

Crowdfunding

Financiación colectiva en clave de participación



Crowdfunding

Orígenes



En 1884 se estaba construyendo la Estatua de la Libertad. Cuando el proyecto estaba a punto de finalizar los promotores se quedaron sin fondos para terminar; faltaba el pedestal.

El comité Americano para la Estatua de la Libertad se puso en contacto con el editor **Joseph Pulitzer** y éste convocó a los lectores estadounidenses a donar dinero para terminar la estatua.

La demanda apareció en el New York World y en menos de seis meses recaudaron más de **100.000 dólares** gracias a aportaciones de **125.000 personas**, la inmensa mayoría de las aportaciones fueron de menos de 1 dólar.

Crowdfunding

Claves del éxito



- ❑ El objetivo era claro: **terminar el pedestal** de la estatua
- ❑ Tenían construida una **reputación**.
- ❑ Había una **inversión previa** por parte de quien solicitaba fondos: ya había un Comité Americano para la Estatua de la Libertad.
- ❑ Encontraron un **influenciador clave**: Joseph Pulitzer que les permitía llegar a una base social.
- ❑ Utilizaron un **medio local** para llegar a los donantes y pegado a la realidad para la que se solicitaba la financiación: el New York World.

Crowdfunding

¿Qué es?

El crowdfunding ha existido desde siempre (construcción de catedrales, mezquitas o la misma estatua de la libertad), pero...

¿qué es lo que le ha elevado a la fama en los últimos años?

avance tecnológico + crisis financiera

Crowdfunding

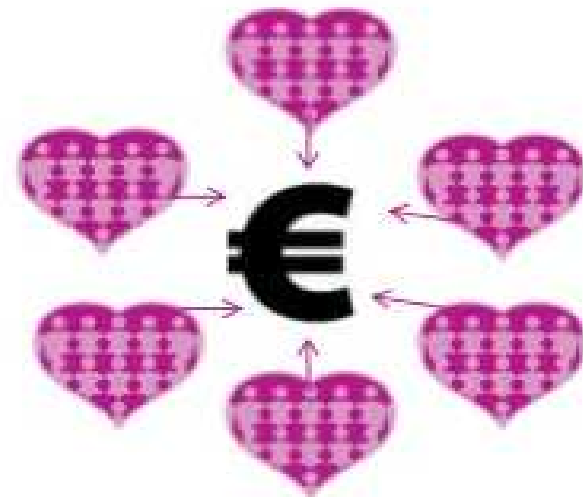
¿Qué es?

**Financiación
Tradicional**



Grandes cantidades de una
o pocas fuentes

Crowdfunding



Pequeñas cantidades de
muchas fuentes

Crowdfunding

¿Qué es?

“micropatrocinio basado en la aportación masiva de pequeños pagos que se gestionan a través de plataformas que operan en internet.”

A cambio de esas aportaciones, los “micropatrocinadores” reciben diversas **recompensas** que define el promotor del proyecto y que pueden ser de lo más variadas: merchandising, descuentos, copias del producto finalizado, aparecer en los créditos o incluso, participar en el proceso de desarrollo del proyecto.



Crowdfunding

Es el uso de capital aportado por un gran número de inversores (individuos, empresas, organizaciones, etc.) para financiar proyectos, aprovechando la fácil accesibilidad al capital y/o redes de amigos, familia o incluso desconocidos a través de Internet para atraer inversores, incrementando así el potencial del emprendimiento.



A family of four (a woman, a child, a man, and another woman) stands on a grassy field, holding up white cutouts of a house, a car, and a bicycle against a bright blue sky with scattered white clouds. The cutouts are held high above their heads, symbolizing the achievement of their dreams.

Puede convertir en realidad
cualquier sueño...

por absurdo que sea

A blue sky with white clouds and a white contrail forming a large arch.

El sueño de Kurt Braunohler era escribir cada mañana una frase en el cielo de Los Ángeles.

La forma de conseguirlo era contratar una avioneta.

Pidió los usuarios de Kickstarter que le ayudasen a reunir los 4.000 dólares que necesitaba.

A cambio de ellos, un piloto acrobático escribiría en el aire mensajes como «¡Oh Dios mío estoy volando!», «Nubes 4ever», «Los pedos de Dios» o «¿Cómo se aterriza?».

Recaudó 6.820 dólares y llenó el cielo californiano de frases.



Una estatua gigante de Robocop:

Hace unos años, un usuario de Twitter pidió al alcalde de Detroit que dedicara una estatua al personaje cinematográfico Robocop.

Necesitaban 50.000 €.

En poco tiempo, 2.718 personas aportaron más de 67.000 dólares, que han permitido poner en marcha la construcción de este homenaje.

A large burrito is shown diagonally across the frame. It is filled with chunks of meat, yellow rice, and colorful vegetables like red and green peppers. The burrito is wrapped in a light-colored flour tortilla with some brown spots. The background is white, with a blue and black geometric shape at the bottom left.

Comerse un burrito:

Noboru Bitoy pidió **ocho dólares** a través de Kickstarter para comprar un burrito en un restaurante de su barrio.

A cambio de la donación, se comprometía a comerse el bocadillo y contar a sus inversores cómo de bueno estaba el producto.

Los usuarios de la plataforma se volcaron con su petición y Bitoy recaudó **1.050 dólares**.

Cantidad suficiente para comprar más de 130 burritos.

Crowdfunding

Personas que participan



- ❑ **Promotor del proyecto:** Es la persona, institución, organización sin ánimo de lucro o empresa que **pone en marcha una iniciativa de crowdfunding**, y que pide a la multitud la donación o realización de una actividad.
- ❑ **Participante o donante:** Es aquella persona que decide voluntariamente realizar una donación o llevar a cabo una tarea enmarcada dentro de un proyecto.
- ❑ Las **plataformas de crowdfunding** que facilitan el encuentro entre el promotor y el donante.

Crowdfunding

Características



- **Cuatro modalidades: Donación, Recompensa, Capital y Préstamo.**

- **Se fija un objetivo de inversión y un plazo para conseguirlo.**

- **Normalmente, si no se cumple en el plazo, no se recibe el dinero.**

- **Se conserva la propiedad sobre el proyecto.**

- **La plataforma cobra un fee e, incluso honorarios.**

Crowdfunding

Tipos de crowdfunding



Crowdfunding

Recompensa



"Recibo algo a cambio de mi dinero"

Centrado en la **preventa** de algo, un libro, un casco, un disco, una entrada, etc.

Un **mecenas** aporta una cantidad económica

A cambio, siempre **recibe algo**, aunque solo sean las gracias, pese a que en la mayor parte de las ocasiones son productos o servicios.

MB
GAMES

9 - Adult
2-5 players

Clear
step-by-step
rules

HEROQUEST™

High Adventure in a World of Magic

- Querían 50.000 € para lanzar un nuevo video juego por su 25 aniversario
- A cambio ofrecían un ejemplar del video juego
- Consiguieron 700.000 €



Crowdfunding

Donaciones



- "Financio causas en las que creo"
- Utilizado **principalmente por organizaciones sin ánimo de lucro**
- Supone la donación que se ha realizado a éste tipo de proyectos desde siempre, pero en éste caso con Internet como base, y con difusión principal por redes sociales.
- El donante **no recibe nada material** en forma de prevenida, sólo la satisfacción de haber apoyado un proyecto que era de su interés.
- Las cuantías donadas las determina directamente el donante en cada caso, pueden ir desde 1€ hasta miles de euros.
- Es interesante saber que si el promotor está catalogado como "*Organización de interés general*", ya que en este caso el donante se puede acoger a una **desgravación fiscal**.

Crowdfunding

Préstamo o crowlending



- Presto mi dinero a un tipo de interés
- Tipo de crowdfunding donde se pone en **contacto** a **empresas** que buscan financiación con **inversores** que quieren rentabilizar sus ahorros.
- El inversor presta dinero a una empresa en forma de **préstamo** y el dinero de la inversión se le devuelve de forma mensual con los intereses pactados.

Crowdfunding

Préstamo o crowlending



- 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.
- Se **cuelga la solicitud en el portal** y los prestamistas deciden si prestan dinero (al tipo de interés fijado) 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.
- Desde la entrada en vigor de la Ley 5/2015, **están sujetas a la supervisión del Banco de España**.

Crowdfunding

Préstamo o crowlending

Características



- ❑ Los inversores buscan un **beneficio económico**.
- ❑ Supone un **ahorro en costes de financiación** para las empresas y mejores retornos a los particulares.
- ❑ No es necesaria una **relación previa ni posterior** entre prestamista y prestatario.
- ❑ Las **plataformas de crowdlending** sirven de conexión entre ambas partes y las operaciones se realizan a través de éstas. También aportan **información** sobre la empresa, sistema de pago y veracidad de los datos.
- ❑ Existe un **límite temporal** para la búsqueda de la financiación solicitada en la Web.
- ❑ Los **tipos de interés** serán mejores que los ofrecidos por las entidades bancarias.

Crowdfunding

Inversión o crowequity

- Tipo de crowdfunding en el que se invierte directamente en el **capital** de las empresas o startups
- El inversor se convierte en **accionista** de la empresa en la que invierte.
- Recibe una parte del capital de la empresa en la que invierte bien en acciones o participaciones.
- Se puede ser accionista desde poco dinero pero no garantía éxito en la inversión.



Crowdfunding

Crowlending vs Crowequity

	<i>CROWDLENDING</i>	<i>CROWDEQUITY</i>
RIESGO	Riesgo medio, el dinero invertido será reembolsado según un calendario fijado.	El riesgo es alto, no es obligatorio devolver el dinero invertido, la mayoría de veces sólo en casos de éxito.
GARANTÍA	Existen garantías, bien personales o pignoraciones sobre los activos financiados.	No suele tener garantías
RETORNO INVERSIÓN	El tipo de interés y las cuotas se fijan previamente.	El retorno de la inversión si tiene éxito, puede multiplicarse por 10 veces el valor de la inversión inicial.
SEGUIMIENTO	El seguimiento se hace de forma mensual, por los pagos de cuotas y tipo de interés pactados.	El seguimiento depende del equipo de gestión de la empresa y de la voluntad de informar a los inversores.

Crowequity vs Business Angels

Una sola oportunidad...



Business Angels: se puede mejorar la presentación con la información y el feedback que te van proporcionando los inversores a los que has presentado y así incorporar mejoras para futuras presentaciones.

Cada vez que presentas vas mejorando y perfeccionando la presentación.

Cuando se trata de **Crowdequity** se pueden ir solventando las posibles dudas en el foro de preguntas pero **buena presentación desde el momento inicial al lanzar el proyecto** ya que **no lo podrás ir mejorando una vez publicado el proyecto.**

Crowequity vs Business Angels

El Pitch



El Pitch

Uno de los **factores de éxito de una campaña de Crowdfunding** es el **video pitch**: llamar la atención de potenciales inversores.

Presentación ante Business Angels más enfocada a una presentación a una **única persona o un grupo reducido** y es clave el turno de preguntas.

TshirtOS



Crowequity vs Business Angels

Valoración de la Startup



Crowdequity :

- ❑ Ventaja: partir con una **base clara en la valoración de la Startup** que se define antes de publicar la Startup en la plataforma.
- ❑ Debilidad: valoración al alza por el emprendedor

Business Angels

- ❑ Es posible entrar en una negociación para llegar a un acuerdo en la valoración.
- ❑ Problema si se quiere dar entrada a dos o tres Business Angels y cada uno tiene sus criterios de valoración, así como sus puntos de negociación.

Crowequity vs Business Angels

Confidencialidad

Uno de los grandes temores de los emprendedores en referencia al Crowequity es la exposición semi-pública de su proyecto.

Las **plataformas** suelen poner **cláusulas de confidencialidad** que deben aceptar los usuarios inversores aceptando las condiciones de uso de la plataforma, además de aceptar dicha confidencialidad explícitamente cada vez que acceden por primera vez a ver un proyecto.

Cuando se presenta ante un **Business Angel se puede solicitar la firma de un documento de confidencialidad**, NDA *non-disclosure agreement*, aunque esto no está muy bien visto ya que muestra una desconfianza ante el posible futuro socio inversor.



Crowequity vs Business Angels

Múltiples inversores

Desventaja del **Crowdequity**: entrada de **múltiples socios** nuevos como inversores.

Deber de ir comunicando e informando de los avances de la Startup a los mismo.

Al negociar con **Business Angels** este punto queda automáticamente resuelto, ya que se da entrada a dos o tres inversores y esto de por sí es gestionable de forma natural.

Crowdequity vs Business Angels

Ladrón del tiempo



Business Angels: **6 a 8 meses** entre presentaciones, negociaciones, etc.

Crowdequity : ahorro de tiempo en la búsqueda de inversión.

Habitual entre un **mínimo de 30 días hasta un máximo de 120 días** desde lanzamiento del proyecto.

Crowdfunding

Cosas a tener en cuenta...

Antes de lanzar un proyecto...

- Comenzar con un proyecto de **presupuesto no muy elevado**.
- El proyecto deberá tener entidad propia y **resultados concretos, tangibles e inmediatos**.
- Plantea los objetivos con la lógica **SMART** (Specific, Measurable, Achievable, Realistic, Time-bound): específicos, medibles, relevantes, alcanzables y definidos en el tiempo.
- El proyecto, una vez lograda la financiación, debería poder **ejecutarse de forma inmediata**, para que la devolución de resultados a los donantes sea en un plazo de tiempo corto.
- Procura conectar el proyecto con la **realidad próxima al aportante**.



Crowdfunding

Cosas a tener en cuenta...

Si no tenemos experiencia...

- ❑ Conviene comenzar con una plataforma de crowdfunding que nos ofrecerá visibilidad, siempre que esa plataforma tenga más visitas que el propio sitio web de la entidad.
- ❑ Además algunas plataformas ofrecen un valor añadido: ayudan en la elaboración del proyecto, permiten llegar a un nuevo tipo de donante, apoyan en la difusión, etc.
- ❑ La duración suele pactarse entre la entidad promotora del proyecto y la plataforma de crowdfunding, y suele ser aproximadamente de entre seis y diez semanas.

Se recomienda, en una primera campaña, no establecer una duración de más de seis-ocho semanas, para evitar una dedicación demasiado alta.



Crowdfunding

¿Cómo funciona?



Publicación en
la plataforma



Difusión del
proyecto



Éxito



Crowdfunding

¿Cómo funciona?



Publicación en la plataforma...

Se publica un proyecto en la plataforma indicando la **cantidad de dinero que se necesita** para poner en marcha el proyecto.

Junto con la idea se presenta un **plan de recompensas** que se quiere ofrecer a cada persona que aporte dinero según la cantidad que esta decide aportar.

Crowdfunding

Cosas a tener en cuenta...



Difusión del proyecto...

El creador del proyecto tiene el **plazo limitado** para recaudar la financiación en el que junto con la plataforma difunden la idea en todos los medios posibles.

Crowdfunding

Cosas a tener en cuenta...



Familia, amigos: las dos primeras semanas aproximadamente, es necesario lograr el **20 por ciento** del objetivo de financiación establecido.

Profesionales y/o perfiles con interés concreto en el proyecto

Grueso de los donantes de la campaña

Personas que se acercan al proyecto porque, de alguna forma, se sienten identificados con él.

La relación con la **temática del proyecto o la vinculación con el ámbito profesional del donante suelen ser aspectos clave** que deberemos estudiar para detectar dónde está la nueva base social potencial.

Contagiados y exdonantes de la organización

Cuando la campaña de crowdfunding ya está avanzada y entramos en las **tres o cuatro últimas semanas**, aparecen donantes que no siempre es fácil conocer por dónde han llegado o que itinerario han seguido para la donación.

Son los contagiados, que llegan fundamentalmente a través de los que ya han donado .

Crowdfunding

Éxito o fracaso...



Si se llega al 100% de lo solicitado se cobra en este momento el dinero al que se han comprometido los cofinanciadores y se hace la transferencia para que el creador pueda implementar la idea.

Después de ponerla en marcha el creador del proyecto entrega las recompensas a sus cofinanciadores.

Si el proyecto no recibe el 100% de la financiación solicitada:

Si es el modelo **"Todo o nada"** el dinero recaudado hasta el momento no se cobra de las cuentas de cofinanciadores y no se hace ninguna transferencia.

Si es el modelo **"Todo cuenta"** el creador del proyecto recibe la suma la que ha logrado recaudar en el tiempo limitado.

Crowdfunding

Ventajas para los emprendedores



Más allá del dinero recaudado.

- Democratiza el acceso a la financiación de proyectos empresariales.
- El emprendedor tiene un mayor poder de atracción y de convencimiento a una multitud de individuos de forma colectiva que si lo hace de forma individual.
- Se recibe la opinión de los cofinanciadores que se mide en la disposición a aportar para la implementación de la idea.
- Forma de testar su propio modelo de negocio o incluso de recoger feedback sobre el producto o servicio que está lanzando.
- Si el dinero se llega a recaudar al 100% puede ser una señal muy clara de aceptación del producto o servicio en el mercado
- Si no se llega a recaudar el dinero solicitado puede ser una señal de que hay que darle una vuelta más a la idea.

Crowdfunding

Ventajas para los inversores



Democratización de la inversión empresarial: cualquier individuo puede invertir en cualquier iniciativa empresarial por poco o mucho dinero que tenga o quiera utilizar para este fin.

Sirve tanto para **grandes inversores como para pequeños** inversores o incluso para "business angels"

No se requiere conocimiento específico ni dedicación específica para invertir en un proyecto de crowdfunding

Puede invertir **donde quiera, cuando quiera y cuanto quiera.**

Crowdfunding

Inconvenientes para los inversores



Riesgo de inversión en proyectos emprendedores que están en su fase inicial (para diversificar el riesgo es mejor invertir en varios proyectos)

Nivel de confianza en la toma de decisión de dónde invertir por parte del inversor (al proyecto y al emprendedor sólo se le conoce virtualmente)

Plataformas de crowdfunding



¿Cuáles hay en España?

Puedes consultar el listado completo en

APRENDE A **f**inanciar **arte**
.com



www.aprendeafinanciar.com

Kickstarter

Plataformas crowdfunding

KICKSTARTER What is Kickstarter? Discover great projects Start a project Search projects Help Sign up Login

Bring creativity to life

Curious how Kickstarter works?

Learn more >

With the help of his 961 backers, Jack published his first novel.

Staff Picks: Games See all 422 Games projects

Project of the Day

HAND OF FATE

Hand of Fate, a card game that comes to life

by Defiant Development in Brisbane, Australia

Hand of Fate brings card gaming to video game life. An infinitely replayable series of quests; build your deck, then try to defeat it!

Art
Comics
Dance
Design
Fashion
Film & Video
Food
Games
Music

<http://www.kickstarter.com>

La experiencia pionera de Crowdfunding tuvo lugar en EEUU.

Kickstarter creó la primera plataforma en abril 2009.

Desde entonces ha recaudado más de 100 millones de dólares para 11000 proyectos financiados con éxito (una tasa del 46%).

Lánzanos



Idioma

País



Entra o Regístrate

Entra con Facebook

INICIO

PROYECTOS

LA CAJA

PARTNERS

EMBAJADORES

COBRANDED

ENVÍA TU PROYECTO

BLOG

Más de 350 proyectos han conseguido financiarse con éxito en Lánzanos.

<http://www.lanzanos.com/>

Pintura y Cómic



Marie Curie, la actividad del radio

Por Jordi Bayarni

Marie Curie, la actividad del radio, es un nuevo cómic educativo de la Colección Científicos.

5181 € de 5000 €

103% RECAUDADO

3 días para terminar

Lánzanos

- ❑ Fue de las primeras plataformas de Crowdfunding que surgieron en España.
- ❑ Están enfocados a proyectos de todo tipo: **artísticos, cinematográficos, musicales, literarios, de diseño, de danza** etc.
- ❑ El funcionamiento es sencillo:
 - ❑ El promotor del proyecto lo envía y este aparecerá **"La Caja"**, que es el lugar donde van los proyectos nuevos y que son sometidos a votación por el resto de la **comunidad** de usuarios. El objetivo es conseguir **100 votos**, que una vez alcanzados, le permite pasar a portada, para la fase de financiación propiamente dicha.
 - ❑ La **plataforma no establece el plazo máximo** de financiación del proyecto, sino que es el propio creador/promotor quien define el tiempo máximo que se da para obtener la suma que necesita su proyecto.
 - ❑ Los **mecenas no** hacen efectivo su **pago hasta que no se llega al objetivo global de financiación**. Y en caso de no alcanzarse ese objetivo, se anula el compromiso de financiación, y ni los mecenas, ni los creadores del proyecto deben pagar ningún tipo de comisión.
 - ❑ Fee: **5%** (1% para proyectos sociales)
 - ❑ El creador/promotor del proyecto conserva el **100% de propiedad** sobre su proyecto. Ni la plataforma, ni los usuarios que lo financian, obtienen ningún tipo de derecho (por ejemplo, sobre los beneficios) por el hecho de participar en el proceso de obtención de fondos, más allá de los ofrecidos como **"recompensa"** a cambio de participar.

Lánzanos



Verkami

[Español](#) [Català](#) [Euskara](#) [Galego](#) [Italiano](#) [English](#)

verkami

[proyectos](#)

[qué es verkami](#)

[FAQ](#)

[empieza tu proyecto](#)

[iniciar sesión](#)

Buscar proyecto



Apoya ideas diferentes y artistas innovadores

verkami es 'crowdfunding' para financiar proyectos originales y creadores independientes

Lee más sobre verkami o echa un vistazo a los proyectos

LA GRAN ESTAFA

La gran estafa de las preferentes.

RECAUDADO

5.094€

DE

4.000€

QUEDAN 18 DÍAS

← Anterior

Siguiente →



Verkami

- ❑ Acogen proyectos de todo tipo: **culturales, tecnológicos, comunitarios**, y también enfatizan que es una herramienta para la organización de eventos, exposiciones o ferias.
- ❑ En esta plataforma una vez que el proyecto es aceptado, hay un plazo de **40 días** para conseguir la financiación.
- ❑ El creador del proyecto dispone en todo momento de una **“página de proyecto”** en la que puede compartir información sobre la marcha del proyecto mediante un blog, responder a las preguntas de sus mecenas, y conocer el estado de las aportaciones.
- ❑ Al igual que Lánzanos, ni los **“patrocinadores”**, ni los promotores del proyecto pagan nada si no se consigue el objetivo de financiación.
- ❑ En cuanto a la propiedad intelectual y beneficios del proyecto, se enfatiza que la aportación de los mecenas no es una inversión para obtener beneficios económicos. Los creadores conservan el **100%** de todos los derechos y beneficios de sus obras.
- ❑ Tanto en Lánzanos como en Verkami, los **“mecenas”** solo son visibles para los creadores/ promotores de los proyectos que apoyan.

Goteo

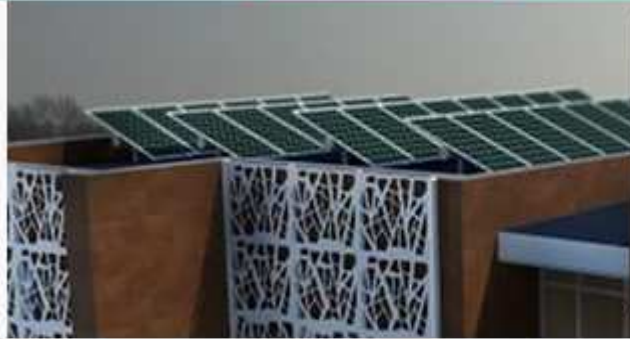


DESCUBRE
PROYECTOS

CREA UN
PROYECTO

COMUNIDAD

ACCEDE



ÉBRICKHOUSE

Por: [equipe via-ujj](#)

RETORNO COLECTIVO
Informe sobre el proyecto



OBTENIDO

8.305 €

DE

12.000 €

QUEDAN

26 DÍAS

OPEN
100% ABIERTO

Me gusta 9256



DESTACADOS

JUSTICIA Y REPARACIÓN

Base de datos pública tras la historia de las personas que sufrieron la represión franquista

EN MARCHA!



SOCIAL, TECNOLÓGICO

UN VERANO PARA COLABORAR

Semana de colonias para 10 niños que se encuentran en una situación de problemática social

EN MARCHA!
A POR EL ÓPTIMO

a la Garrotxa

Estados de lleure i oci complementari, alternatiu i educatiu, en allotjaments on treballen i consumim de manera democràtica, equitativa i sostenible.

SOCIAL, EDUCATIVO

ROCK LIBRE

Primer LP de música con licencia Creative Commons de esta banda madrileña



COMUNICATIVO, CULTURAL

Goteo

- ❑ Fomenta el trabajo colaborativo a través de las
 - ❑ **“Necesidades no monetarias”**: en la ficha de cada proyecto se incluye una sección donde cualquier voluntario puede contribuir al proyecto con **aportaciones no financieras** que se necesitan para su buen desarrollo, como el préstamo de equipos, la programación de software, el diseño gráfico...
 - ❑ **“recompensas individuales”**, que ofrecen los promotores en función de la cantidad de dinero aportado.
- ❑ Cada proyecto se presenta en dos rondas de **40 días**: “capital mínimo” y una segunda “capital óptimo”
- ❑ El cofinanciador de Goteo tiene un perfil propio. Indicador que marca el nivel de su compromiso que va desde los 25€ de un “fan” a los 3.000 € de un “visionario”.
- ❑ El cofinanciador va “subiendo de nivel” a medida que apoye más proyectos.

Crowdfunding

**CROWDFUNDING
SPAIN**



**Asociación de Empresas de
Crowdfunding de España
(CROWDFUNDING SPAIN)**

... para ofrecer un modelo de asociación que promueva la financiación y acercación de empresas y proyectos que maximice los recursos generando empresas sostenibles y viables...

Regulación legal en España

- ❑ **Ante Proyecto aprobado en Consejo Ministros 24/02/2014. Gran malestar en el sector.**
- ❑ **Sufrió modificaciones en Congreso y Senado.**
- ❑ **Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial. Título V. Entrada en vigor 29/04/2015.**
- ❑ **Regula exclusivamente el crowequity y crowdlending**

Regulación legal en España

2 tipos de inversores: acreditados y no acreditados

Acreditados:

- Inversores institucionales
- Las empresas o fondos con:
 - activos por valor de un millón de euros
 - negocio por valor de dos millones
 - recursos propios de 300.000 euros
- Las personas físicas con unas rentas anuales superiores a los 50.000 euros o un patrimonio de más de 100.000 euros

No acreditados:

Los que no cumplan esas condiciones

Regulación legal en España

Límite a los inversores

1 proyecto 1.000.000 €



+ 300 inversores

sólo un 2% de las personas que visualizan proyectos son las que invierten



15.000 potenciales inversores que vean dicho proyecto.

Acreditados:

- No límite de inversión

No acreditados:

No más 3.000 €/empresa
No más 10.000 €/año y plataforma

Regulación legal en España

Límite a las empresas

En todo caso:

No más 125% financiación
solicitada

**A través
acreditados:**

Máximo 5.000.000 €

A través no acreditados:

Máximo 2.000.000 €

Regulación legal en España

Plataformas de crowdfunding

Crowdequity

Supervisadas por la
CNMV

Crowdlending

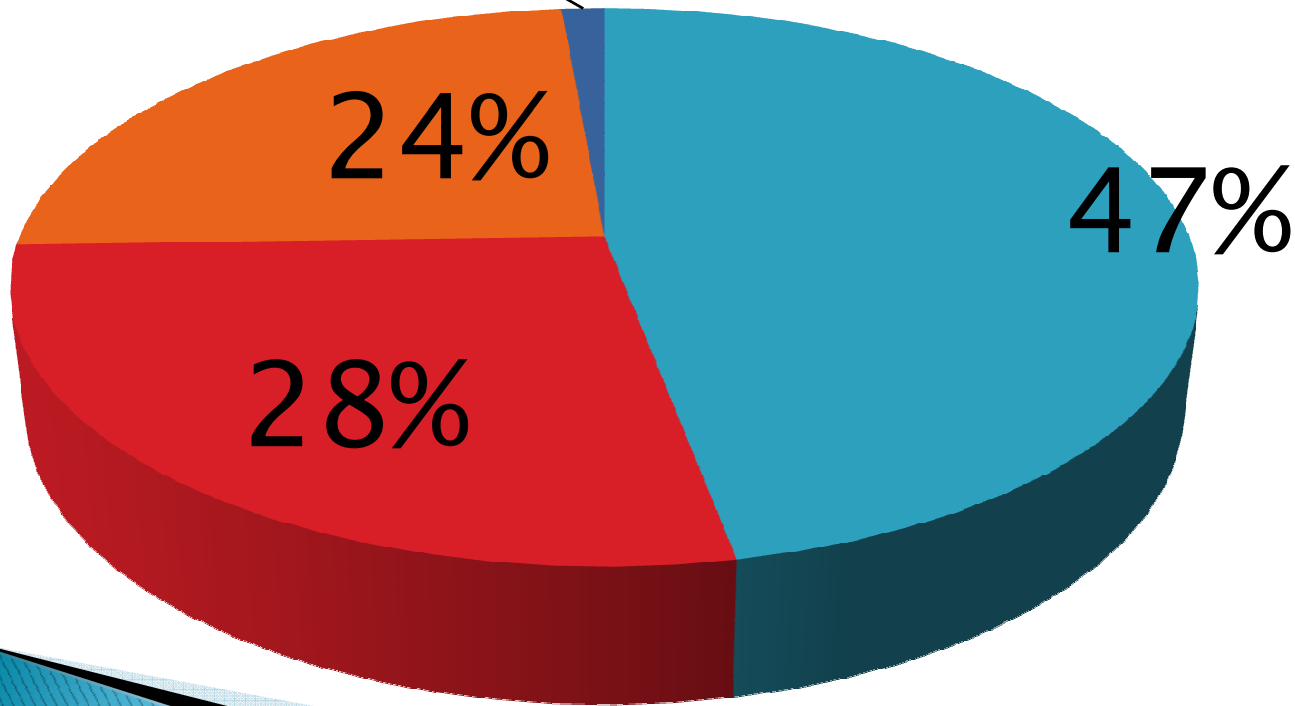
Supervisadas por el
Banco de España

- Constituidas con capital social mínimo 60.000 €
- 120.000 € si inversiones + 2.000.000 €
- SRC cobertura mínima 300.000 €

Algunos datos....

Tipos de plataformas

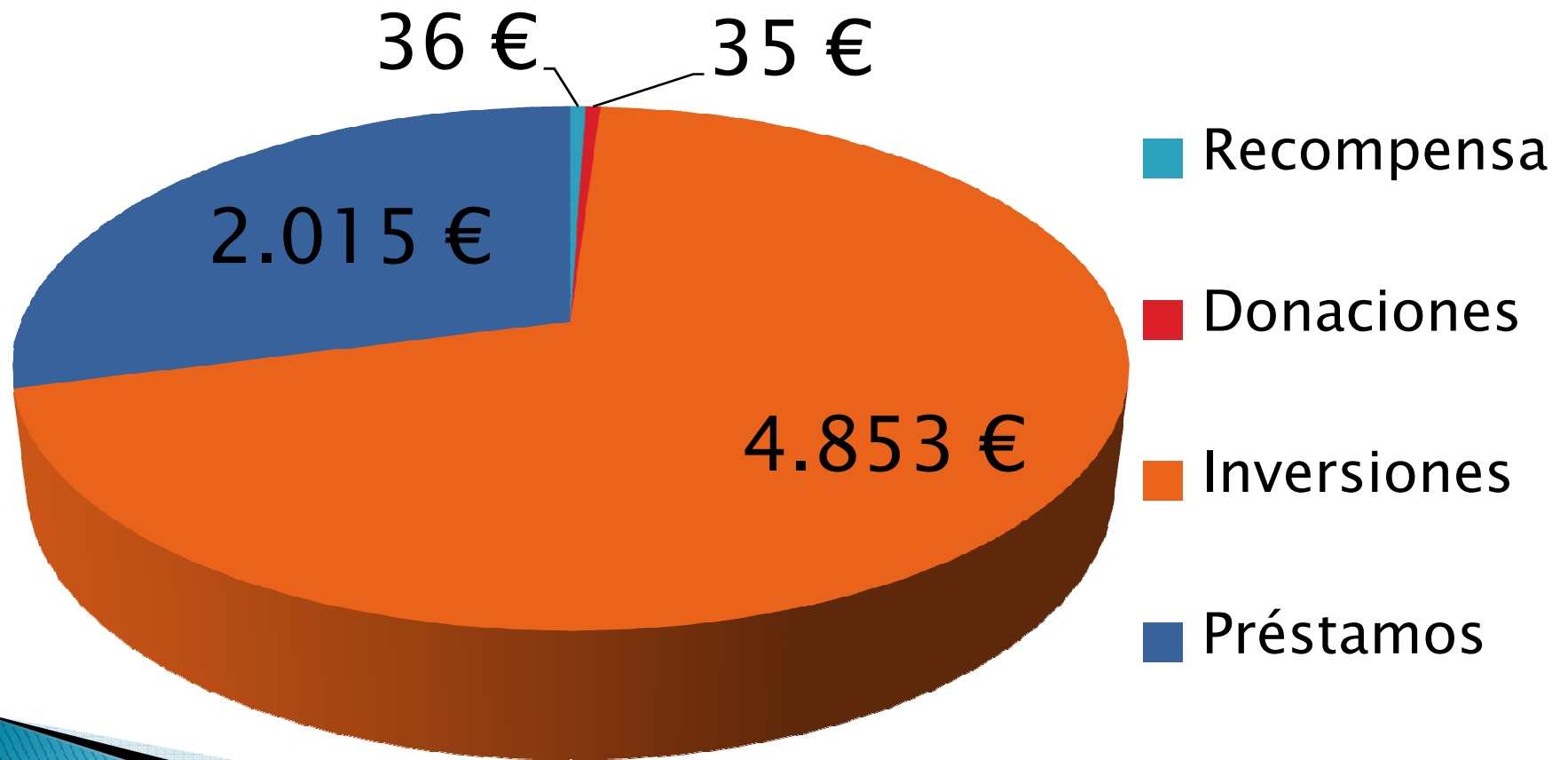
1%



- Recompensa
- Donaciones
- Inversiones
- Préstamos

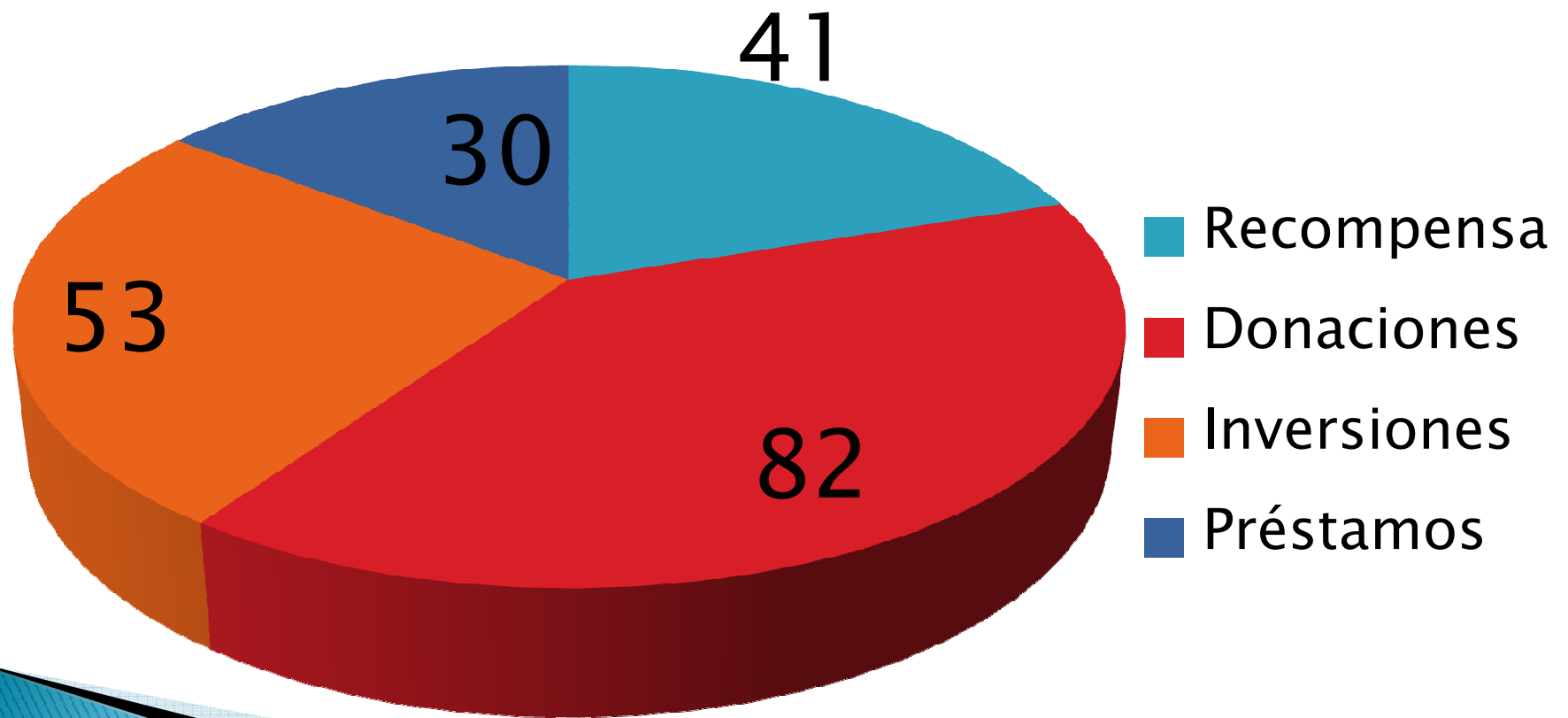
Algunos datos....

Inversión media



Algunos datos....

Duración de la campaña: días



Algunos datos....

Comisión media de las plataformas

