

Financiación participativa en España

2023

Estabilidad y crecimiento

Informe anual

ESTE INFORME SE HA REALIZADO GRACIAS A:



1. Promotores y colaboradores

Autor

Ángel González - Universo Crowdfunding

angel@universocrowdfunding.com

Ha sido posible gracias al apoyo de:



Universo Crowdfunding: <http://www.universocrowdfunding.com>

Es el principal portal web del Crowdfunding en habla hispana y cuenta con un equipo multidisciplinar, independiente y con gran experiencia en diversos sectores (incluyendo el Crowdfunding) que aportará todo lo necesario para que un proyecto se financie vía Crowdfunding. Son economistas, informáticos, periodistas, profesionales de la comunicación, el marketing, la emprendeduría... Toda una garantía de éxito.



Crowdants: <http://www.crowdants.com>

Generador de plataformas de Crowdfunding de marca blanca, que permite a cualquier promotor individual, asociación, empresa u organismo sin conocimientos técnicos crear su propia plataforma de Crowdfunding y albergar campañas de Crowdfunding, con el apoyo de consultores en Crowdfunding.

2. Objetivo del Informe

Como en años anteriores, el presente informe trata de ofrecer una visión objetiva y profesional de la situación del Crowdfunding en España, durante el año 2023.

A través de datos recopilados directamente por las personas promotoras del informe, se ofrece una visión general del sector, así como un análisis pormenorizado y activo de la situación de los diferentes tipos de Crowdfunding en España.

Consideramos que hasta que se inicio la realización de éste informe, año 2016, existía una carencia importante en cuanto a la posibilidad de disponer datos objetivos y reales sobre el mercado de Crowdfunding en España.

2.1. Técnica utilizada

Encuesta y entrevistas vía mail o teléfono.

2.2. Datos solicitados

Total de dinero ejecutado finalmente o recaudado en su plataforma en el año 2023

2.3. Origen de los datos

- Información que públicamente aparece en la plataforma sobre lo recaudado durante el año correspondiente.
- Formulario completado directamente por la plataforma aportando los datos requeridos.
- Estimaciones basadas en las evidencias anteriores

2.4. Campo de la recopilación

El presente informe y anterior recopilación de datos, se centran en los cuatro tipos de Crowdfunding existentes, incluyendo además el tipo de Crowdfunding denominado Inmobiliario o Real State (Que realmente NO es un tipo independiente, sino que utiliza el Equity Crowdfunding y el Crowdlending), por la importancia tan elevada que tiene en España. Las plataformas de Equity Crowdfunding y Crowdlending incluidas en el presente estudio son las que han sido certificadas por la CNMV y el Banco de España, en base a la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial.

Las plataformas de Pre-ventas y donaciones, son las que han lanzado más de 3 campañas durante el año 2023.

Se excluyen, al no estar certificadas por la CNMV, las plataformas de Factoring y similares.

Por tanto, el presente estudio se ha centrado en esas variables desde el año 2016, lo que ofrece una fotografía clara y contrastada, de la evolución y situación actual.

El uso de datos o información del presente informe implica el nombramiento obligatorio de UNIVERSO CROWDFUNDING.

2.5. Tipos de plataformas incluidas

Las plataformas incluidas pertenecen a los cuatro tipos de Crowdfunding existentes, más el sector inmobiliario.

- Recompensas-pre-ventas
- Donaciones
- Inversión
- Préstamos
- Inmobiliario

3. Introducción

Durante el año 2023, el Crowdfunding en España continua creciendo a buen ritmo, certificando un sector dinámico y que se esta posicionando en diferentes ámbitos de una forma importante.

El crecimiento en la recaudación en prácticamente todos los tipos de Crowdfunding desde el año 2016, ha sido constante, excepto un retroceso mínimo en el año 2020, año de la pandemia, que prácticamente recaudo lo mismo que en 2019.

Un año más, el 2023 nos ofrece datos que confirma la buena salud del sector y que iremos desgranando en el presente informe, con cifras récord que no dejan de mejorar en varios tipos, y que en otros todavía cuentan con un gran potencial de mejora.

Durante los últimos años, se ha producido una profesionalización por parte de prácticamente todas las partes que influyen en éste mercado, con profesionales cada vez más preparados y plataformas con más conocimiento, experiencia y capacidad para reducir riesgos para las personas aportantes.

En relación a los diferentes tipos de Crowdfunding, el inmobiliario (que en éste informe se expone siempre por separado dada la importancia y trascendencia que tiene, aunque realmente utilice tanto el Equity Crowdfunding como el Crowdlending), se posiciona cada vez más como la referencia en crecimiento tanto en porcentaje como en cantidad de dinero invertida. Teniendo en cuenta que, en España, el problema de la vivienda es acuciante, y que en los próximos años, existen muchas opciones de que la construcción crezca, estamos seguros de que al Crowdfunding Inmobiliario, le quedan muchos años para tocar techo.

Existe, al menos en España, aunque se trata de una tendencia europea, la confirmación de consolidación del sector en base a crecimiento de la mayoría de las plataformas en cuanto a recaudación, y también una tendencia hacia la unión e internacionalización de las mismas. La normativa europea que desde el año 2020 se aprobó y que poco a poco está adaptando el sector, ofrece un mercado europeo real, donde plataformas españolas operan en Italia, Francia, Alemania y cualquier país de la Unión Europea. Del mismo modo, cualquier plataforma autorizada en otros países de la Unión Europea, puede y están empezando a operar en España.

El crecimiento del Crowdfunding en países como Francia, Alemania e Italia, es similar a la española, aunque si centramos el foco en los diferentes tipos de Crowdfunding y su recaudación, el peso que tienen los diferentes tipo o incluso el potencial, es desigual. Por ejemplo, el Crowdfunding inmobiliario tiene un peso muy importante en España y no tanto en otros países, mientras que el Crowdfunding de pre-ventas tiene todavía mucho potencial de desarrollo en España, sobre todo vinculado a proyectos emprendedores.

De los poco más de 300 millones de euros recaudados en España en 2022, hemos pasado a los 380 millones de euros recaudados en 2023, una cifra que demuestra lo antes indicado, la fuerza y consolidación del Crowdfunding como herramienta de financiación en España.

El base a lo anterior, la visión de futuro es esperanzadora en cuanto una progresión en la cantidad de dinero anual que se recauda vía Crowdfunding, pero también con otros elementos que permiten visualizar mejoras en el mercado, como la entrada en nuevos mercados económicos como la inversión en cultura, en industria (no solo en Startups), la cada vez mayor confianza de inversores profesionales y amateur en el Crowdfunding de inversión y en determinadas plataformas o el posicionamiento y consolidación de determinadas plataformas. Todos éstos y otros elementos nos invitan a cree que el futuro del Crowdfunding en España y Europa puede ser muy positivo.

En base a los datos que hemos recopilado de la recaudación por plataformas en el año 2023, vamos a desgranar a continuación dichos datos teniendo en cuenta los tipos de Crowdfunding, que en el presente informa, como cada año desde el 2016, dividimos en:

- Crowdfunding Inmobiliario.
- Crowdlending.
- Equity Crowdfunding.
- Crowdfunding de Pre-ventas.
- Crowdfunding de Donaciones.

4. Resumen Ejecutivo

Los datos nos muestran la fortaleza del Crowdfunding en España en el año 2023. En total, la Financiación Participativa en España recaudo **379.719.408 € en 2023**, superando en un **26,17%** lo recaudado en **2022**, cuando la cifra llego a los **300.966.947€**. El crecimiento en la recaudación de **2021 a 2022 fue de 81.834.127€**, mientras en el crecimiento en la recaudación de **2022 a 2023 fue de 78,752,461€**, por lo tanto muy similar.

Nuevamente, el sector inmobiliario y las plataformas, que cada día son más, centradas en éste ámbito se consolidan como líderes en cuanto a recaudación, aumentando cada año más, la ventaja con el resto de tipos de Crowdfunding.

Durante el año **2023**, el **Crowdfunding Inmobiliario** en España recaudo **219.048.506€**, lo que supone el 57, 69% del total de dinero El crecimiento de la recaudación en 2023 en el Crowdfunding Inmobiliario ha sido un 60,39% superior al del año 2022.

En relación a las plataformas de **Equity Crowdfunding**, su recaudación en éste 2023 fue de **71.350.821€**, un 7,50% menos que en 2022.

Del mismo modo, las plataformas de Crowdlending o préstamo ha recaudado **23.469.018€** un 17,84% menos que en 2022.

La plataformas de pre-ventas han alcanzado los **25.355.441€** en 2023, un 2,24% más que en 2022.

Cerramos con las plataformas de donaciones, que recaudaron **40.495.622€**, un 19,48% más que en 2021.

Como vemos, las recaudaciones crecen en general, excepto en las plataformas de Crowdlending, que siguen su tenencia decreciente, así como las plataformas de Equity Crowdfunding, cuya reducción consideramos puntual, en base a las razones que explicaremos posteriormente.

Al igual que en el informe anterior, destacan elementos a tener en cuenta, si bien es cierto que el Crowdfunding Inmobiliario es líder indiscutible y seguirá creciendo mucho en los próximos años, dentro de ese ámbito, la plataforma **Urbanitae**, con sus **120.000.000€** recaudados, es la referencia general. La buena noticia es que existen al menos cinco plataformas a continuación (Civislend, Wecity, Seigo Venture, Capital Cell o Stockcrowd), que operan en diferentes sectores, tipos de proyectos, cada vez con más experiencia, cuya recaudación va desde los 20 a los 40 millones de euros, lo que facilita una mayor diversificación del sector, con proyectos consistentes, estables y con mucho potencial de crecimiento.

Otros elementos nos parecen de sumo interés a tener en cuenta por diferentes organizaciones públicas y privadas, por ejemplo, la generación de empleo que se crea gracias al dinero que se recauda vía Crowdfunding en España. Dicho empleo, en base a un empleo por cada 9.000-50.000€ recaudados, supone un año más que el Crowdfunding genera miles de trabajos, muchos de ellos de calidad, lo que supone una nueva muestra de lo que el Crowdfunding puede hacer en el ámbito económico, social, cultural, innovador o de desarrollo en los países donde se promueve.

Otro elemento relacionado con el empleo es el generado directamente por el sector, el número de profesionales que trabaja en las plataformas no deja de crecer, además de focalizarse en perfiles muy cualificados, algo que es muy positivo para España.

Nos gustaría destacar que el Crowdfunding ya financia proyectos innovadores de primer nivel, facilitando que España esté a la vanguardia tecnológica en campos como el espacial, con campañas exitosas como la de PLD Space, que a través de la plataforma

SEGO Venture cientos de inversores confiaron en un proyecto aeroespacial nacido y desarrollado íntegramente en España, cubriendo diferentes rondas de financiación.

Si nos centramos en las tendencias futuras, nos gustaría comentar diferentes puntos claves:

Inversión en innovación.

Como hemos comentado con anterioridad, el potencial del Crowdfunding para financiar proyectos innovadores y disruptivos es elevada, lo que supone una nueva vía para que personas u organizaciones públicas o privadas pongan en marcha, desarrollen o aceleren proyectos en éste ámbito.

Inversión en industria.

Sobre todo en el ámbito del Equity Crowdfunding, la inversión en proyectos vinculados a la industria , que tengan elementos innovadores, potencial de crecimiento y haya sido validados a través de patentes o similares, tienen un cambio pendiente de recorrer. Hasta el momento, el dinero invertido a través de campañas de Equity Crowdfunding, en su gran mayoría ha ido para Startups que necesitan un crecimiento rápido y mucho capital inicial. Cada vez más inversores buscan más seguridad a medio y largo plazo, aunque la previsión de ganancias pueda ser inferior a la que se estima con una Startups (cuyo ratio de fracaso es mucho más elevado que el de empresas industriales consolidadas).

Plataformas verticales.

Desde hace años, existen diferentes plataformas generalistas que abordan varios campos y sectores. Cuando los mercados comienzan a estar maduros, aparecen proyectos sectoriales, o algunas plataformas generalistas dan más importancia a propuestas verticales que consideran de interés.

Capital Cell es, en España, uno de los grandes ejemplos de especialización y plataforma vertical, consiguiendo ser un referente a nivel europeo en el ámbito de la salud. Urbanitae es otro ejemplo de plataforma vertical en el ámbito inmobiliario. En ambos casos, su apuesta por la internacionalización ya ha comenzado. Han existido también plataformas verticales en el ámbito de Crowdlending para proyectos sostenibles, y a buen seguro que en el futuro, aparecerán nuevas plataformas verticales, o bien nuevas opciones verticales dentro de plataformas genéricas, por ejemplo, en el ámbito de la inversión en cultura o en empresas vinculadas a la hostelería.

Plataformas marca blanca.

Esta opción, a día de hoy, no es posible por ley en el ámbito del Equity Crowdfunding y el Crowdlending en Europa, puesto que el regulador ha estimado que no es conveniente.

En cambio, si se trata de una tendencia que se empieza a diversificar en España, tanto en el Crowdfunding de Pre-ventas, como en el Crowdfunding de donaciones.

Se trata de una gran oportunidad para reforzar marcas y ofrecer a sus comunidades herramientas para sacar adelante sus proyectos, dentro del paraguas de la propia empresa, fundación u organismo público que quiere potenciar a través de una plataforma propia, sus valores, proyectos y su apuesta por la innovación.

Cada vez encontramos más ejemplos de plataformas verticales, como la asociación Hispania nostra, dedicada al cuidado y promoción del patrimonio en España, que con su plataforma de mecenazgo ha facilitado el éxito de decenas de campañas, recaudando cientos de miles de euros para mantener patrimonio en pequeños pueblos.

<https://crowdfunding.hispanianostra.org/>

La Fundación Triodos es otro ejemplo de cómo una plataforma de Crowdfunding propia puede reforzar una marca, facilitando a sus clientes y futuros clientes que pongan en marcha proyectos en el ámbito cultural, social o vinculado con el medio ambiente.

<https://crowdfunding.fundaciontriodos.es/>

EGEDA, la organización que aglutina a los productores audiovisuales en España, dispone de su plataforma marca blanca Platino Crowdfunding en la cual cualquier persona puede lanzar una campaña para financiar su proyecto audiovisual, desde cortos a series, pasando por documentales, películas, etc.

<https://www.platinocrowdfunding.com/>

Existen herramientas sumamente sencillas como crowdants.com que facilitan que cualquier organización pública o privada, fundación o entidad en general, pueda disponer en apenas unas horas, de su propia plataforma para que puedan lanzar campañas para proyectos propios o de terceros.

<https://www.crowdants.com/>

5. Financiación Participativa en España

Crowdfunding Inmobiliario.

Durante el año 2023, el Crowdfunding Inmobiliario en España recaudo **219.048.506€**, lo que supone el 57,69% del total de dinero que se mueve dentro del Crowdfunding en España, superando el porcentaje del 45,38%, que tenía en el año 2022. El crecimiento de la recaudación en 2023 en el Crowdfunding Inmobiliario ha sido un 60,39% superior al del año 2022, que ya fue muy elevado, puesto que creció un 113,03% con respecto al año 2021.

El peso de las plataformas inmobiliarias dentro del sector del Crowdfunding en España no deja de crecer, acercándose al 60%, por lo que, seguramente el año que viene, seis de cada diez euros que se muevan en el mundo del Crowdfunding en España, lo harán en el ámbito inmobiliario.

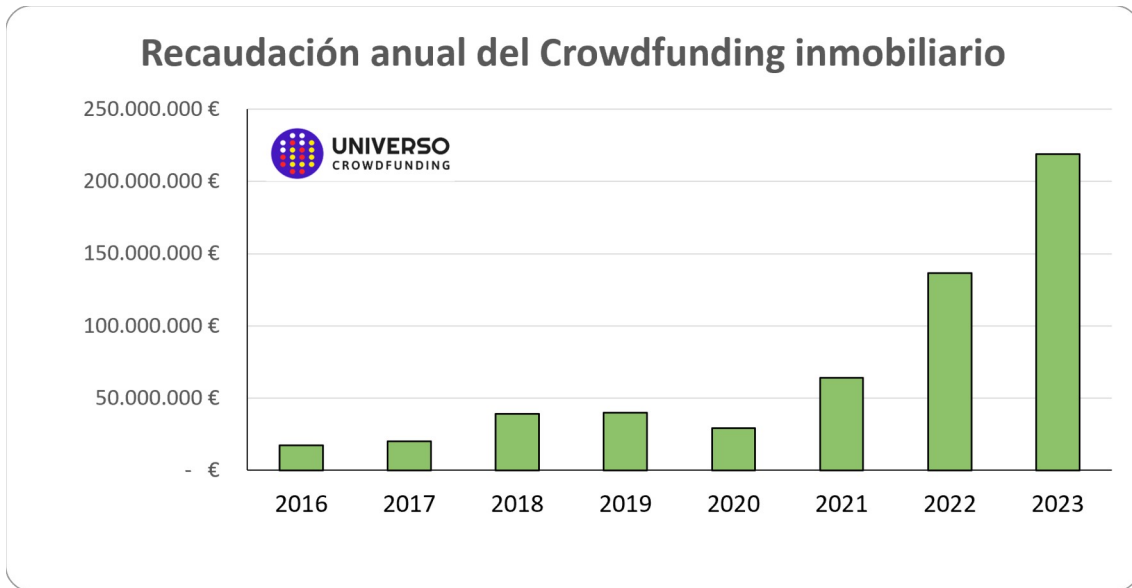
La fortaleza del sector, no solo se demuestra por los números de dinero invertido, sino por que cada vez más plataformas se están asentando y estabilizando de forma clara, lo que anima a que el mercado inmobiliario empiece a tener diferentes opciones, dentro del sector del Crowdfunding en España.

De la mano del crecimiento en la demanda de nuevas construcciones de viviendas en España, se está dando un crecimiento del dinero invertido vía Crowdfunding, que a día de hoy está lejos de tocar techo, por lo que se prevé que los crecimientos sigan intensos.

Recordamos que en el presente informe, dentro del ámbito del Crowdfunding Inmobiliario se incluyen tanto campañas de Equity Crowdfunding, como campañas de Crowdlending. **Este dato es vital**, para valorar los datos exclusivos vinculados con el Crowdlending sobre todo.

Las plataformas líderes en este tipo de Crowdfunding son:

- Urbanitae. Sin lugar a dudas, la reina del Crowdfunding en España, con más de 120 millones de euros invertidos solo en 2023, su crecimiento es imparable, ahora también en el ámbito internacional.
- Civislend. Con un crecimiento sostenido en los últimos años, se ha asentado como una muy buena opción para los inversores en el sector del ladrillo en España.
- Wecity. Con una recaudación similar a Civislend también ha conseguido convertirse en una referencia dentro del Crowdfunding en España, configurando un podium completamente maduro y profesionalizado, cuyo crecimiento en los próximos años, será muy elevado.



Crowdlending

En el ejercicio 2023, las plataformas de Crowdlending en España recaudaron inversión por valor de **23.469.018€**, reduciendo un 17.84% lo recaudado en 2022, que a su vez se había reducido un 19.72% en relación al año 2021, donde se recaudaron 35.580.032€

Aunque sin lugar a dudas son datos que manifiestan una reducción en la recaudación, hemos de tener presentes varios elementos. Por un lado, el Crowdlending en España es utilizado principalmente por empresas, que optan por ésta financiación como sustitución o complemento de los préstamos bancarios. Los bancos siguen teniendo una tasa de mercado muy elevada en España, una de las mayores de Europa, lo que genera que el margen de otras opciones para financiar empresas, sea reducido.

No solo hablamos del Crowdlending empresarial, sino que es curioso y clave la inexistencia en España del Crowdlending al consumo, aplicado en muchas ocasiones a las personas particulares (Para reformas, compras de vehículos, tratamientos dentales...), y que en otros países europeos es el que más dinero mueve, por encima de otros tipos de Crowdfunding. Los bancos españoles tienen casi el monopolio de los préstamos al consumo, lo que influye, bloqueando, la entrada de nuevos actores.

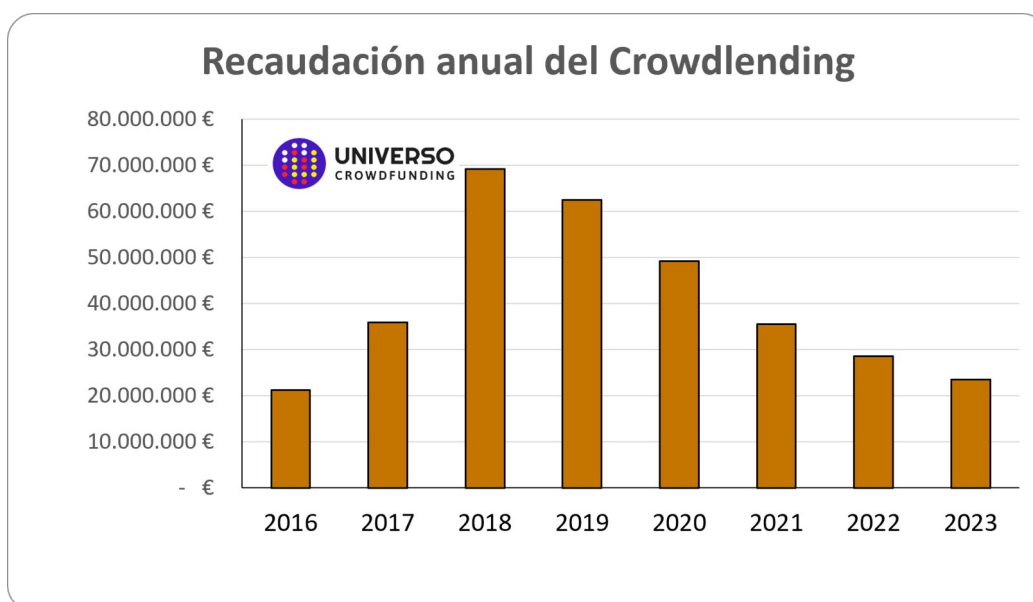
Por último, debemos valorar que la inmensa mayoría del Crowdlending que se aplica en España está tendiendo en los últimos años a ir al sector inmobiliario, en forma de préstamos de particulares para promociones inmobiliarias. Recordemos que, con mucha diferencia ésta opción de Crowdfunding, inmobiliario, es el que más crece, más recauda, y seguramente más crecerá.

Las plataformas líderes en éste tipo de Crowdfunding son:

- Lendix. Antes denominado October, es la líder en éste tipo de Crowdfunding España, con una estabilidad y conocimiento del mercado que la convierten en la referencia del sector.
- MytripleA. Plataforma que desde hace tiempo no deja de crecer con éstos préstamos y otras opciones de inversión que ofrece, vuelve a situarse la

segunda, como en el año 2022. Siempre ha estado en el podium, cambiando posiciones sobre todo con Lendix.

- Colectual. La plataforma Valenciana de referencia se consolida como una de las más interesantes en éste tipo de Crowdfunding, ofreciendo opciones de inversión interesantes.



Pre-ventas

Durante el año 2023, las plataformas de pre-ventas en España han recaudado **25.355.441€**, un 2,24% más que en 2022, recuperando el crecimiento que levemente se vio limitado en el año 2022, cuando bajo la recaudación un 3,51%.

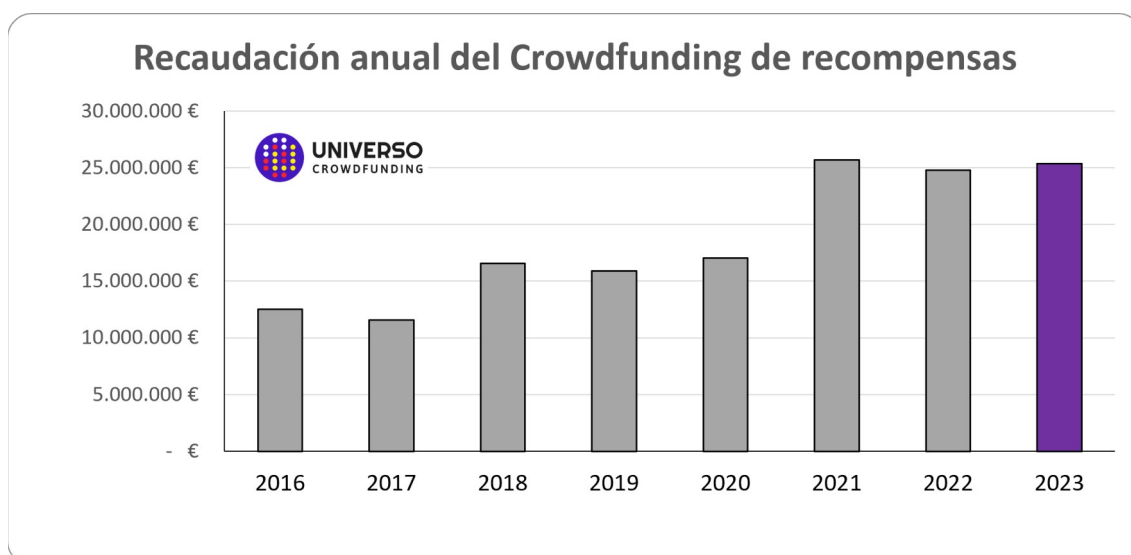
En nuestra opinión, éste tipo de Crowdfunding se ha consolidado en el sector cultural, donde es toda una referencia por parte de creadores y de mecenas, generando la puesta en marcha de miles de proyectos anualmente (Libros, discos, audiovisual, juegos de mesa, artes escénicas...).

En cambio, el potencial en otros ámbitos no llega a arrancar como debería, quizás en gran medida por falta de apoyo públicos a ésta opción de financiación, visibilidad y validación de ideas. Nos referimos al ámbito del emprendimiento. Con una tasa de fracaso en España por parte de nuevos negocios que esta cerca del 70% en los cinco primeros años, el Crowdfunding aplicado a proyectos emprendedores que se vayan a poner en marcha, debería ser, en nuestra opinión, obligatorio, de forma que muchos de los proyectos que ven la luz con escasas o nulas opciones de viabilidad, dispongan de muchas más información objetiva para saber, si realmente, deben poner en marcha el negocio, o no.

Por otra parte, existe una falta de aprovechamiento de lo que puede aportar el Crowdfunding, por parte de empresas y negocios existentes, cuando quieren poner en marcha nuevos productos o servicios. Se les ofrece la opción de co-crear, involucrar a los clientes y usuarios, generar una comunidad comprometida y acertar mucho más en las características del producto o servicio que quieren poner en marcha.

Las plataformas líderes en éste tipo de Crowdfunding son:

- Kickstarter. Siendo el líder mundial en éste tipo de Crowdfunding, sus datos y número son un poco engañosos. La razón es que su tasa de éxito es sumamente reducida, por debajo del 40% de éxito, lo que implica que seis de cada diez campañas no alcanzan el objetivo mínimo. La razón por la que sigue siendo líder es porque siempre aparece uno o unos pocos proyectos, cuya recaudación es elevada y eso oculta que, en general y con una falta de asesoramiento total, las campañas no tengan éxito.
- Indiegogo. Muy similar a Kickstarter, centrada más en el ámbito tecnológico, su tasa de éxito y características recuerdan mucho a la líder del sector.
- Verkami. Sin lugar a dudas, y aunque su especialización es en gran medida la verticalización centrada en el ámbito cultural, es toda una referencia dentro del Crowdfunding global en España. Su tasa de éxito supera el 80%, y su comunidad, se ha ido asentando en los últimos años en ámbitos concretos, como los juegos de mesa, donde el éxito de las campañas esta casi asegurado.



Equity Crowdfunding

El año 2023, las plataformas que operan en España dentro del Equity Crowdfunding, han recaudado **71.350.821€** lo que supone una leve reducción del 7,50% con respecto al año 2022. En el año 2022, se produjo un crecimiento del 24,38% en éste tipo de Crowdfunding, que esta consolidado en la segunda posición, solo por detrás del Crowdfunding Inmobiliario.

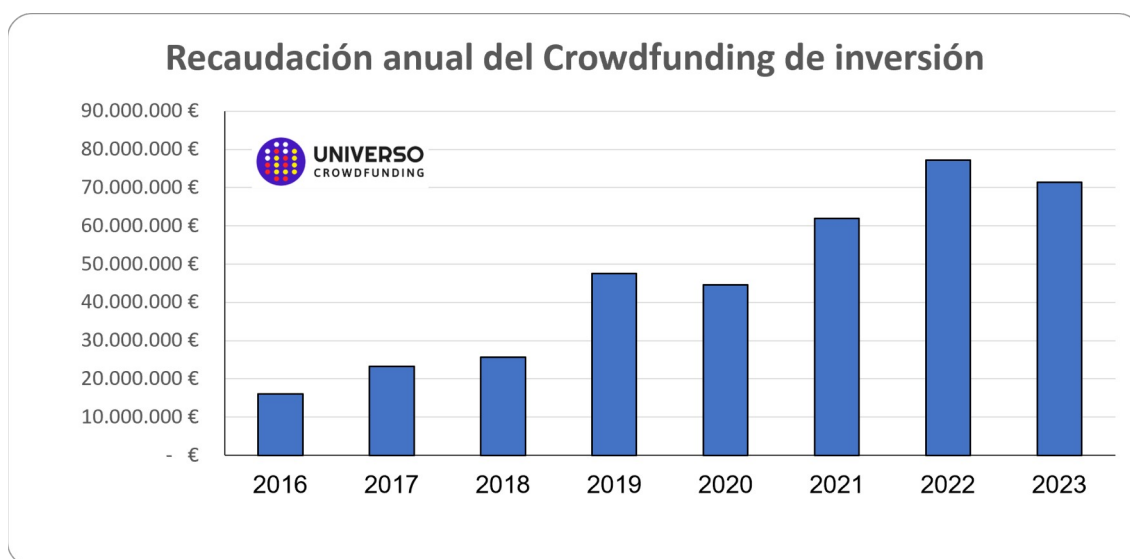
Recordemos que la recaudación en España es casi el doble que el tercer tipo de Crowdfunding, que éste año es el Crowdfunding de Donaciones, que vuelve a crecer aportando datos que invitan al optimismo.

La razón principal de esa leve reducción de la inversión, en base a los datos recopilados, la encontramos en la reducción de la inversión por parte de uno de los líderes de éste tipo de Crowdfunding en España, Crowdcube, que tras el Brexit (son una plataforma originaria de Reino Unido), así como cambios importantes en el equipo en España, entendemos que se esta reconfigurando para volver al top 3, como se había situado en años anterior, desde que se realiza el presente informe (año 2016)

Por otro lado, consideramos que este tipo de Crowdfunding, teniendo en cuenta el crecimiento, estabilidad, y buenos datos de las plataformas que configuran el TOP 3 y las que les siguen, ha alcanzado una madurez en cuanto a modelo de negocio, procesos, viabilidad o capacidad de financiación, lo que invita a que seguramente en los próximos años se produzcan (o ya se estarán produciendo) fusiones entre plataformas, así como apuestas por la internacionalización.

Las plataformas líderes en éste tipo de Crowdfunding son:

- SEGO Venture. Nuevamente, la plataforma que forma parte del grupo SEGO FINANCE, se consolida como líder indiscutible del sector, con un crecimiento sostenido muy elevado, una garantía de que los proyectos que se ofrecen se verán financiados casi con total seguridad, y una apuesta por la diversificación que permita a sus inversores optar ante diferentes alternativas de inversión.
- Capital Cell. Nuevamente, pese a ser una plataforma vertical, centrada en la financiación de proyectos de biotecnología y ciencias de la vida, se consolida como una potencia dentro del Equity Crowdfunding en España, aunque realmente es la referencia de su ámbito en Europa. En los últimos años, siempre ha estado en el TOP 3, siendo la líder en alguna ocasión, año 2020.
- Fellowfunders. Se trata de una de las plataformas con más historial dentro del campo del Equity Crowdfunding en España, que ha sabido avanzar paso a paso. Siempre se había quedado a las puertas del TOP 3 y éste año los datos nos confirman su inclusión.



Crowdfunding de donaciones

El año 2023 las plataformas vinculadas al Crowdfunding de donaciones han recaudado **40.495.622€**, lo que supone un 19,48% más que en 2022, año en el que crecieron un 6,84% con respecto a 2021.

Se trata de uno de los tipos de Crowdfunding que más está creciendo desde el año 2020, con plataformas consolidadas y estables, con tecnologías que faciliten la realización de donaciones a entidades de cualquier tipo e incluso a particulares.

Según lo que nos transmiten desde las plataformas, además de una mayor concienciación ciudadana a la hora de apoyar proyectos sociales, elementos como la denominada Ley de mecenazgo, hacen que los donantes se animen a apoyar una causa, o incluso a donar más dinero del inicialmente previsto, en base a la devolución que tendrán después.

Por otro lado, la concienciación por parte de entidades sin ánimo de lucro de la necesidad de digitalizar procesos, opciones de donar etc. genera que cada vez existan más plataformas, posibilidades y facilidades para que cualquiera pueda apoyar causas solidarias que le interesan.

El crecimiento se seguirá dando en los próximos años, quizás incluso apoyado en nuevas mejoras fiscales a la hora de donar, y en una mayor recurrencia por parte de los donantes.

Las plataformas líderes en este tipo de Crowdfunding son:

- Stockcrowd. Lidera el TOP 3 con un crecimiento sostenido con respecto a 2022, lo que implica una consolidación de su tecnología y modelo de negocio, muy centrado en entidades sin ánimo de lucro, sobre todo de gran envergadura.
- Teaming. La referencia en cuanto al Crowdfunding de donaciones recurrente, que consolida su segunda posición y no deja de crecer y validar su particular y exitoso modelo.
- Go Fund Me. Plataforma de Crowdfunding que opera en España y permite a entidades sin ánimo de lucro y particulares, lanzar campañas y recaudar fondos. Ha tenido problemas en países como Italia, que le ha obligado a eliminar el término GRATIS en cuanto a su comisión, al ser falsa esa gratuidad. Go Fund me es una de las plataformas que más dinero recauda y también gana, puesto que en cada donación el donante puede (y casi siempre lo hace) donar directamente a la plataforma, una media del 10% más de lo que ha donado a la causa (ej dona 10€ a la causa, y 1€ a la plataforma).



Recaudación total.

Con **379.718.408€** recaudado en 2023, la tendencia en el mundo del Crowdfunding en España sigue siendo creciente, como podemos ver en la gráfica que nos ofrece la evolución en la recaudación por años.

Excepto en 2020, donde realmente la recaudación fue similar a 2019, el crecimiento es imparable y a un muy buen ritmo, cada vez con más dinero para proyectos, así como una consolidación general del sector.

En apenas seis años, se ha pasado de recaudar 100 millones de euros, a rozar los 400 millones de euros, todo directamente promovido y conseguido por el propio sector, con muy pocos apoyos por parte de las administraciones públicas, en forma de co-inversión, co-aportación, co-donación, asesoramiento a proyectos, fomento de plataformas de Crowdfunding locales (como en otros países), sectoriales, etc.

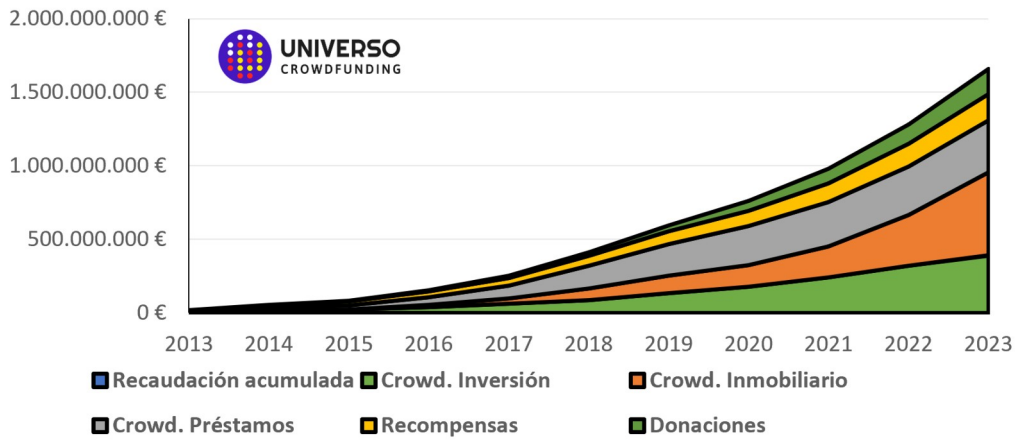


Recaudación acumulada

En el presente informe, contamos con datos recopilados directamente desde el año 2016, hace siete años, lo que nos permite disponer de una visión única de la evolución del sector en toda su extensión, desde plataformas que se han consolidado hasta otras que han desaparecido, desde tipos de Crowdfunding que han disparado su recaudación a otros que la han visto disminuida, desde un sector inicial amateur, hasta una profesionalización cada vez mayor.

Durante todo el periodo que el Crowdfunding se ha aplicado en España, a través de plataformas tecnológicas digitales, se podría estimar que el dinero movido en éste campo ha superado los 1.600 millones de euros, en pocos años.

Recaudación acumulada según tipos de crowdfunding

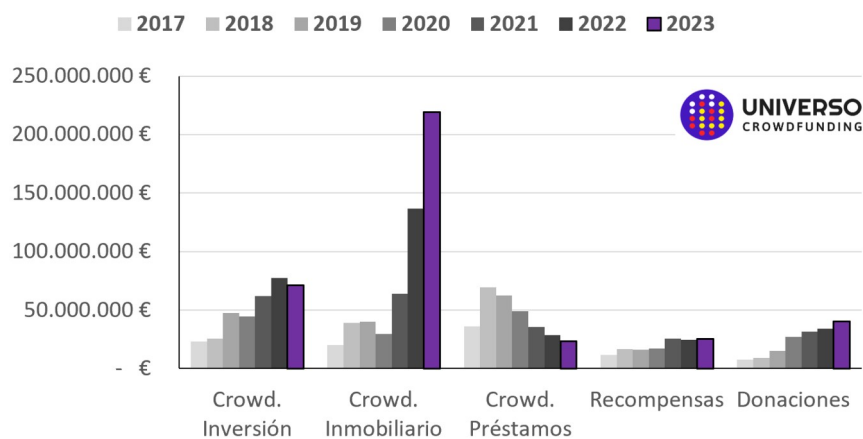


Recaudación según tipos

En el presente gráfico podemos percibir una visión general de la recaudación anual según los diferentes tipos, teniendo en cuenta los datos desde el año 2017.

Como podemos ver, excepto el Crowdlending, en general, el resto de las gráficas nos indican una tendencia ascendente año tras años, ciertamente con algún parón en algún tipo en algún año, pero consideramos que lo importante son las tendencias, para visualizar hacia donde va el Crowdfunding en España en los próximos años.

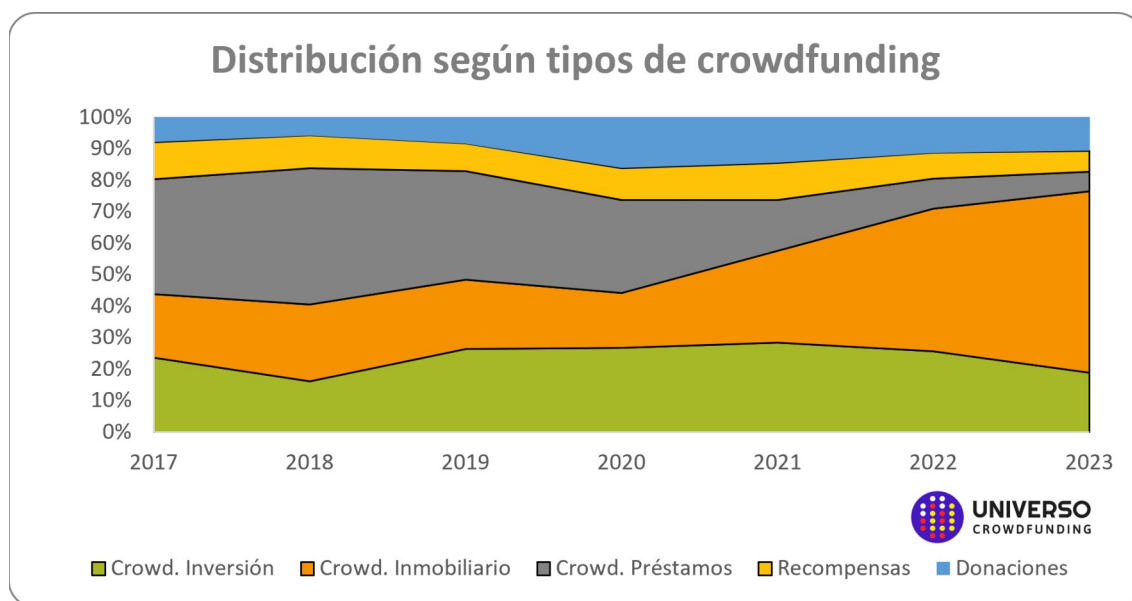
Recaudación según tipos de crowdfunding



Distribución según tipos de Crowdfunding

En éste caso, la gráfica nos muestra la influencia de uno u otro tipo de Crowdfunding en su evolución a lo largo de los años, desde 2017, donde claramente vemos que la influencia del Crowdfunding inmobiliario cada vez es, y será mayor. No porque los otros tipos de Crowdfunding no crezcan o sean relevantes, sino porque el interés de los inversores españoles, el número de operación, la cantidad invertida por operación y otra serie de elementos hacen que el Crowdfunding inmobiliario sea el que más crece.

Ese crecimiento desaforado, nos impide ver el crecimiento tan importante que se está produciendo en el Crowdfunding de Donaciones, o la estabilidad y confianza que generan el Crowdfunding de inversión y el Crowdfunding de preventas.



Empleos creados

Saber cuántos empleos se han creado en base al dinero recaudado a través de los diferentes tipos de Crowdfunding, es sumamente complicado y poco preciso, pero, en base a información disponible del sector, podemos hacer algunas estimaciones vinculadas a umbrales de recaudación.

Hemos de pensar que no es lo mismo la recaudación de 6.000€ en una campaña de mecenazgo para publicar un libro, lo que implicará trabajar para ilustradores, editorial, maquetación, imprenta, etc. que una campaña para recaudar vía préstamo 500.000 euros para realizar una promoción inmobiliaria de 5 apartamentos, lo que supone contratar a arquitectos, delineantes, albañiles, electricistas, fontaneros, carpinteros...

Por tanto, y en base a información aportada por plataformas y promotores de proyectos, se han determinado los siguientes umbrales, al igual que ya se estimó de ésta forma en informes anteriores.

Tabla: Empleo creado en función de distintos umbrales

Umbral 50.000€	Umbral 20.000€	Umbral 12.500€	Umbral 9.000€
7.594	18.986	30.377	42.191
Total recaudado /50.000€	Total recaudado /20.000€	Total recaudado /12.500€	Total recaudado /9.000€

Fuente: elaboración propia con datos de UniversoCrowdfunding

Como vemos, podemos partir de una realidad innegable, la influencia del Crowdfunding en la generación de puestos de trabajo en España, es cada vez mayor, independientemente del umbral que se utilice, nos encontramos ante una opción de financiación que genera empleo, en muchos casos de calidad.

En el escenario más optimista, en el cual un puesto de trabajo se crea con una recaudación de **9.000€**, nos encontramos en que se pueden haber creado **42.191 empleos**, algo que puede influir mucho en cualquier ámbito geográfico donde se dé (una región o una ciudad, por ejemplo), puesto que supone un espaldarazo económico de gran envergadura.

En otro escenario, donde el umbral se sitúe en **12.500€**, la generación de puestos de trabajo sería de unos **30.377** nuevamente superando los treinta mil puestos, remarcando la influencia económica, social y emprendedora que puede implicar el Crowdfunding.

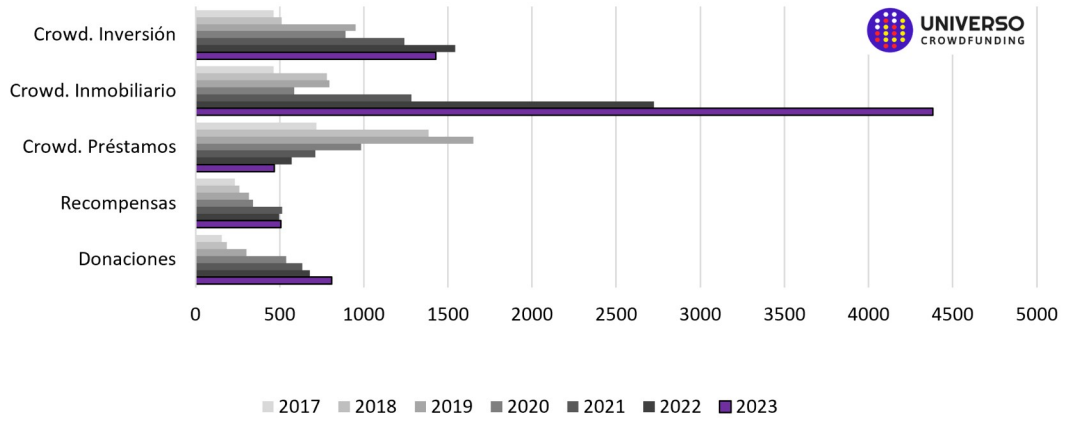
Si para generar un puesto de trabajo, se requieren **20.000€**, el número de puestos rozaría los **veinte mil**, otra cifra muy a tener en cuenta, puesto que situarnos en un escenario donde la cantidad de dinero necesario para generar empleo sea de ésta envergadura y poder asegurar que se alcanzarán los veinte mil empleos, es un acicate para que desde las administraciones públicas, se apueste de una vez, con planes concretos y decididos, por el Crowdfunding, y sus diferentes tipos.

Por últimos, si la estimación es que un puesto de trabajo requiera de **50.000€** para su generación, durante el año 2023, **7.594 personas** han podido trabajar, gracias a las diferentes campañas de Crowdfunding exitosas, que se realizaron en España.

Nos gustaría destacar, no solo la importancia de los puestos de trabajo generados por las miles de campañas de Crowdfunding que se realizan en España, sino la certeza de que **muchos proyectos culturales y sociales principalmente, no verían la luz** si no fuera por esta opción alternativa de financiación.

Del mismo modo, para las personas emprendedoras, una campaña de Crowdfunding implica una validación real y objetiva de su modelo de negocio, producto, servicio, forma de comunicar y en definitiva, proyecto. Antes de que dicho proyecto exista.

Estimación de empleo creado según tipo de crowdfunding



6 Futuro

General

En base a la información estadística que hemos ido recopilando, existe una tendencia creciente en el ámbito del Crowdfunding en España en prácticamente todos los tipos. Por tanto, confiamos en que el dinero que mueve el Crowdfunding en España siga creciendo en los próximos años.

Entre las previsiones encontramos la inclusión de la financiación alternativa en **sectores** que hasta hace poco, no veían con buenos ojos esta opción o simplemente la desconocían, como el ámbito industrial clásico, el sector agro alimentario, emprendedor de pequeños negocios, inversión (no pre-compra) en cultura (audiovisual, artes escénicas, videojuegos, música...) etc.

En relación con los **inversores**, el número de inversores amateur, profesionales, o corporativos seguirá aumentando, sobre todo atraídos por el ámbito del Crowdfunding de Inversión, o por un conocimiento mayor de las posibilidades que ofrecen los diferentes tipos de Crowdfunding.

Si seguimos la tendencia de otros países, desde el **ámbito público** comenzarán a generarse proyectos piloto vinculados a los diferentes tipos de Crowdfunding que co-inviertan, co-aporten o co-donen dinero a campañas, además de incluir por ejemplo asesoramiento en Crowdfunding de pre-ventas a emprendedores que vayan a lanzar un nuevo negocio.

En relación a las **personas promotoras** de campañas, muchas de ellas ya han participado aportando a otras campañas y tienen vinculación con el Crowdfunding. Sobre todo en el ámbito de las pre-ventas y donaciones cada vez encontraremos más promotores que lanzan nuevas campañas y empoderar a su comunidad. Esta situación se repetirá en el Crowdfunding Inmobiliario (promotores y constructores que les ha ido bien con una primera experiencia, volverán a lanzar campañas) o en el Crowdfunding de inversión, donde se puede lanzar una nueva ronda pasados 12 meses de la anterior.

En cuanto a las **plataformas** existe una gran tendencia hacia la concentración, y de igual manera a la verticalización. Ya no encontraremos nuevas plataformas generalistas, sino que las nuevas serán verticales o fruto de la unión de varias plataformas.

Otro punto importante es la internacionalización, en prácticamente todos los tipos de Crowdfunding, varias plataformas españolas tenderá a operar en nuevos países como Italia, Francia, Alemania, Reino Unido, México, etc. lo que implica un aumento en el valor de cada una de esas plataformas, así como la apuesta por unirse con plataformas extranjeras o llegar a acuerdos puntuales.

Crowdfunding Inmobiliario

Si nos referimos concretamente al Crowdfunding inmobiliario, teniendo en cuenta la previsión de nuevas construcciones, reformas y desarrollo del sector de la construcción en España en los próximos años, el crecimiento es imparable, por lo que seguramente y poco a poco llegarán a todos los ámbitos de la construcción, facilitando que cualquier inversor amateur pueda invertir en el ladrillo.

Varias plataformas que se han posicionado muy bien seguirán creciendo e internacionalizando sus operaciones, con vistas alguna de ellas como Urbanitae, a convertirse en el referente en Europa de éste tipo de Crowdfunding.

Existe también el riesgo, como ya les paso a otras plataformas en el pasado, de que un crecimiento demasiado rápido y descontrolado, comience a generar morosidad y problemas para las plataformas, inversores y promotores.

Crowdfunding de inversión

Este tipo de Crowdfunding dispone de plataformas sumamente estables, consolidadas y que tienen una experiencia que les hace acertar en muchas de sus apuestas. Por el momento se trata de plataformas generalistas que en general ofrecen otras opciones a sus inversores.

La tendencia será hacia la concentración, crecimiento e internacionalización, como puede ser el caso de Capitall Cell, que tiene la base para convertirse en la referencia en su sector dentro del ámbito europeo.

Se producirá una mayor apertura a nuevos sectores y tipos de proyectos, no tan centrados en el ámbito de las Startups, de forma que empresas industriales, vinculadas con la robótica, industrias 4.0, aeroespacial, agro alimentarias o en definitiva, que puedan generar un rédito a los inversores que no quieren arriesgar demasiado.

Crowdlending

Tras años de caídas en la recaudación del Crowdlending en España, que como hemos comentado, se centra exclusivamente en el ámbito empresarial (no en los préstamos al consumo), seguramente, aunque con porcentajes menores, la tendencia seguirá.

Un elemento a tener en cuenta es la posible diversificación de éste tipo de Crowdfunding, hacia sectores que no tengan tanta dependencia de los bancos o bien al contrario, como pasa con los préstamos al consumo, que alguna nueva plataforma consiga acertar con un modelo de negocio viable en relación a esos préstamos personales.

La tendencia general hacia las fusiones, seguirá en éste tipo de Crowdfunding, en busca en mayor medida por la rentabilidad.

Crowdfunding de donaciones

Su crecimiento seguirá aumentando a buen ritmo en los próximos años, con plataformas cada vez más potentes, estables, así como una mayor concienciación social y fomento de la cultura de la donación, potenciada por elementos legales y fiscales como la Ley de Mecenazgo, que todavía puede mejorar, o una posible mayor involucración en campañas por parte de organismos públicos y privados (con sus departamentos de Responsabilidad Social Corporativa).

Seguramente se produzca por parte de alguna plataformas españolas, una apuesta por la internacionalización a países europeos o de LATAM, en base a modelos que ya son exitosos.

También existen muchas opciones de que grandes plataformas internacionales lleguen a España directamente o con la adquisición de plataformas locales con conocimiento de la cultura de la donación en España.

Crowdfunding de preventas

En éste caso, el ámbito cultural ha sido el que ha llevado el peso de la recaudación hasta el momento, en base a las aportaciones de los mecenas. Así seguirá siendo en el futuro, pero existen campos cuyo potencial es mucho mayor, y que en países como Francia se suelen aplicar de forma habitual, como es el emprendimiento no cultural.

Cuando una persona promotora va a poner en marcha un nuevo negocio, desde el ámbito hostelero, hasta el agro alimentario, pasando por el comercial, textil, ofreciendo

servicios o productos variados, hoy en día en España desarrolla un plan de empresa y se lanza a poner en marcha el negocio, asumiendo un riesgo de fracaso y generación de deuda, demasiado elevada.

El Crowdfunding permite reducir dicho riesgo, y por tanto, desde las personas emprendedoras hasta los servicios públicos de apoyo al emprendimiento, deben apostar mucho más por lanzar campañas de preventas. Confiamos en que en los próximos años, se multipliquen las campañas con éste fin.

Otro elemento a destacar en éste tipo de Crowdfunding que ahora es minoritario y crecerá a futuro es el denominado Crowdfunding recurrente, que se basa en hacer no solo una pre-compra puntual, sino a realizar pre-compras de manera habitual, una especie de suscripción pero, por ejemplo, por contenidos concretos como videos, libros, asesoramiento personalizados, talleres, etc.

7 Cierre

Este informe ha sido elaborado gracias al apoyo y los recursos aportados por Universo Crowdfunding y Crowdants.com

También a la predisposición de la mayor parte de la plataformas de Crowdfunding que operan en España, muchas gracias a todas.

El informe, uso de la información.

- El uso de la información incluida en el presente documento NO puede ser utilizado para generar lucro directo en base al mismo.
- SIEMPRE se ha de nombrar a Universo Crowdfunding como generador del informe y los datos.
- Podrá ser utilizado en acciones no lucrativas, desde generar contenido para medios hasta acciones docentes o vinculadas con la educación.
- El incumplimiento de las indicaciones anterior, implica una ruptura de facto de las condiciones estipuladas, lo que puede implicar el comienzo de acciones judiciales por parte de la empresa propietaria del presente informe.