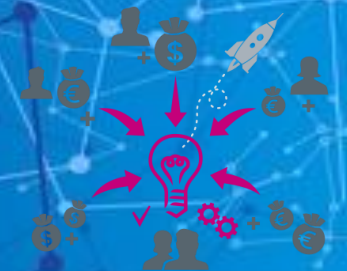




EL CROWDFUNDING & LAS 3F



CROWDFUNDING



Pablo Grimaret, Rafael López, María Cazorla, Elena García, Marta Berbel, Carmen Moyano, Ángela B. Muñoz y Rocío González.
Tutor. Pedro José Sancho Blasco
Área de participación: EMPRESA



ÍNDICE

1- ¿Qué son las 3 F ?

2- ¿Qué es el crowdfunding?

3- Tipos de crowdfunding

4- Origen y evolución histórica

5- Regulación del crowdfunding en España

6- Ventajas

7- Desventajas

8- Colaboración

9- Resultados

10- Conclusiones

1- ¿QUÉ SON LAS 3 F?

FAMILY

Personas más próximas y que, por lo tanto, más motivados e interesados estarán en que la idea fructifique

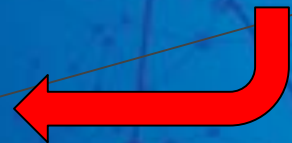
FRIENDS

Personas con las que hay una confianza y deciden, por el hecho de creer en otra persona, invertir o financiar el proyecto

FOOLS

Son los "locos", personas con las cuales no hay una relación de amistad pero que, igualmente, creen en el proyecto y apuestan por él

BUSINESS ANGELS: individuo que toma sus propias decisiones de inversión y que aporta su propio dinero, y en ocasiones su tiempo, a empresas no cotizadas de personas que no conocen



2- ¿QUÉ ES EL CROWDFUNDING?

Es una red de financiación colectiva, normalmente online, que a través de donaciones económicas o de otro tipo se consigue financiar un determinado proyecto a cambio de recompensas o participaciones de forma altruista. Los proyectos pueden ser muy variados: desde proyectos musicales o artísticos hasta campañas políticas, financiación de deudas, creación de escuelas o nacimiento de empresas...

VANACCO

Plataformas de crowdfunding de **recompensa**.

KICKSTARTER     

VANACCO

Plataformas de crowdfunding de **donación**.

  © Valentí Aconcia 2015

VANACCO

Plataformas de crowdfunding de **préstamo**.

VANACCO

Plataformas de crowdfunding de **inversión**.

3- TIPOS DE CROWDFUNDING

DE RECOMPENSA

Un mecenas aporta una cantidad económica y, a cambio, siempre recibe algo, aunque solo sean las gracias, pese a que en la mayor parte de las ocasiones son productos o servicios



DE INVERSIÓN

Se trata de que una persona que necesita financiación para un proyecto, en general emprendedor, ofrece participaciones a las personas que le quieran apoyar, a cambio de su dinero



DE PRÉSTAMOS O CROWDLENDING

La plataforma de economía colaborativa 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



DE DONACIONES

En éste caso el donante no recibe nada material en forma de pre-venta, simplemente la satisfacción de haber apoyado un proyecto que era de su interés, y como mucho información sobre la evolución del proyecto o algún detalle como chapas, camisetas, visitas...



4.- ORIGEN Y EVOLUCIÓN HISTÓRICA

- El crowdfunding consta de apenas unos años. La expansión de Internet fue un factor fundamental que permitió desarrollar los primeros proyectos.
- Ya en nuestra era, el primer caso de Crowdfunding en España fue en 1956 cuando el inventor de la fregona consiguió financiación para la fabricación industrial de 2000 fregonas.
- A finales del siglo XX (1997), se inició el primer proyecto de crowdfunding como lo conocemos actualmente, cuando una banda de rock británica, Marillion, financió su gira a través de donaciones online. Consiguieron un total de 60.000 dólares para su gira o tour por Estados Unidos.
- La empresa ArtistShare se convirtió en la primera plataforma dedicada al crowdfunding en el año 2000.
- Jeff Howe, junto con Mark Robinson, fueron los primeros en utilizar el término que da nombre a este tipo de financiación colectiva “The Rise of Crowdfunding” (2008). La palabra surge de la unión de los vocablos ingleses: crowd, que significa multitud y funding, que significa financiación
- Las referencias al término “crowdfunding” son realmente escasas hasta 2009, que es cuando podríamos decir que el fenómeno del micromecenazgo despierta realmente con un hito: el nacimiento en EEUU de la primera plataforma web dedicada al crowdfunding, Danae Ringelmann, Sava Rubin y Eric Schell fundan IndieGoGo, una plataforma de crowdfunding para películas.



5.- REGULACIÓN DEL CROWDFUNDING EN ESPAÑA

27 ABRIL 2015 → **LEY 5/2015 DE FOMENTO DE LA FINANCIACIÓN EMPRESARIAL** → Regula las **Plataformas de Financiación Participativa (PFP)**, incluyendo tanto el **crowdfunding** como el **crowdlending**. Se considera un elemento clave para aumentar la confianza de los inversores y conseguir plataformas más transparentes lo que redundará en una mayor visibilidad al sector. A continuación, presentamos los puntos más relevantes de la regulación:

★ LÍMITES PARA LOS PROMOTORES

- Empresas constituidas en España o la UE.
- No podrán tener más de 1 proyecto simultáneo en la plataforma.
- Importe máximo de captación de fondos: 2.000.000 €.
- Importe máximo de captación de fondos (proyectos sólo para inversores acreditados): 5.000.000 €.
- Se podrá cerrar el proyecto al 90%.
- Se podrá alcanzar el 125% del importe solicitado.

★ INVERSORES

Para ser inversor acreditado:

PERSONAS JURÍDICAS (CUMPLIR MÍNIMO 2)

- Total partidas del activo igual o superior a 1 M.
- Importe de su cifra anual de negocios igual o superior a 2M.
- Recursos propios iguales o superiores a 300.000 €.

PERSONAS FÍSICAS

- Acreditar ingresos anuales superiores a 50.000 € o un patrimonio financiero superior a 100.000 €.
- Solicitar ser considerados como inversores acreditados con carácter previo.

★ PLATAFORMAS QUE REGULA

- Crowdfunding basado en acciones.
- Plataformas de Crowdlending.

★ LÍMITES PARA INVERSORES NO ACREDITADOS

- Máximo invertido por proyecto publicado: 3.000 €.
- Máximo invertido anual en el conjunto de plataformas: 10.000 €.

★ QUIÉN REGULA LAS PLATAFORMAS

- La CNMV autorizará e inscribirá a las PFP.
- Informe vinculante del Banco de España.
- La solicitud deberá ser resuelta en 3 meses.
- Ni la CNMV ni el BDE supervisará ni autorizará los proyectos.

6- VENTAJAS

- ★ Las plataformas de crowdfunding permiten **comercializar un proyecto, generar interés y recibir fondos de manera sencilla y eficiente.**
- ★ Los patrocinadores comparten información sobre el proyecto “de boca a boca”, creando una **publicidad gratuita**, que llega a muchas personas.
- ★ Con una buena base sólida de apoyo o una comunidad que funcione como seguidora de tu empresa, **no hay límite en la cantidad de proyectos** que quieras financiar con crowdfunding.
- ★ No existe **ningún tipo de limitación** por el tipo de proyecto, toda idea se considera buena.
- ★ Los mecenas se sienten atraídos por proyectos con **ideas creativas e innovadoras.**

MEJORES CAMPAÑAS DE CROWDFUNDING 2017

ZETIME



KINGDOM DEATH



7- DESVENTAJAS

PARA EL

FINANCIADO

- ★ La plataforma suele **cobrar una comisión** por el monto recibido.
- ★ Las aportaciones se reciben mediante PayPal, que **también cobra una comisión**.
- ★ Si no se cumple con las aportaciones totales durante el para financiar el proyecto durante el tiempo establecido, **se devuelve el dinero** a los fondeadores.
- ★ Se necesita ofrecer algún **incentivo**.
- ★ Divulgación muy rápida del proyecto haciendo que algunas empresas puedan **copiarse** del proyecto.

PARA EL FINANCIADOR

- ★ En esta plataforma suelen realizarse **fraudes** por lo que hay que analizar el proyecto y las pruebas que se ofrezcan.
- ★ Hay que **intervenir más** si queremos mejores incentivos.

Tal y como **Universo Crowdfunding** **recogía hace tiempo**, un estafador realizaba grandes aportaciones a diversas campañas de crowdfunding de las que recibía jugosas recompensas. Llegó a estafar a más de 100 campañas.

8.- COLABORACIÓN

1. El profesor de economía, Pedro, nos propuso varias alternativas a elegir para la temática de este proyecto, fueron las siguientes: fintech, economía colaborativa, crowdlending y crowdfunding.

2. La opción elegida fue: el crowdfunding y las 3F. A lo largo del curso hemos realizado proyectos relacionados con el crowdfunding: presentaciones, vídeos, etc.

3. Tras realizar todo lo dicho anteriormente, decidimos ponernos manos a la obra. El profesor seleccionó a 8 alumnos de la clase, los cuales han hecho este proyecto, con tiempo en clase y en casa.



9.- RESULTADOS

Respecto a la temática de nuestro trabajo, el crowdfunding, cabe destacar que hasta estos últimos meses no lo conocíamos ni habíamos oído hablar de él, y que a partir de trabajos realizados en clase, presentaciones, actividades y ejemplos reales de nuestras vida cotidiana, lo hemos considerado realmente útil.

Además, consideramos que es una muy buena forma para incentivar a los emprendedores con grandes ideas, y así ayudarles a desarrollarla, ya que no solo es beneficiado él sino todas las personas que han apoyado en su proyecto. Nos llama la atención que estos inversores consiguen, en el caso del crowdfunding de donaciones, obsequios de la empresa que, según lo invertido, puede ser desde una pegatina a una camiseta.

Aunque en los otros tipos se consiga un interés por prestar, también nos asombra que haya personas que, sin conocer a los emprendedores, confíen en sus proyectos.

Sin embargo, al exponer tu proyecto a la plataforma cabe una pequeña posibilidad de que puedan copiar la idea pero no es muy común.

10.- CONCLUSIÓN

Nosotros estamos a favor del crowdfunding por numerosos motivos, y algunos de ellos por las ventajas que supone para los emprendedores.. La rentabilidad, la rapidez y la posibilidad de entrada a inversores alternativos

El crowdfunding es una buena opción para que los emprendedores puedan dar a conocer nuevos proyectos y vemos que, con ayuda de Internet, podemos hacer que millones de profesionales (en algunos casos pueden ser Business Angels) se pongan en contacto.

Mediante esta financiación colectiva, podemos hacer realidad el sueño empresarial de un emprendedor, y no podemos olvidar que alguien que trabaja en lo que le gusta, es quien consigue avances en la sociedad, ya sea a nivel social, tecnológico, económico, ...

El crowdfunding tiene un desarrollo imparable pues no solo está enfocado a nuevos sectores, sino también a mercados tradicionales como el inmobiliario.