

Título:

Qué es el Crowdfunding

Fuente:

Juan Jacobo Llerena Iglesias, jefe de Servicio de de la D. G. de la Industria y de la Pyme

Enlace:

Qué es el Crowdfunding

Texto:

En septiembre de 2008 la quiebra de Lehman Brothers Corporation marcaría el inicio de una prolongada crisis económica y financiera cuyos efectos han sido globales, con particular incidencia en los países del sur de Europa.

De esta manera la prolongada recesión se ha traducido en una sustancial restricción de la liquidez en el tejido productivo de nuestro país, y también en los países de nuestro entorno, dependientes en gran medida de la estructura de financiación del sistema bancario. De ahí los serios problemas de acceso al crédito que están experimentando las Pymes, autónomos y otros tipos de emprendedores en su puesta en marcha o mantenimiento del negocio.

En consecuencia, la sociedad civil ha reaccionado con una interesante alternativa para financiar a las pequeñas empresas y a los nuevos emprendedores: se trata del sistema Crowdfunding o micro-financiación colectiva. Su origen se encuentra en países como EEUU o Reino Unido, donde ha surgido una gran variedad de este tipo de plataformas en los últimos años con resultados bastantes positivos.

Ahora bien, para definir el concepto de Crowdfunding nos encontramos con diversas posiciones teóricas, según el sector económico que se pretenda financiar, ya que puede ser usado para muchos propósitos, desde artistas buscando apoyo de sus seguidores, campañas políticas, financiación inicial de pequeños negocios o la cobertura de los gastos de viaje y manutención de un atleta profesional que no recibo fondos de la federación deportiva de su país.

Según el profesor Castells se trata de personas con dinero que confían en personas con ideas y juntos trabajan para sacar un proyecto adelante. En cualquier caso se

pueden extraer unas características básicas en torno al concepto, destacando un tipo de financiación en masa o por suscripción, también denominada financiación colectiva, microfinanciación o micromecenazgo. Para algunos sectores este método supone una cooperación colectiva, llevada a cabo por personas que organizan una infraestructura de negocio para conseguir dinero u otros recursos, utilizando habitualmente Internet como herramienta básica en la recaudación de fondos, aportados por personas físicas o jurídicas externos al negocio o idea financiada.

Evolución del sistema: Equity Crowdfunding

En su origen, el concepto de Crowdfunding está relacionado con las donaciones colectiva a proyectos creativos, habitualmente en la esfera del arte y la cultura, dónde se ofrece al benefactor la posibilidad de disfrutar de la obra en primicia, de un pase especial o un cierto merchandising exclusivo a cambio de la aportación económica. La diferencia con los Business Angels radica en que éstos últimos son particulares con experiencia y con un importante patrimonio, que tienen como objetivo adquirir participaciones de una empresa en sus primeras fases de creación. Sin embargo su rápida evolución ha permitido desarrollar fórmulas de Crowdfunding con un perfil más profesional en el ecosistema del emprendedor. Un ejemplo de esta variable sería el Equity crowdfunding, en el que la financiación colectiva se convierte en sí misma en un negocio, ya que miles de microinversores suscriben acciones de una empresa a cambio de su aportación económica, con el objetivo de recibir al final del año una serie de dividendos en proporción a la inversión realizada en esa empresa.

Por lo tanto, la principal diferencia entre el Crowdfunding general entendido como financiación colectiva y el Equity crowdfunding, se basa en que ésta última busca un potencial inversor colectivo que sustituya a la posición tradicional adoptada por la banca en el objetivo de impulsar financieramente una serie de proyectos, particularmente en la esfera tecnológica. A su vez destaca otra diferencia en el perfil de los inversores, ya que en el Equity predominan empresarios, directivos, inversores profesionales, consultores financieros y gestores patrimoniales con capacidad para financiar diversos proyectos. De hecho, lo único que los separa de la figura de un business angel son los conocimientos, herramientas y mecanismos que les permiten reducir el riesgo. En consecuencia las firmas y negocios que se financian con este sistema logran una mayor atomización de la estructura accionarial en el inicio del nuevo proyecto.

En España existen diversas plataformas de Equity crowdfunding, entre las que cabe destacar Fundedbyme, Socioinversores.es, Lanzamos o Goteo. En Estados Unidos existen dos grandes plataformas de financiación: Prosper Marketplace y

LendingClub Corporation. Entre ambas ha canalizado unos 475 millones de dólares a unos 58.000 prestatarios desde el año 2006. En Reino Unido llama la atención la plataforma Zopa, que a finales de 2012 había alcanzado los 250 millones en financiación.

Otra reflexión a tener en cuenta es la falta de regulación específica del sistema de Crowdfunding en el ordenamiento jurídico español. Las consecuencias son importantes, ya que por un lado la inversión realizada implica asumir un riesgo para el inversor que no será asumido por la plataforma, y teniendo en cuenta que los riesgos pueden ser tanto en el ámbito del crédito, en la gestión de la operación o en la liquidez. En este sentido, y dada su genuina función como herramienta de financiación que sustituye a los bancos, se debería estudiar su encaje legal en la legislación financiera española.

Por otro lado cabe preguntarse por los rendimientos tributarios del dinero recaudado de este tipo de plataformas, donde dependerá de la forma societaria adoptada por el negocio financiado, o de la condición jurídico-laboral de los socios que reciben los fondos. En cualquier caso el vacío legal provoca cierta inseguridad jurídica que se debería resolver a corto plazo, especialmente en un entorno económico en el que se potencian las iniciativas emprendedoras.