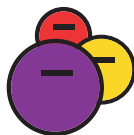


EL CROWDFUNDING



ADICAE ANDALUCÍA
Consumidores críticos, responsables y solidarios

Subvencionado por:



EL CROWDFUNDING

ORIGEN

El origen del crowdfunding podemos encontrarlo en 1884, cuando, a falta de presupuesto para financiar el pedestal de la Estatua de la Libertad, se pidió a los estadounidenses que ayudasen con microdonaciones a terminar el que fuera y es un estandarte de libertad. Más de 125.000 ciudadanos realizaron pequeñas aportaciones, recaudando en seis meses más de cien mil dólares.

El crowdfunding o micromecenazgo es un sistema de cooperación que permite a cualquier persona creadora de proyectos, reunir una suma de dinero mediante las pequeñas aportaciones de una pluralidad de microprestamistas para apoyar una determinada iniciativa. Permite sacar adelante proyectos que no encuentran financiación tradicional, ya sea bancaria, créditos oficiales o de otro tipo. Estos proyectos pueden ser de muy diversos ámbitos, lo que no impide que puedan financiarse iniciativas empresariales.

Uno de los principales problemas del Crowdfunding es que no ofrece ningún tipo de garantía al inversor. Toda la información que éstos reciben proviene de los desarrolladores del proyecto, y receptores de las donaciones, y en ocasiones podrían inducir a engaño o confusión a los inversores. Obviamente, que haya abusos no quiere decir que no existan proyectos honestos.

¡ATENCIÓN!

Hay que tener en cuenta que en crowdfunding se está haciendo una inversión, pero en la persona que desarrolla el proyecto. Por ello, lo más importante en el momento de realizar una donación es asegurarse que la persona o el grupo de personas que se encuentran detrás del proyecto sea fiable.

También hay que tener en cuenta que cuando ambas partes no están actuando en el ámbito de una actividad lucrativa sino en una esfera privada de su actividad, ninguna reunirá la condición de consumidor o usuario final y no le será de aplicación su normativa de protección.

¿QUÉ TENER EN CUENTA?

• **Viabilidad del proyecto:**

Antes de invertir en cualquier proyecto es recomendable hacerse conocedor de todo lo relacionado con éste. Si un proyecto no es viable o parece poco realista es conveniente no invertir.

• **Cantidad a financiar:**

La cantidad que el emprendedor necesita para llevar a cabo su proyecto tiene que ser coherente. Si parece una cantidad desproporcionada o demasiado escasa es conveniente mantenerse alerta.

• **Presencia en redes sociales:**

Normalmente los desarrolladores comunican el estado actual de proyecto y los avances a través de las redes sociales. También contestan a las dudas de los inversores y de otros usuarios. Si un emprendedor no utiliza las redes sociales o no se comunica con sus inversores, la probabilidad de que se trate de una estafa aumenta.

• Producto digital:

Proyectos de productos digitales como programas, videojuegos o aplicaciones informáticas son especialmente proclives a quedar inconclusos. Los desarrolladores pueden entregar a los inversores una versión de prueba y ralentizar el proyecto o incluso abandonarlo por completo.

FASES PRINCIPALES DEL PROCESO

- El emprendedor envía su proyecto, o su idea de empresa a una plataforma de Crowdfunding, que suele ser online, para ser candidato a la financiación. Para que se pueda valorar su proyecto indica una descripción del mismo, qué cantidad necesita, cuánto tiempo hay para recaudar lo que necesita, tipo de Crowdfunding a elegir, etc.
- Valoración del proyecto: la comunidad o la propia plataforma valora el interés del proyecto. Se publica en la plataforma el proyecto por el tiempo indicado en la candidatura. Es el período de tiempo que dispone la gente para invertir. Durante el tiempo que esté público, se promociona al máximo para conseguir la financiación.
- Cierre del proyecto. Cuando finaliza el plazo establecido, se cierra el proyecto y se comprueba cuánta financiación se ha conseguido.

COMO PRINCIPALES VENTAJAS DE LA FINANCIACIÓN COLECTIVA O CROWDFUNDING ENCONTRAMOS:

- Democratiza el acceso a la financiación, robando su monopolio a las entidades financieras y sus prioridades e intereses corporativos para dar esa prioridad a los intereses sociales.
- Es una alternativa a la falta de financiación para proyectos empresariales, sociales y culturales que se ha desarrollado específicamente en época de crisis, dada la falta de crédito bancario.
- Es pionero en la financiación de proyectos relacionados con las nuevas tecnologías.
- Promueve la colaboración de personas para alcanzar objetivos comunes, tanto sociales como empresariales, en línea con la actual sociedad 2.0 y la eclosión de las redes sociales como medio de comunicación de dicha sociedad.

COMO PRINCIPALES DESVENTAJAS PODEMOS SEÑALAR:**• Para el financiado:**

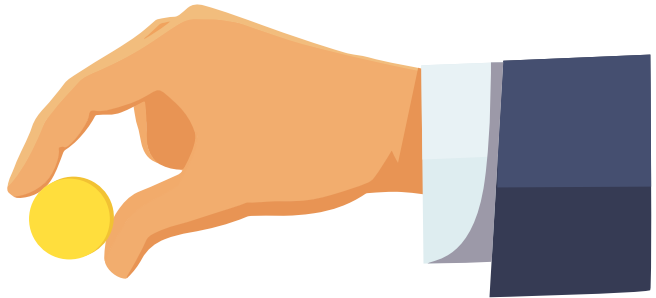
- La plataforma suele cobrar una comisión por el dinero total recibido, lo que permitiría plantearnos si asume algún papel o responsabilidad como intermediario financiero.
- Las aportaciones se reciben principalmente por Paypal, modalidad de pago segura, que también cobra una comisión.
- Si no se alcanza el montante total necesario para llevar a cabo el proyecto, el dinero se devuelve íntegramente a los inversores, lo que frustra fórmulas de acometer parcialmente la actividad en función de los fondos obtenidos.
- Requiere mayor esfuerzo e inventiva, ya que debe exponerse el proyecto de forma creativa y ofrecerse algún incentivo que fomente la inversión.

- Captar financiación por esta vía, conlleva divulgar la idea del proyecto de forma suficiente para obtener la atención de los inversores y adquirir su confianza, por lo que sí es especialmente interesante, quedará expuesto a ser copiado.

• **Para el inversor:**

- En estas plataformas, y aun existiendo medidas de control que intentan evitarlo, puede producirse fraudes, ya que se encuentran fuera de los controles y la tutela ordinaria que el sistema económico y financiero prevé para las actividades reguladas por el mismo, lo que incrementa el riesgo.

- Debemos invertir más dinero si deseamos mayores incentivos, algo nada nuevo, ya que sin riesgo no suele haber beneficio, teniendo en cuenta que, además, no suelen ser operaciones que se acometan precisamente por su alta rentabilidad.



EQUITY CROWDFUNDING

Es una alternativa de inversión privada que existe gracias a Internet, y que permite a los usuarios de las plataformas de crowdfunding invertir en empresas directamente. A diferencia del crowdfunding de recompensas o de donaciones, el crowdfunding de inversión permite que los inversores obtengan un retorno económico futuro gracias al crecimiento de la empresa.

Es una oportunidad de **inversión**, normalmente en una startup o empresa en una etapa inicial, a cambio de obtener acciones de esa startup o empresa.

El equity crowdfunding se limita a inversores que buscan retornos muy altos, pero algunas plataformas ofrecen otras alternativas. Los inversores pueden recibir retornos en forma de dividendos, la venta de la empresa o por la venta de acciones si la empresa cotiza en bolsa.

Hay una serie de riesgos, que deben tenerse en cuenta en el equity crowdfunding.

- **Dilución:** Si la empresa en la que has invertido decide hacer una ampliación de capital y no participas, tu inversión se diluirá así como tu porcentaje de la empresa.
- **Falta de liquidez:** Puede ser difícil vender las acciones de la empresa, y más aún si la empresa no ofrece derechos de suscripción preferente.
- **Falta de dividendos:** Las startups o empresas que empiezan, no están obligadas a pagar dividendos a sus inversores. Normalmente, acostumbran a reinvertir los beneficios en la propia empresa en vez de pagar dividendos a sus accionistas.
- **Pérdida de la inversión:** Las empresas pueden cerrar, y en las startups y empresas de nueva creación la probabilidad de cierre es aún mayor.

CROWDLENDING

En vez de comprarse acciones, se presta dinero a una empresa, proporcionándole una ayuda financiera. A cambio se obtiene un interés anual, y la devolución del capital.

Al igual que en el Equity crowdfunding un grupo de inversores coinvierten para cubrir el préstamo solicitado por la empresa.

Para el financiado supone una opción menos rígida de acceso al crédito al no encontrarse con las trabas de las entidades bancarias y financieras, además supone una mejora de las condiciones del préstamo.

Para los inversores supone una mayor rentabilidad del dinero prestado que si contratara otro producto de la banca tradicional.

Los préstamos entre personas cuentan con el valor añadido de que son socialmente gratificantes por cuanto a su rentabilidad económica se une el sentimiento de contribuir a financiar necesidades que de otro modo quedarían sin cobertura.

Los riesgos de la inversión en crowdlending son:

- **Falta de liquidez:** La venta del préstamo a otro inversor dependerá de la situación en la que se encuentre la empresa, por lo que puede ser una tarea difícil.
- **Retrasos en los pagos:** Algunas empresas pueden retrasarse en los pagos, lo que puede afectar a los intereses recibidos
- **Pérdida de la inversión:** Algunas empresas pueden demorar el pago de las cuotas y más adelante regularizar, pero otras pueden dejar de pagar y perder las cuotas pendientes.

RECOMENDACIONES AL CONSUMIDOR

Cuánto invertir. Nunca ponga en riesgo llegar a fin de mes. Invierta solo de lo que le sobre, porque todas las inversiones implican un riesgo, y hasta la que parecía más segura se puede torcer.

En qué invertir. Invierta en negocios que pueda entender. La regla es sencilla: entenderá un proyecto si entiende quién es el cliente al que se dirige, qué se le va a vender, por qué ese cliente que tiene su dinero en el bolsillo, que tiene muchas opciones para gastarlo y quizás pocas ganas de hacerlo, va a comprar lo que se le ofrece, y cómo se va a satisfacer a los clientes, a los proveedores, a los bancos, a Hacienda, etcétera, y aún va a generar suficiente valor para los socios.

Limite su riesgo. Se trata de valorar el nivel intrínseco de riesgo del proyecto, y el riesgo que el consumidor asume al invertir en él. Su único



elemento de control para limitar su riesgo personal es limitar el importe de su inversión. El consumidor debe exigir un procedimiento explícito que garantice que su inversión esté siempre bajo tutela legal. Exigir la documentación que garantiza que el dinero que invierte es suyo hasta que se convierta en acciones a su nombre, y que esa transacción conste en escritura pública registrada. Por último, exigir el acceso al progreso del proyecto (el resultado del uso de su dinero junto con el de otros), al grado de capitalización, y a los resultados económicos.

Viva sus inversiones con ilusión. Cuando uno ha hecho una pequeña apuesta en un gran proyecto, la ilusión de ser parte de él puede ser el primer retorno de la inversión.

Acepte el fracaso. Tener presente que hasta el mejor proyecto puede fracasar.

BENEFICIOS PARA LOS PRESTATARIOS O PROMOTORES

- **Rapidez:** Sus solicitudes se resuelven en pocos minutos y el dinero se recibe en la cuenta bancaria a las pocas horas.
- **100% online:** Los trámites pueden realizarse durante las 24 horas, los 365 días del año a través de la web.
- **Flexibilidad:** Posibilidad de selección de las cantidades prestadas y de los plazos de devolución.
- **Sin papeleos:** La documentación necesaria para solicitarlos es prácticamente nula en algunos casos en los que ni siquiera se requiere la aportación de nómina y aval bancario.

En cualquier caso, aunque el fenómeno del crowdfunding es relativamente nuevo en España podemos afirmar que tendrá que enfrentarse a algunos retos en un futuro inmediato:

SOSTENIBILIDAD:

La mayoría de las plataformas no son demasiado rentables ni lo serán en el corto, medio plazo.

La sostenibilidad se basa en muchos casos en el cobro de una comisión, que ronda entre el 5% y el 8% sobre los proyectos financiados.

No obstante, si tomamos en consideración que, a día de hoy, dichas plataformas no asumen más responsabilidad ni obligación que la de dar soporte virtual a un espacio de encuentro entre demandantes de financiación e inversores, tampoco parece que vaya a ser ésta una cuestión disuasoria.

DIFERENCIACIÓN:

La mayoría de las plataformas de donaciones y recompensas ofrecen servicios muy similares. Es un sector con pocas barreras de entrada, en las que cualquier organización puede bajarse de la red una herramienta para canalizar microdonaciones de manera gratuita o por un precio irrisorio, las organizaciones crowdfunding tienen que empezar a pensar qué otros servicios adicionales ofrecen a su comunidad de donantes o inversores para retenerlos.

SELECCIÓN:

La inevitable acumulación de demandas, dado el auge de estos sistemas y la persistencia de las limitaciones a un crédito accesible, va a propiciar cada vez una mayor competencia entre proyectos, por lo que a futuro va a ser necesario seleccionar buenos proyectos, que se caractericen o por un fuerte impacto social o por un retorno económico atractivo.

Especial atención debe merecer la modalidad de financiación de las plataformas que canalizan los préstamos entre particulares o préstamos P2P (lo que se conoce como crowlending). En esta modalidad es un particular el que presta dinero a otro obteniendo a cambio una rentabilidad.

REGULACION

La Ley 5/ 2015, de 27 de abril, de fomento de financiación empresarial reguló por primera vez en España la figura del micromecenazgo.

La ley limita su ámbito de aplicación a las figuras en que el participante espera recibir una remuneración dineraria por su participación, es decir, a los préstamos y a la inversión en proyectos empresariales a través de plataformas.

El sistema consiste en que una plataforma de financiación participativa pone en relación a los que solicitan la financiación (empresarios o prestatarios que la ley denomina “promotores”), con aquellos que prestan o invierten (llamados en conjunto “inversores”).

El régimen legal trata de garantizar la seguridad jurídica de estas nuevas formas de financiación a través de los siguientes mecanismos:

TIPOS DE INVERSORES Y LÍMITES

- Los acreditados son los inversores institucionales, las empresas o fondos que superen determinados niveles de activos (un millón de euros), cifra de negocio (dos millones) o recursos propios (300.000 euros) y todas las personas físicas o jurídicas con unas rentas anuales superiores a los 50.000 euros o un patrimonio de más de 100.000 euros que soliciten este tratamiento.

No hay ningún tipo de límite de inversión.

- El resto la ley les considera inversores no acreditados.

El límite a la financiación se fija en una inversión inferior a 3.000 euros por proyecto empresarial, ni más de 10.000 euros anuales en todas las plataformas.

LÍMITES DE LAS EMPRESAS

Las llamadas startups que decidan financiarse mediante equity crowdfunding acudiendo a inversores acreditados, podrán recaudar hasta 5 millones de euros. Por su parte, el límite de para aquellas que recurran a través de inversores no acreditados será de 2 millones de euros.

Con la regulación, la ley establece que las empresas nunca podrán superar el 125% de la financiación que hayan solicitado.

RÉGIMEN DE SUPERVISIÓN

La norma reguladora establece también que las plataformas de crowdfunding (que han de ser sociedades de capital) deben estar sometidas a un régimen de autorización, registro y supervisión por la CNMV.

Al ser intermediarios financieros entre las empresas y sus inversores, a las plataformas de equity crowdfunding se les exigen unos requisitos de solvencia, organización, y de honorabilidad y competencia de sus administradores.

Se les obliga también a auditar sus cuentas, y a seguir unas normas de conducta dirigidas a garantizar su neutralidad en la relación promotor-inversor, regulando el conflicto de intereses y prohibiendo expresamente la gestión de fondos y el asesoramiento financiero.

En el caso de las plataformas de *crowdlending* (publiquen proyectos a financiar mediante préstamos), se requiere el informe vinculante del Banco de España, con carácter previo a la autorización de la CNMV, y estarán sometidas al control y la regulación del Banco de España.

CAPITAL SOCIAL

En cuanto a las exigencias de capital social inicial, las empresas de *equity crowdfunding* deberán constituirse con un capital social mínimo de 60.000 euros, que debe ser desembolsado “íntegramente en efectivo”. Ahora bien, si en el último año han financiado proyectos empresariales por un valor superior a los dos millones, en ese caso su capital social mínimo será de 120.000 euros.

Además, deberán disponer de un seguro de responsabilidad civil o un aval con una cobertura mínima de 300.000 euros por reclamación de daños y un total de 400.000 euros anuales para atender todas las posibles reclamaciones.



INFORMACIÓN AL INVERSOR

El instrumento central de protección es la información que las plataformas de *crowdfunding* han de proporcionar a los inversores sobre la propia plataforma, el promotor, el proyecto y especialmente los riesgos generales que suponen este tipo de inversiones.

Por una parte, el art. 61 las obliga a informar sobre su propio funcionamiento (criterios de selección de proyectos, tarifas, reglamentos internos, etc.).

En segundo lugar, han de advertir sobre los riesgos de este tipo de inversiones, pues es esencial que los participantes sean conscientes de la falta de supervisión de los promotores y las altas probabilidades de fracaso de las nuevas. Por ello se obliga a informar de que ni los promotores ni los proyectos concretos están supervisados por el Banco de España ni por la CNMV, del riesgo de pérdida total del capital invertido, de no obtener el rendimiento esperado, y de falta de liquidez de la inversión.

Para las inversiones, se debe advertir del riesgo de no recibir dividendos, de no poder influir en la gestión, de dilución, y de las posibles restricciones a la transmisibilidad.

CONCLUSIONES

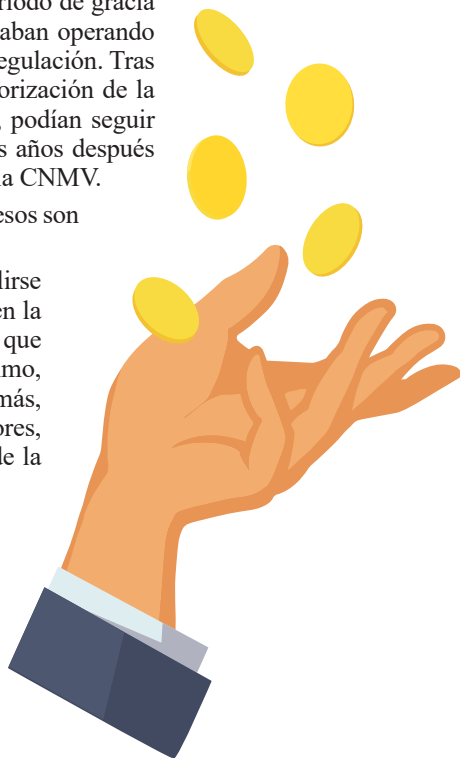
Con la Ley 5/2015, de 27 de abril se dio un periodo de gracia de 15 meses, para que las compañías que ya estaban operando en una situación alegal se fueran adaptando a la regulación. Tras estos tiempos, solo 6 de las 16 recibieron la autorización de la CNMV. Esto implicaba que, al no estar en lista, podían seguir operando, pero no asumir proyectos nuevos. Dos años después son 20 las compañías que aparecen en la web de la CNMV.

Las razones que explican la lentitud en los procesos son variadas:

Por un lado, los requisitos que deben cumplirse para ser incluidas en este registro y que garanticen la viabilidad de las mismas o los posibles problemas que surjan en su funcionamiento: capital social mínimo, seguro de responsabilidad civil profesional y, además, se les solicita información sobre los administradores, el organigrama de la compañía y las funciones de la misma

Por otro, al ser una nueva norma y no estar de todo rodado el proceso de autorización tanto por parte del supervisor como por parte de la empresa.

Otra de las razones es la de pertenecer a un grupo internacional, con filiales en otros países y una organización empresarial más grande, algo que complica el proceso, aunque la plataforma que opera aquí sea española.



ADICAE - ANDALUCÍA

AVENIDA MARQUÉS DE PICKMAN, Nº 15, 1º OFICINA 1
(SEVILLA) C.P. 41005
Tfno: 954652434 Fax: 954709300
coordinacionandalucia@adicae.net

SEDES DE ANDALUCÍA

ADICAE – SEVILLA

AVENIDA MARQUÉS DE PICKMAN, Nº 15, 1º OFICINA 1
(SEVILLA) C.P. 41005
Tfno: 954652434 Fax: 954709300
coordinacionandalucia@adicae.net

ADICAE - MÁLAGA

CALLE SALITRE, Nº 11, PLANTA 3º DESPACHO 9-10
(MÁLAGA) C.P. 29002
Tfno: 952352423
malaga@adicae.net

ADICAE - GRANADA

PLAZA DEL CAMPILLO, Nº 2, 1º G, EDIFICIO MACIA
(GRANADA) C.P. 18009
Tfno: 958229680
granada@adicae.net

ADICAE - CÓRDOBA

CALLE MARÍA CRISTINA, Nº 13,
CENTRO DE NEGOCIOS, OFICINA 107
(CÓRDOBA) C.P. 14002
Tfno: 957472864
cordoba@adicae.net

ADICAE - CÁDIZ

CALLE BARBATE nº 62 (TRIPLICADO) 1º D
(CÁDIZ) C.P. 11012
Tfno: 956075541
cadiz@adicae.net

ADICAE - JAÉN

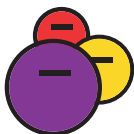
CALLE SANTO REINO Nº 4, 2º C
(JAÉN) C.P. 23003
(FRENTE A BIBLIOTECA PÚBLICA DE JAÉN)
Tfno: 953822657
jaen@adicae.net

ADICAE - HUELVA

CALLE ALFONSO XIII, Nº 5, BAJO - A
(HUELVA) C.P. 21002
Tfno: 959280517
huelva@adicae.net

ADICAE - ALMERÍA

CALLE CALLE LUIS DE BAEZA
(JUNTO A LA BOLA AZUL), Nº 4
ESPACIO ATENEO
(ALMERÍA) C.P. 04009
Tfno: 950106484 - 609783281
almeria@adicae.net



ADICAE ANDALUCÍA
Consumidores críticos, responsables y solidarios

Depósito Legal: SE 2241 - 2017

Su contenido es responsabilidad
exclusiva de la Asociación.