datos de inversión en formato “crowdfunding”, ya sea mediante el uso de plataformas de Internet o no, Estados Unidos ha pasado de tener un 44% del total de la inversión mundial al 54% simplemente por el factor determinante de disponer de nuevos incentivos mediante ley en tan sólo un año, que incentiva al inversor para que invierta en jóvenes empresas de forma clara y específica.

- La repercusión económica para el que lanza su proyecto puede ser destacable dado que nuestra legislación fiscal actual no está pensada para promover esta forma de financiación. Los usuarios desconocen que deben declarar al fisco el dinero recibido y que parte del mismo se debe ver grabado con distintas clases de impuestos. Al no estar muy claro su estatus jurídico uno de los problemas que se encuentran los usuarios de estas plataformas es la incapacidad para prever el coste real y administrativo de las diferentes campañas. Si las plataformas retienen entre un 5% y 8% sobre lo obtenido en concepto de gastos de mantenimiento, a esta cantidad hay que sumar las diferentes tasas bancarias por el coste de las transferencias. A su vez, quienes reciben el dinero final, si son empresa o trabajadores autónomos han de facturar para obtener el ingreso (factura con un 21% de IVA). En definitiva, se puede llegar a obtener cerca de un 30% menos de lo esperado al final del proceso.

- Otros problemas de los que nadie habla. Muchos de los creadores que recurren a estas plataformas al anunciar sus proyectos en las mismas están poniendo de manifiesto que realizan una actividad profesional y, por lo tanto, deberían estar dados de alta como profesionales en Hacienda y en la Seguridad Social. Sin embargo, muchos de ellos no lo están.

CAPÍTULO 3

MARCO JURÍDICO DEL CROWDFUNDING. FISCALIDAD.



Leyes y
Reglamentos

3.1. Introducción.

La falta de un marco jurídico específico para el “crowdfunding” se ha compensado gracias al trabajo individual de cada una de las plataformas pese a que siguen existiendo ciertas problemáticas.

Estas plataformas sirven para dotar de visibilidad a los proyectos y el éxito es indiscutible, pero en términos generales, conseguir una campaña exitosa requiere mucho trabajo y en algunos casos la inversión horaria realizada, las tasas y los impuestos que se imponen sobre los resultados hacen que muchos usuarios reconsideren si volverían a utilizar este mecanismo para realizar proyectos futuros. Este factor, este vacío regulatorio existente, se ve agudizado por la improbabilidad de que se llegue a elaborar la ley de mecenazgo pese a estar en la agenda política durante las últimas legislaturas.

Aún así, las administraciones públicas, en concreto los gobiernos autonómicos y locales, pueden favorecer este tipo de financiación reduciendo la carga impositiva, tanto para el inversor como para el receptor y las propias plataformas. De este modo se podría paliar de inmediato la falta de una ley de mecenazgo satisfactoria y la subida del IVA.

A lo largo de este capítulo se irán desgranando las complicaciones derivadas de cada modelo de “crowdfunding”: el “crowdfunding” no lucrativo, el “crowdfunding” en el que se obtiene una recompensa no económico-financiera y el “crowdfunding” lucrativo que sí que persiguen la obtención de un retorno económico-financiero.

3.2. “Crowdfunding” no lucrativo (vía donaciones o similares) en España.

3.2.1. Las Donaciones

Una donación “es un acto de liberalidad por el cual una persona dispone gratuitamente de una cosa a favor de otra, que la acepta” tal y como dispone el artículo 618 del Código Civil. La donación sólo obliga al donante (financiador) cuando es aceptada por el donatario (emprendedor y/o creativo). Las donaciones admiten la imposición de condiciones al donatario; y así la condición de que sólo se haga entrega de los fondos cuando se haya alcanzado un objetivo de financiación determinado, es válida.

En principio, pues, el “crowdfunding” como donación, no presenta desde la perspectiva jurídico civil, complicaciones.

En cuanto a la fiscalidad, las donaciones, como actos jurídicos que son, están sometidas a imposición fiscal. El impuesto sobre donaciones se regula en la Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (LISD). En virtud de su artículo 2 se trata de un impuesto cedido a las CCAA, las cuales disfrutan de capacidad normativa respecto de las reducciones, la tarifa del impuesto, las cuantías y coeficientes del patrimonio preexistente y las deducciones y bonificaciones de la cuota.

Pero el donatario, que es el que recibe la donación, sólo afecta cuando se trata de personas físicas, por cuanto las donaciones que perciben las personas jurídicas quedan sujetas al Impuesto sobre Sociedades. Pero no otras entidades, con o sin ánimo de lucro que tienen su propio régimen.

A) Donatario Persona Física

El hecho imponible que grava el ISD es la adquisición ínter vivos a título gratuito de bienes y/o derechos (lo que incluye dinero), por tanto es un impuesto directo que grava el incremento del patrimonio que, con ocasión del acto de la donación, experimenta el donatario.

Para la cuantificación del impuesto debe partirse de la base imponible, que es la cantidad que el emprendedor percibe, de donde se obtiene la base liquidable, aplicando a la anterior las reducciones que correspondan en función de la CCAA donde resida el emprendedor, practicándose en primer lugar las del Estado y seguidamente las de las CCAA.

¿Cuál es pues la situación de un emprendedor o un artista o un autor que recibe múltiples donaciones? A priori se debe decir que complicada.

Lo primero que se debe considerar es la CCAA donde reside el donatario, pues ésta determinará la cuota tributaria a satisfacer. Para ello la Ley 22/2009, de 18 de diciembre, por la que se regula el sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de régimen común y Ciudades con Estatuto de Autonomía establece, en su artículo 28, que se tomará como residencia habitual a efectos del ISD aquel territorio en el que el Donatario haya permanecido un mayor número de días en los cinco años anteriores al devengo del impuesto. El donatario deberá declarar todas y cada una de las donaciones recibidas en los plazos establecidos, a contar desde el momento de la percepción de las mismas, sin que normalmente resulten aplicables las reducciones establecidas por las diferentes CCAA.

Pero se hace evidente la dificultad de cumplir con la norma fiscal. A la ingente cantidad de trabajo hay que sumar la imposibilidad práctica de llevar a cabo esta tarea, debido a que para declarar una donación deben conocerse los datos del donante.

Para el donante también puede haber consecuencias fiscales. La donación de un bien tributa en el impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF) o Impuesto sobre Sociedades (IS) si el donante es una mercantil.

La donación se declara como una venta, debiendo computarse la ganancia obtenida. Esto es, la diferencia entre el valor de adquisición del bien y el valor del mismo bien cuando se donó, lo que se grava es el incremento patrimonial.

No obstante, en el supuesto del “crowdfunding” al tratarse de una donación de dinero lo que se produce en realidad es una pérdida patrimonial pero ésta no tiene efectos en la tributación del donante, por cuanto según la normativa del IRPF las pérdidas que se deben a transmisiones lucrativas por actos “inter-vivos” o a liberalidades no son deducibles.

B) Donatario Persona Jurídica

Las cantidades percibidas por una persona jurídica en concepto de donación tributan por el impuesto de sociedades como cualquier otra renta que perciba, integrándose en su base imponible el valor normal de mercado del elemento patrimonial adquirido.

El tipo aplicable es el general del 35%, salvo que la persona jurídica se encuentre en alguno de los supuestos de tipos reducidos del artículo 28 LIS. En materia de Impuesto de Sociedades, a diferencia del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones y también, en cierta medida el IRPF, las CCAA no tienen capacidad normativa, ya que este impuesto no está cedido por el estado español.

C) Entidades sin Ánimo de Lucro

Las entidades sin ánimo de lucro, también personas jurídicas, pueden optar, por su parte, por un régimen fiscal especial establecido en el Título II de la Ley del Mecenazgo.

Son Entidades sin fines lucrativos las que se enumeran en el artículo 2º de la propia Ley:

- a. Las fundaciones.
- b. Las asociaciones declaradas de utilidad pública.
- c. Las organizaciones no gubernamentales de desarrollo a que se refiere la Ley 23/1998, de 7 de julio, de Cooperación Internacional para el Desarrollo, siempre que tengan alguna de las formas jurídicas a que se refieren los párrafos anteriores.
- d. Las delegaciones de fundaciones extranjeras inscritas en el Registro de Fundaciones.
- e. Las federaciones deportivas españolas, las federaciones deportivas territoriales de ámbito autonómico integradas en aquéllas el Comité Olímpico Español y el Comité Paralímpico Español.
- f. Las federaciones y asociaciones de las entidades sin fines lucrativos a que se refieren los párrafos anteriores.

3.2.2. Recompensa

Se refiere a aquellos supuestos en los que la liberalidad del financiador se ve recompensada por la obtención de un objeto relacionado con el proyecto financiado (reconocimiento en los créditos de la obra o prestación financiada, hasta el envío de una camiseta, una entrada para un concierto, un pin, un cd de música o un dvd con una obra audiovisual.).

Algunas de estas recompensas pueden ser consideradas como una contraprestación al dinero entregado, esto es, como una compra. En los casos en los que se considere una compra, esto es un intercambio de un bien por dinero, la entrega del objeto estará sujeta al impuesto sobre el valor añadido y, bien el receptor de los fondos deberá emitir la correspondiente factura.

Asimismo, de considerarse este intercambio objeto/dinero una actividad profesional o empresarial, el destinatario de los fondos (emprendedor y/o creador) deberá cumplir con las obligaciones de carácter fiscal, mercantil y laboral, en su caso, que impone la normativa vigente.

Por otra parte, entender este tipo de “crowdfunding” como un sistema de venta on-line obligaría al receptor a someterse al ordenamiento jurídico vigente en materia de comercio electrónico.

3.3. Crowdfunding lucrativo

3.3.1. Préstamos

El contrato de préstamo se regula en el artículo 1.740 y siguientes del Código Civil. Es el contrato mediante el cual una parte (prestamista) entrega a la otra (prestataria) una cosa, en nuestro supuesto dinero, con la condición de que éste sea devuelto. Los préstamos pueden ser gratuitos o con la condición de pagar intereses junto con el principal.

El préstamo será mercantil, si alguno de los contratante es comerciante o si las cosas prestadas se destinan a actos de comercio.

El contrato de préstamo no requiere de formalidad alguna, siendo válido el documento privado que puede formalizarse electrónicamente. Los contratos de préstamo que se articulen para la financiación colectiva deberán contemplar estipulaciones respecto de las siguientes cuestiones:

- Fecha para la puesta a disposición del capital del préstamo.
- Objeto al que debe destinarse el préstamo.
- Fecha para la devolución del principal y forma de pago.
- Determinación del tipo de interés y su forma de pago (mensual, trimestral, al término del préstamo u otras).
- Posibilidad de amortización anticipada.

- En algunos supuestos posibilidad de que el capital prestado se convierta en capital del financiado, siempre y cuando éste sea una sociedad.
- Posibilidad de ceder el contrato para cualquiera de las partes.
- Disposiciones generales respecto de las notificaciones, legislación aplicable y fuero.

Desde el punto de vista de su fiscalidad, los intereses recibidos por el prestamista tributarán por el IRPF o IS en función de si el inversor es una persona física o jurídica. La tributación ha variado desde el 1 de enero de 2012 en el IRPF, la renta que suponen los intereses tributará la tipo medio que corresponda según el resto de rentas del financiador. Por otra parte los intereses están sujetos a retención del 21% sobre la base tanto en el caso de las personas físicas como en el de las personas jurídicas, que deberá ser practicada por el emprendedor, sea éste una persona jurídica o física en los términos del artículo 76 del RIRPF.

3.3.2. Micro inversión asociada a un intercambio accionarial

La Cuenta en Participación es un contrato regulado en el Código de Comercio, artículos 239 a 243, en virtud del cual una o más personas (partícipes) se obligan a realizar una aportación de bienes y/o derechos, puede ser dinero, a un comerciante (propietario-gestor o cuenta-partícipe gestor), quien adquiere la aportación en propiedad para destinarla a su negocio, bajo su exclusiva responsabilidad, con el fin de obtener un resultado que deberá repartir con los aportantes, de conformidad con lo pactado.

Se trata de una figura jurídica en pleno renacimiento, debido a los problemas de financiación actuales, de una parte, y a los bajos tipos de interés, de otra. La Cuenta en Participación permite pues la obtención de fondos por parte del emprendedor, quien mantiene la propiedad de su negocio y es el único responsable frente a terceros.

El Contrato de Cuenta en Participación se muestra también como un mecanismo sencillo, ágil y rápido para establecer un vehículo de financiación colectiva. Puede formalizarse online, al no requerir forma pública ni formalidad alguna y permite libertad de pactos, respetando siempre la regulación mínima que se contiene en el Código de Comercio. Así pues, entendemos que un Contrato de Cuenta Partícipe deberá contener estipulaciones respecto de:

- La puesta a disposición de las cantidades comprometidas.
- La participación en los beneficios y en las ganancias.
- Mecanismos de control e información respecto de la actividad del gestor, en particular de los estados financieros.
- Posibilidad de cesión de la posición de la cuenta-partícipe.
- Terminación del contrato y disposiciones sobre el resultado de la explotación.

Respecto del tratamiento fiscal, las rentas que el cuenta-gestor satisfará, en su caso, a los cuenta partícipes tienen la consideración de rentas del capital

y, por tanto, tributan del mismo modo que los intereses de los préstamos y están sujetas a retención. Para el gestor tales rentas tendrá la consideración de gasto deducible, en consecuencia.

Igualmente, si en lugar de reparto de beneficios hay un reparto de pérdidas, el cuenta-partícipe se imputará en la parte que le corresponda como una pérdida en su correspondiente impuesto; y el cuenta-gestor al transferir una pérdida deberá integrarla como un rendimiento dentro de sus actividades económicas.

El gestor por lo demás tributará por IS o IRPF en función de su calidad de persona jurídica o física, y el cuenta-partícipe igual si es comerciante, o por IRPF en caso de no serlo.

3.4. Normativa aplicable a las plataformas y a la contratación electrónica

Las Plataformas de “Crowdfunding” son plataformas tecnológicas que intermedian entre los inversores y aquellos que buscan financiación para su obra o proyecto. Desde la perspectiva de la legislación vigente, son Prestadores de Servicios de la Sociedad de la Información, con independencia de la forma jurídica que revistan y, por tanto, están sujetos a la normativa contenida en la Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico (LSSI).

Los Prestadores de Servicios de la Sociedad de la Información, esto es, las plataformas de “crowdfunding”, están obligados a facilitar, de manera fácil, directa, gratuita y accesible por medios electrónicos, a los destinatarios de sus servicios y a los órganos competentes la siguiente información:

— Su nombre o denominación social; su residencia o domicilio; su dirección de correo electrónico y cualquier otro dato que permita establecer con él una comunicación directa y efectiva.

— Los datos de su inscripción en el Registro Mercantil en el que, en su caso, se encuentren inscritos o de aquel otro registro público en el que lo estuvieran para la adquisición de personalidad jurídica o a los solos efectos de publicidad.

— Los datos relativos a la autorización administrativa previa, en el supuesto que En el caso de que su actividad estuviese sujeta a ella.

— El número de identificación fiscal que le corresponda.

— Si el servicio de la sociedad de la información hace referencia a precios, además se requiere información clara y exacta sobre el precio del producto o servicio, indicando si incluye o no los impuestos aplicables y, en su caso, sobre los gastos de envío o en su caso aquello que dispongan las normas de las Comunidades Autónomas con competencias en la materia.

— Los códigos de conducta a los que, en su caso, esté adherido y la manera de consultarlos electrónicamente.

Esta obligación informativa se entiende cumplida si las Plataformas de “Crowdfunding” la incluyen en su página o sitio de Internet.

Asimismo, los contratos que financiadores y destinatarios de la financiación deberán suscribir electrónicamente a través del Plataformas de “Crowdfunding”, son contratos que producen todos los efectos previstos por el ordenamiento jurídico, debiendo cumplir, normativa general al margen, otra más específica derivada de:

1. La condición de tratarse de un contrato electrónico.
2. La condición de tratarse de un contrato-tipo o con condiciones generales de contratación.
3. El hecho que una parte de los intervinientes sea, en muchos casos, consumidores y usuarios.
4. La naturaleza jurídica que la contraprestación tenga (compra de un bien). Así deberá atenderse a:
 - La propia de la LSSI, artículos 27 a 29.
 - La Ley 7/1998, de 13 de abril, sobre condiciones generales de la contratación.
 - El Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras Leyes Complementarias y, en Catalunya, la Llei 22/2010, de 20 de juliol, del Codi de consum de Catalunya.
 - La Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista.

3.5. Ley de Mecenazgo

La Ley del Mecenazgo tiene el objetivo de fomentar las iniciativas de mecenazgo y promover la participación de la sociedad civil en la defensa del patrimonio artístico de dos formas:

- Incrementado los incentivos fiscales al mecenazgo
- Mejorando la fiscalidad de las entidades sin fines lucrativos

En España, se estaba planteando crear una ley similar que se denominaría también Ley del Mecenazgo y que actualizaría la anterior que regulaba este aspecto. Se pretendía que entrase en vigor para principios del año 2013 y se esperaba que alcanzase sobre todo al sector cultural, pero también al deportivo y al social. El principal reclamo de la Ley del Mecenazgo serían sus desgravaciones fiscales para las donaciones que se realizasen, doblando el importe desgravable que existe actualmente y pudiendo llegar hasta el 60-70%, por invertir en ciencia, educación o cooperación. Estas medidas, que esperemos se vayan aclarando con el tiempo, beneficiarían a todo tipo de proyectos pero, sobre todo, a aquellos de difícil difusión. Recordemos que las aportaciones serían consideradas donaciones, y se cree que muchas plataformas de “crowdfunding” se regirían por esta denominación, siempre y cuando la aportación no tuviese la contrapartida de la recompensa ni rentabilidad, que es lo que muchos promotores persiguen a la hora de apoyar

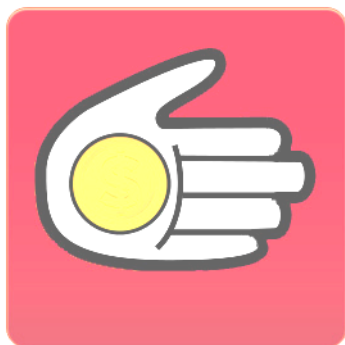
un proyecto. Otra alternativa para asumir la forma de mecenazgo sería que el creador del proyecto fuese una empresa con denominación de ONG.

En cualquier caso, la existencia de una ley en este sentido podría empezar a generar una cierta seguridad a la hora de hacer aportaciones a proyectos, sobre todo a los de tipo comunitario o social.

Como contraposición, en Estados Unidos ya se ha creado una ley llamada JOBS Act (Jumpstart Our Business Startups Act), destinada a fomentar la financiación de las pequeñas empresas y emprendedores estadounidenses, con el requisito de limitar las aportaciones máximas (10.000 USD o 10% de los ingresos anuales en inversiones, la que sea menor). Adicionalmente a la regulación estricta, las plataformas americanas han creado un código de autogobierno que establece unas normas básicas de funcionamiento. Este código ha servido para que la SEC (Securities and Exchange Commission) elabore un primer escenario de regulación y se lleven a cabo leyes específicas como la nombrada anteriormente.

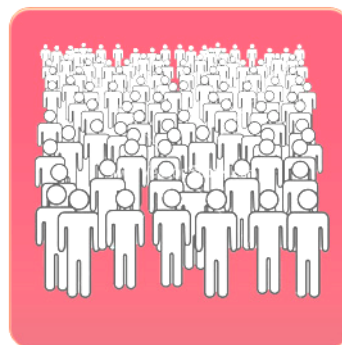
CAPÍTULO 4

PLATAFORMAS DE CROWDFUNDING.



Small Contributions

X



Lots of People

=



Creative Success!

4.1. Plataformas de “crowdfunding” por donación y recompensa en España.

A lo largo de los últimos años han surgido muchas plataformas de donación y recompensa en España. Después de un análisis de la actividad registrada por todas ellas a continuación se describen las tres plataformas que mayor actividad han tenido.

A) Lanzanos.com



Lánzanos es una plataforma de “crowdfunding” que empezó a operar a finales del año 2010 y que desde su puesta en marcha se ha convertido en un referente en España, habiendo promovido más de 1.500 proyectos desde que iniciaron sus actividades, principalmente culturales, tecnológicas o solidarias.

Se diferencia de otras similares por acoger proyectos muy variados y de tamaños muy diferentes. La media actual de lo que solicita cada proyecto oscila entre los 2.000-2.500 euros y tienen un ratio de éxito de un 60% de los proyectos lanzados.

La plataforma se queda un 5% de lo recaudado por los proyectos en el caso que estos prosperen, si son proyectos de carácter solidario esta proporción baja al 1%. En la actualidad acogen una media de 50 proyectos al mes.

Lánzanos ha introducido un sistema de filtrado propio para decidir qué proyectos se lanzan en búsqueda de inversión. Cualquier proyecto que se proponga sube a un apartado de la web denominado “la caja” en el que los usuarios de la plataforma pueden conocerlo y votar por él. Si alcanza los 100 votos pasa a la parte pública de la web para iniciar así la campaña de mecenazgo.

Lánzanos, que cumplió en Diciembre de 2012 dos años, tiene entre sus éxitos la película “El Cosmonauta”, cuya productora Riot Cinema utilizó esta plataforma como complemento de su propia plataforma de microfinanciación. También han pasado por esta plataforma el grupo de música “Manteca de Macao” en busca de financiación para su cuarto disco, recaudando 23.255 euros; y la revista de ciencia Amazings con 24.957 euros con la edición de su primer número y 20.406 con la del segundo. También merece la pena destacar

de unos de los proyectos solidarios que se organizó a favor de Unicef, “La Baraja del Jugón”, que consiguió recaudar 32.753 euros.

B) Goteo.org



Goteo es una red social de financiación colectiva (aportaciones monetarias) y colaboración distribuida (servicios, infraestructuras, microtarefas y otros recursos). La principal característica de esta plataforma es *“la difusión del conocimiento libre y/o el código abierto”*. Las

categorías en las que se pueden incluir proyectos son: social, tecnológico, comercial, comunicativo, educativo, cultural, ecológico y científico.

La principal diferencia de Goteo respecto a otras plataformas similares es su interés en producir bienes que beneficien al común o que tengan un retorno colectivo. De esta forma se desmarcan de proyectos que funcionan más como un sistema de prepago.

Todos los proyectos que alberga la plataforma deben indicar de forma clara cuáles son los retornos privados para la gente que realiza donaciones (camisetas, chapas, reconocimiento, etc.) pero también han de estipular cuál es el retorno colectivo (qué comunidades se pueden beneficiar, cómo se puede reutilizar el código, qué repercusiones sociales va a tener...)

A lo largo de goteo.org es habitual encontrar términos que nos guían sobre por donde se mueve el proyecto, como economía social, apertura, código libre, independencia, neutralidad, colaboración, colectivo, creatividad, libertad, conocimiento...

Esta plataforma promueve una media de ocho proyectos al mes y estos proyectos suelen realizar una solicitud de financiación de unos 5.000 euros de media y tienen un ratio de éxito que ronda el 55% de los proyectos promovidos. La plataforma se queda un 8% de la cantidad total recibida.

Un proyecto financiado por Goteo en la provincia de Soria es el caso de “La Escuelita”. Para la Escuela Libre de Soria esta herramienta de microfinanciación es la salida social mediante la cual cualquier persona interesada en que este proyecto avance puede aportar de 10 a 500 euros, obteniendo además a cambio una serie de agradecimientos en forma de “recompensas”. La página donde explica toda la campaña de “crowdfunding”,

su objetivo y destino de los fondos es <http://goteo.org/project/escuela-libre>; se trata de un ejemplo muy sencillo del “crowdfunding por recompensa”:



c) Verkami.com



Tal y como se definen Verkami es una plataforma de “crowdfunding” en España para proyectos creativos, culturales, de originalidad e independencia. Con

un apoyo limitado desde la administración pública, trata de ofrecer nuevas opciones a los emprendedores, creativos o proyectos que requieran dinero.

De media la plataforma alberga unos 100 proyectos al mes. Normalmente los proyectos requieren una media de financiación que gira en torno a los 3.700€, siendo el 73% de los proyectos que se presentan los que logran la financiación necesaria para realizarse. La plataforma recauda un 5% de lo aportado en los casos que las iniciativas tengan éxito.

Se trata de una de las opciones con mayor crecimiento en los últimos meses en España, consiguiendo situarse a la cabeza y como referencia del “crowdfunding”. En términos generales, el funcionamiento es como cualquier otra plataforma de “crowdfunding”, con particularidades como el límite de 40 días para que el proyecto sea financiado. Por otra parte, Verkami pide estudiar el proyecto previamente y comunicarte mejoras o recomendaciones sobre cómo optimizarlo, ya que ellos son finalmente los que deciden si el proyecto pasa a ser financiable o no, una de las principales diferencias con respecto a

Goteo o la plataforma Lánzanos en las que las comunidades de las que provengan los diferentes proyectos son las que definirán que estos resulten exitosos o no.

Con 5.900 seguidores en Facebook y 4.537 en Twitter, ha conseguido pasar de 200 proyectos financiados en febrero de 2012, a los 465 proyectos financiados en julio de 2012, por lo tanto un crecimiento importante y que da una idea de la fortaleza y seriedad del proyecto Verkami.

4.2. Plataformas de “crowdfunding” de crédito personal en España.

Uno de los objetivos de este trabajo reside en situar al “crowdfunding” como posible alternativa al crédito en España. A este respecto se destaca la iniciativa llevada a cabo por Comunitae.



No somos un banco... ni falta que nos hace

Comunitae: Consiste en una sofisticada plataforma de Internet que pone en contacto a personas con ahorro y personas con necesidades de financiación. Esta

plataforma actúa como mero intermediario y da soporte a la operativa. La plataforma de préstamos cobra comisiones sobre las operaciones casadas y supervisa todo el proceso. El sistema es económico y ágil, pero muy desconocido en nuestro país. De momento sus usuarios han prestado 2.538.475 euros y han recibido 229.873,76 euros en intereses, lejos aún de los más de 300 millones gestionados por Zopa, la plataforma inglesa de referencia mundial en sus siete años de vida.

Cuando alguien quiere invertir, en este caso prestar su dinero a uno de los préstamos que aparecen en Comunitae, bien puede adquirir participaciones de préstamos o bien puede recurrir a realizar directamente el préstamo entero a otra persona por el total.

El que solicita debe de indicar para que lo necesita y analizado el riesgo o perfil del solicitante, se le sitúa en un baremo y panel de operaciones en las cuales los inversores pueden escoger a quién y cuánto quieren invertir tras conocer el proyecto al que se destina el dinero y el perfil del solicitante de forma anónima. En el otro lado, la persona que necesita un préstamo lo tiene muy fácil ya que a través de un formulario en el que se indica la cantidad a solicitar, la cuota que se quiere pagar y el plazo a devolver. En un plazo máximo de 2 días desde la aprobación, el préstamo está formalizado, sin que tenga ningún tipo de gastos ni comisiones por la posible cancelación anticipada del mismo. Los préstamos se dan en un plazo de 12, 24 y 48 meses y los intereses varían entre un 8% y un 15%, según el perfil del prestatario.

Actualmente los préstamos que se otorgan oscilan entre 1.000 y 12.000 euros y el interés que paga el prestatario depende de la solvencia de la persona que la solicita y que Comunitae se encarga de establecer. Lo dividen en tres categorías: A, B o C”.

- El perfil A son personas con “elevada estabilidad en su empleo y solvencia patrimonial. Suelen recibir unos tipos de interés de entre el 8% y el 10%.

- El perfil “B” son personas con “importante estabilidad laboral, en puestos de alta cualificación profesional. Tienen vivienda en propiedad con hipoteca y una alta capacidad de pago”.

- El perfil C representa personas con “estabilidad laboral y profesional, si bien, para el desempeño de sus funciones no es necesaria una especial cualificación”.

Comunitae se queda con un 2.5%de las comisiones de apertura que cobra a la persona que recibe el dinero. Por otra parte, percibe un 1 % de las comisiones de gestión que cobra a las personas de las cuales gestiona el dinero. Aunque en Comunitae no lo citan como una fuente de ingresos, es evidente que reciben intereses por los saldos que tienen los inversores y que aún no están en préstamos.

Comunitae es miembro de la Asociación Nacional de Establecimientos Financieros, y pone un especial énfasis en la seguridad y en las garantías de que los préstamos solicitados se pueden efectivamente devolver. El índice de morosidad es de menos del 3%.

Lo cierto es que a pesar de que Comunitae es una plataforma pionera en España, sus registros están muy lejos de los alcanzados por las plataformas extranjeras. Desde su creación en 2008 apenas ha superado los 2,5 millones de euros lo que le sitúa muy por detrás de plataformas similares de otros países como Estados Unidos, Inglaterra y Alemania.

El gran problema con el que se enfrentan es la desconfianza de los consumidores y la falta de regulación en el sistema Español. Comunitae no está sujeta a la normativa del Banco de España, por lo que no tiene unos valores estándar para determinar el nivel de riesgo. A este respecto el crecimiento de los préstamos entre particulares generado en otros países ha llamado la atención del Parlamento Europeo, que pidió a la Comisión su regulación en 2009, si bien todavía no se ha plasmado en ninguna propuesta legislativa.

4.3. Plataformas de “crowdfunding” de cuenta de participación en España.



Una de las principales plataformas dirigida a este tipo de “crowdfunding” es The Crowd Angel, que es un híbrido que combina la eficacia

recaudadora del “crowdfunding” con la experiencia y metodología del Venture Capital. The Crowd Angel es una de las más importantes plataformas de “crowdfunding” que permite invertir online en una selección de startups.

The Crowd Angel es el fruto de la experiencia obtenida por el Grupo Inveready, uno de los mayores grupos de inversión de capital riesgo de nuestro país, trabajando con emprendedores desde su fundación en el año 2007. El equipo de Inveready está formado por inversores privados, emprendedores y consultores comprometidos con el sector emprendedor.

El objetivo es simplificar el proceso de inversión para que la inversión en nuevas empresas de base tecnológica sea accesible a un mayor número de inversores que desean participar en proyectos innovadores basados en nuevas tecnologías.

The Crowd Angel ha diseñado una operativa de inversión siguiendo los estándares del Capital Riesgo. Las inversiones de los Crowd Angels se sindicán a través de una Comunidad de Bienes. Esta estructura aporta transparencia y la posibilidad de acceder a las deducciones fiscales.

Sus operaciones oscilan entre 100.000 € y 300.000 €. Tiene una media de 10-15 operaciones publicadas anualmente:

- Filtra y selecciona las mejores startups que están buscando financiación.
- Valora y estructura todas las operaciones antes de ser presentadas.
- Presenta entre una y tres operaciones mensuales, con toda la información necesaria para poder tomar la decisión de invertir y con todas las operaciones divididas en tickets con un valor nominal de 3.000€.
- Un proceso de inversión automatizado y con los contratos de inversión estandarizados.
- Permite acceso a los Consejos de Administración de tus participadas e informes de seguimiento profesionales.

4.4. Otras Plataformas de “crowdfunding” que operan en España.

Además de estas plataformas que han registrado una importante evolución, se encuentran las siguientes plataformas de menor actividad:

- Fandyu.com: es una plataforma de crowdfunding o financiación colectiva de proyectos creativos, emprendedores o sin ánimo de lucro. Actualmente se encuentra cerrada.

- Injoinet.com Si bien señalan que canalizan financiación para emprendedores y pequeñas empresas, a penas a conseguido cerrar operaciones.

- Mynbest.com Proyectos sociales, culturales o empresariales tienen hueco en esta plataforma.
- Projegg.com Destacan como su punto fuerte el asesoramiento empresarial.
- My Major Company. Plataforma internacional recién llegada a España.
- Potlatch. Joven e interesante plataforma enfocada al bien común y la creatividad.
- Seed&Click. Joven plataforma crowdfunding que admite toda clase de proyectos.

Mención especial merecen las plataformas centradas en proyectos artísticos, creativos o culturales:

- Montatuconcierto.com el nombre de esta web es una clara ilustración de su actividad.
- Ulule.com Especialmente para proyectos creativos e innovadores.
- Cabaretcrenom.com La literatura y el periodismo se dan cita en esta “*exquisita*” plataforma.
- Firstclap.com No solo aportan una herramienta para que artistas musicales puedan sacar sus proyectos, también dan acceso a su catálogo musical.
- Álzate.com es una plataforma de inversión colectiva (crowdfunding) para financiar proyectos culturales de música, libros y arte con la ayuda de la comunidad y el apoyo de empresas reconocidas.
- Latahonacultural.com Para proyectos culturales de cualquier índole.
- Kifund.com Plataforma de crowdfunding para proyectos audiovisuales.
- Filmutea.com Aquí podrás buscar financiación para animación, cortos, documentales, festivales y conferencias, fotografía, largos, teasers y trailers, Transmedia, TV, videojuegos, videos musicales y web series.
- Joinmyproject.com Su intención es convertirse en un referente relacionado con proyectos creativos.
- Crearock.es El nombre lo deja bastante claro. Si eres músico, esta nueva plataforma puede serte de utilidad.
- Bandeed. Interesante plataforma para la organización de conciertos. Tiene algunos puntos interesantes como que permite a las bandas ver la

disponibilidad de sala y que los proyectos tienen que pasar por varias fases antes de lanzarse definitivamente.

- [Impulsa't](#). Especialmente enfocada a proyectos culturales, y que ofrece ayuda en pasos posteriores a la financiación.
- [Libros.com](#) Su propio nombre lo indica, para la publicación de libros.
- [Taracea](#). Taracea es un programa promovido por la Fundación Española para la Ciencia y la Tecnología (FECYT) para financiar a través de donaciones de particulares y empresas proyectos relacionados con la ciencia y la investigación.
- [Vorticex](#). Plataforma enfocada a proyectos relacionados con la ciencia e investigación.
- [YoQuieroGrabar](#). El nombre lo dice todo. Si quieres grabar un disco este es un sitio a tener en cuenta.
- [Panal de Ideas](#). Interesante plataforma argentina que se define como una comunidad independiente de fomento de la cultura y creatividad.

Respecto a Proyectos sociales:

- [Idea.me](#) Centrados en proyectos creativos y/o de impacto social en América Latina.
- [Lohagopor.com](#) Esta web se dedica a la búsqueda de fondos para fines solidarios a través de la financiación de ONG.
- [Hazloposible.org](#) Web centrada en el ámbito del voluntariado, solidaridad y proyectos de cooperación.
- [Migranodearena.org](#) original plataforma que busca financiación de proyectos de solidarios a través de eventos que en principio no tienen nada que ver con la solidaridad, como por ejemplo un cumpleaños o una carrera.
- [Suma](#) Plataforma del BBVA para causas solidarias y respuesta humanitaria.
- [Nobleza Obliga](#). Plataforma con fines sociales muy relacionada con el mundo de la salud.
- [Flipover](#). Nueva plataforma que busca financiación para proyectos sociales. Hasta ahora dispone de proyectos bastante ambiciosos.
- [1x1Microcredit](#). Se trata de una plataforma que bien podría estar en la sección de Empresas ya que su objetivo es obtener fondos para otorgar microcréditos a emprendedores. Aunque lo ponemos en esta sección ya que se trata de microcréditos para fines sociales y lucha contra la pobreza.

- [Miaportación](#). El objetivo es recaudar pequeñas cantidades con las que ayudar a personas concretas.
- [Teaming](#). Donando solo un 1€ al mes se puede hacer mucho bien.
- [Smilemundo](#). Su mantra es: todo el mundo tiene el poder y la fuerza para crear el cambio.
- [Patrocinalos](#). Para patrocinar a cualquier deportista independientemente de su nivel, ya seas amateur o profesional.
- [Sport2help](#). Plataforma de crowdfunding para hacer crecer proyectos solidarios a través del deporte.

Adicionalmente a las plataformas que realizan crowdfunding en sentido estricto, han surgido otras iniciativas que ofrecen servicios a partir de las relaciones surgidas en la financiación en masa y que ofrecen servicios adicionales a la financiación, entre ellas destacan:

- [Sociosinversores.es](#) En esta ocasión no podemos hablar de aportaciones, donaciones o proyectos, sino más bien de socios y creación de empresas.
- [Thecrowdangel.com](#) Tienen bien definida la temática: Startups de base tecnológica.
- [Partizipa.com](#) Un buen lugar donde encontrar emprendedores e inversores.
- [Comproyecto.com](#) Se definen como una plataforma de apoyo integral al emprendedor.
- [Inverem.es](#) Ideas, emprendedores e inversores se dan cita en esta web.
- [Inproxect.com](#) Un lugar para emprendedores con ideas diferentes e innovadoras.
- [Emprendelandia](#). Se trata de una plataforma, aún en fase beta, que presta atención a la generación de empleo de los que negocios para los que se consigue financiación.
- [Arboribus](#). Portal que permite a pequeños inversores y particulares apoyar a empresas, que han sido solventes durante años, a través prestamos a cambio de una rentabilidad.

4.5. Plataformas de “crowdfunding” importantes en otros países.

Se estima que hay 60 plataformas de “crowdfunding” en España y en el mundo hay 550, es decir, que desde finales de 2012 y en los primeros meses del 2013 España ya tiene el 11% de las plataformas de “crowdfunding” del mundo. Pero la recaudación mundial de “crowdfunding” supera ya los 3.000 millones de dólares, mientras que nuestra recaudación por “crowdfunding” representa el 0,7% del total, no se superan los 15 millones de euros.

Por ello ha sido de nuestro interés mencionar algunas de las más importantes plataformas que son referentes en sus países e incluso fuera de sus fronteras.

Kickstarter es en la actualidad la plataforma de “crowdfunding” más grande, popular y conocida a nivel internacional. Es una de las plataformas de referencia de recompensa.

Con sede en los EEUU esta iniciativa se puso en funcionamiento en el año 2009 y su crecimiento ha sido exponencial. En la actualidad tienen una media de 2.200 proyectos activos por mes y desde su inauguración ya han acogido más de 71.500 proyectos recaudando en torno a los 363.000.000\$. Los inversores han surgido desde 177 países diferentes, esto es, el 90% de los países del mundo.

Su ratio de éxito supera el 44%. Sus donantes suelen aportar una media de 25\$ por proyecto, pero en algunos de ellos la cifra media se ha situado en torno a los 70\$. El porcentaje para la propia plataforma por proyecto exitoso es del 5% de lo recaudado.

Recientemente la plataforma decidió introducir importantes cambios en su sistema operativo, obligando a que todos los proyectos de base tecnológica o digital (hardware, software, robótica, videojuegos, redes sociales, etc.) tuvieran que tener por lo menos un prototipo operativo a la hora de empezar a recaudar.

Para hacernos una idea de la capacidad que tiene este tipo de financiación colectiva, se muestran los datos alcanzados por esta plataforma a lo largo del 2012:

- Usuarios participantes: 2.241.475
- Financiación en proyectos completados con éxito: 274.391.721 dólares
- Número total de proyectos han logrado financiarse: 18.109

Esto viene suponiendo, en números redondos, unos flujos de capital de:

- 123 dólares de media aportados por cada inversor.
- 876.128 dólares de media invertidos en proyectos cada día.
- 14 millones de dólares de comisión de Kickstarter por sus servicios.

Atendiendo a los números alcanzados por Kickstarter, se puede afirmar que el sistema de financiación de proyectos de “crowdfunding” de recompensa funciona, por lo menos, como alternativa mediante la cual pueden salir adelante proyectos que difícilmente tendrían lugar a través de los canales de financiación tradicionales. Es importante tener en cuenta la evolución de este sitio puesto que marcará los pasos a seguir por muchas de las iniciativas similares que están aconteciendo a nivel europeo o en España.

Por otro lado, dado que uno de los objetivos de este trabajo es posicionar el “crowdfunding” como una alternativa al crédito, y tras ver los pobres resultados alcanzados hasta ahora por la única plataforma de P2P en España (Comunitae), se quiere mostrar ahora los registros alcanzados por las plataformas inglesas, alemanas o americanas que realizan préstamos entre personas y tener así una mayor perspectivas sobre la posibilidad de que el “crowdfunding” pueda ser una alternativa viable de financiación para los particulares:

Para ilustrar este aspecto, se ha recopilado la financiación canalizada hasta la fecha por las principales plataformas:








		Fecha creación	Valor de Prestamos intermediados
	Lending club	2007	\$1.722.743.200
	Prosper	2007	\$400.000.000
	Zopa	2005	£303.000.000
	Fundingcircle	2010	£101.118.000
	Ratesetter	2010	£70.158.000
	Smava	2007	no disponible
	Auxmoney	2007	50.265.000 €

Tabla 4.1: Principales plataformas de “crowdfunding” de préstamos en el mundo

Fuente:

Una de las plataformas pioneras en ofrecer préstamos a personas fue Zopa. Esta plataforma inglesa ha sido la pionera a nivel europeo y sólo por detrás del gran referente mundial como es la plataforma Lending Club de EEUU, que el año pasado superó los 1.500 millones de dólares en préstamos. Otro referente de “crowdfunding” enfocado al préstamo es la plataforma Funding Circle cuyo aspecto diferenciador es que destina financiación a

pequeños negocios, de hecho esta plataforma está siendo la referencia a nivel mundial de “crowdfunding” enfocado a préstamo hacia pequeñas empresas y autónomos, tal es así que ha recibido un apoyo del gobierno británico, el cual se compromete a participar en el 20% de cada préstamo publicado por la plataforma⁴.

Existe un rango bastante amplio respecto a la rentabilidad que ofrecen los préstamos canalizados a través de las plataformas. Por ejemplo, Zopa ha llegado a intermediar financiación a particulares a un tipo de interés del 20% (tipo de interés más alto registrado a lo largo de su historia), mientras que otras plataformas como Thin Cast enfocadas a préstamos a negocios han prestado a un tipo máximo del 15%. Por su parte, la plataforma Yes-secure que ofrece tanto préstamos a particulares como empresas, ha registrado los siguientes tipos de interés:

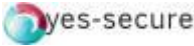
Empresa	Personal (P2P)						Negocios (P2B)					
	A *	A	B	C	D	E	A *	A	B	C	D	E
 yes-secure	13,0 %	14,0 %	15,0 %	16 %	17,0 %	18,0 %	10,0 %	11,0 %	12,0 %	13,0 %	14,0 %	15,0 %

Tabla 4.2: Tipos de interés de la plataforma Yes-secure

Fuente: p2pmoney (<http://www.p2pmoney.co.uk/companies.htm>)

Uno de los aspectos a destacar son las metodologías usadas por cada uno de las plataformas para fijar el tipo de interés final. Las dos formas de hacerlo son en función del mercado o por subasta. En la primera, es la propia plataforma la que fija el tipo de interés en función de lo que en ese momento el mercado esté valorando el riesgo, que previamente ha sido ponderado por la plataforma. Este tipo de plataformas realiza una fijación del tipo de interés en función del riesgo, siendo A* la mejor valoración y E la peor. De esta forma el préstamo se cierra cuando se reciben solicitudes de participación que alcanzan el valor solicitado al precio fijado. Se puede observar cómo los tipos de interés ofrecidos a personas (P2P) registran un valor más alto que los ofrecido a negocios, lo que nos indica que el préstamo al consumo tiene un mayor riesgo que los canalizados a actividades productivas. Por su parte en la metodología de subasta son los propios inversores los que pujan por el tipo de interés a financiar, de forma que en el caso de que el número de solicitudes supere el volumen de préstamo requerido, las pujas con un precio más bajo son las que entran primero.

A la vista de estas cifras podemos concluir que el “crowdfunding” enfocado en los préstamos tiene un potencial de financiación extraordinario y que, en apenas 5 años desde la creación de las primeras plataformas, el

⁴ Para más detalle consultar este link de la página oficial del gobierno británico: <http://news.bis.gov.uk/Press-Releases/Small-businesses-offered-110-million-of-new-finance-684c2.aspx>

CAPÍTULO 4

modelo planteado de financiación en masa ha canalizado un volumen importante de dinero a particulares y empresas.

CAPÍTULO 5



5.1- Conclusiones finales.

La evolución experimentada por el crédito bancario en los últimos años en España ha sido realmente singular; mientras que en el año 2009 el ratio de endeudamiento experimentaba un registro histórico. Los años siguientes han estado marcados por una significativa reducción del crédito, hasta el punto que el propio gobierno de España ha señalado como uno de sus objetivos para la recuperación económica la necesidad de que el crédito vuelva a fluir. Adicionalmente a esta escasez de financiación, la situación actual se caracteriza por una altísima tasa de morosidad y un contexto económico poco favorable, aspectos que alejan a los intermediarios financieros tradicionales del camino de vuelta a la concesión de financiación. Los bancos y cajas más preocupados en sanear sus carteras crediticias y gestionar la alta tasa de morosidad, se han mostrado hasta el momento lejos de dotar de la financiación que la economía nacional necesita.

Ante esta situación, cabe preguntarse si formas de financiación alternativas son posibles. La evolución y éxito que el “crowdfunding” o financiación en masa ha experimentado en otros países ha despertado el interés cómo uno posible solución. Mucha gente se muestra escéptica sobre las promesas del “crowdfunding”, pero la realidad es que en EEUU y Reino Unido se manejan ya miles de millones de dólares financiados a través de diferentes plataformas.

A través del interés despertado por este movimiento y la posición que ha tomado en diferentes países, se puede afirmar que es un movimiento social y económico que surge de la combinación de la fuerza y expansión de las redes sociales. El triunfo de este tipo de financiación se debe a Internet, la automatización y la globalización; adicionalmente la crisis económica y social han potenciado también su crecimiento. Pero las razones del éxito de este movimiento no son exclusivamente financieras, la clave está en el interés que genera el producto o proyecto que se promueva y en la cercanía y contacto directo que se genera entre el emprendedor y los financiadores. Es decir, es algo más pasional que busca la responsabilidad de los mercados y la mejora de valores en el mundo financiero.

Por tanto se puede decir que los puntos clave de esta fórmula de financiación colectiva aplicable a muchos y muy diferentes tipos de proyectos radica a nuestro entender, entre otras cuestiones, en que es fácilmente accesible, gracias a ser una fórmula on line, para una multitud de personas (tanto emprendedores como partícipes); a que no requiere fuertes inversiones que, en la mayoría de los casos, son decididas por cada partícipe, siendo la suma de ellas lo que cuenta; a que el mecanismo de pago y recepción de fondos es fácil y rápido y carece de rígidos formalismos; a que no existen intermediarios – sin contar a la propia plataforma - que encarecen los proyectos y sustituye fórmulas tradicionales de financiación (bancaria, subvenciones, financiación corporativa como pueda ser el capital riesgo, el venture debt) a las que muchas veces el pequeño emprendedor no tiene acceso.

Otro aspecto a destacar es la escasa regulación que hasta el momento ha recibido este movimiento, aspecto que ha limitado en muchos casos su evolución. Tanto el marco legal como fiscal están todavía por desarrollar, las escasas regulaciones al respecto se han dado de manera muy puntual en países pioneros como EEUU y la mayoría de las plataformas han tenido que buscar marcos legales y fiscales que no están pensados para regular la financiación en masa.

Respecto al caso español y a pesar de las iniciativas surgidas, se puede determinar que aún queda tiempo para que la gente se anime a romper la barrera de la confianza necesaria para aportar dinero en proyectos de terceros. Las plataformas están en el primer paso que es conseguir una masa crítica de inversores que vayan adquiriendo confianza y eso cuesta tiempo y dinero. Como muy bien dice Eric Rivera en su libro Crowdfunding *“cuando se oye hablar de un tema desconocido, que aparentemente solo puede funcionar en otro sitio, porque los otros si son diferentes....muchos dirán: Esto no puede funcionar”*. Sin duda el movimiento “crowdfunding” en España está lleno de grandes retos y de un potencial todavía por descubrir. Lo cierto es que actualmente la financiación en masa está lejos de ser una alternativa de peso al crédito bancario y que de poder llegar a serlo es necesario tiempo y un marco legal e institucional que apoye esta nueva forma de financiación. El desenlace final dependerá también de la capacidad que tengan los gestores de las plataformas españolas para adaptar un modelo que ya ha mostrado sus bondades y éxito en otros países.

BIBLIOGRAFÍA

• MONOGRAFÍAS

FUNG, M (2009), "Financial development and economic growth: Convergence or divergence?" *Journal of International Money and Finance* 28 Pags 56–67

LEVINE, R. (2005), *Finance and growth: theory and evidence*, In: Aghion, P., Durlauf, S. (Eds.), *Handbook of Economic Growth*, vol. 1. Elsevier, Amsterdam, pp. 865–934

GONZÁLEZ VEGA, C. (2001) *Reformas financieras en la década de los noventa: logros y retos inesperados*. San José, C. R.: Academia de Centroamérica.

RIVERA, E. (2012). *Crowdfunding: La eclosión de la financiación colectiva, un cambio tecnológico, social y económico*. Microtemas.com - Bubok - QVE Editores. Versión Ebook

• PERIÓDICOS

G. PICO, R. (2013). "El 76% de las pymes renuncia a pedir créditos". *Periódico Expansión*, 25.

S, S. (2013). "Linde insta a la banca a sanearse antes de que la economía mejore". *Periódico Expansión*, 11.

M, R (2012). "Los créditos dudosos de la banca rozan los 150.000 millones de euros". *Periódico Expansión*.

• LINKS INTERNET

- ◆ [http://www.aefundraising.org/actualidad/lo que no se cuenta del crowdfunding sabes cuanto tienes que pagar de impuestos si recibes dinero para tu proyecto /](http://www.aefundraising.org/actualidad/lo_que_no_se_cuenta_del_crowdfunding_sabes_cuanto_tienes_que_pagar_de_impuestos_si_recibes_dinero_para_tu_proyecto/)
- ◆ <http://www.bde.es>
- ◆ <http://blog.sage.es/emprendedores-autonomos/libro-blanco-sobre-crowdfunding-y-el-impacto-del-nuevo-decreto-ley-de-emprendedores-del-gobierno-es>
- ◆ <http://www.comunitae.com>
- ◆ <http://www.crowdsourcing.org/directory>
- ◆ <http://www.crowdsourcing.org/editorial/an-introduction-to-crowdfunding-infographic/8263>
- ◆ <http://danielrparente.wordpress.com/2011/05/05/crowdfunding-made-in-spain/>
- ◆ <http://diariocrowdfunding.blogspot.com.es/2013/05/un-sueno-hecho-realidadel-cosmonauta.html>
- ◆ <https://www.fundingcircle.com/>
- ◆ <http://www.hcglobalgroup.com>
- ◆ <http://joinmyproject.wordpress.com/2012/05/25/ley-del-mecenazgo-y-jobs-act/>
- ◆ <http://www.lendingclub.com/>
- ◆ <http://www.microtemas.com/directorio-crowdfunding/>
- ◆ <http://www.nial-advocats.com/blog/2012/06/12/la-nueva-ley-de-participacion-social-y-mecenazgo/>
- ◆ <http://www.p2pmoney.co.uk/companies.htm>
- ◆ <http://www.prosper.com/>
- ◆ <http://www.rtve.es/alacarta/videos/documentos-tv/documentos-tv-finanzas-eticas/1629722/>
- ◆ <http://www.rtve.es/alacarta/videos/para-todos-la-2/para-todos-2-debate-crowdfunding/1848207/>

- ◆ <http://www.universocrowdfunding.com>
- ◆ <http://www.universocrowdfunding.com/el-anteproyecto-de-ley-de-emprendimiento-se-olvida-del-crowdfunding/>
- ◆ http://es.wikipedia.org/wiki/Impuesto_sobre_sucesiones_y_donaciones
- ◆ <http://uk.zopa.com/>

• **AGRADECIMIENTO:**

GUILLERMO RUIZ ZAPATERO, y su equipo del gabinete de abogados “GARRIGUES” en Madrid.

ÁNGEL GONZÁLEZ, creador de la plataforma Universo Crowdfunding, especializada en información, asesoramiento y consultoría en financiación colectiva.

