

## CONTEXTO SECTORIAL

El *crowdfunding*, también denominado financiación en masa o micromecenazgo, es un medio para financiar esfuerzos e iniciativas de personas u organizaciones a través de Internet. La contribución se realiza mediante una aportación monetaria u otros recursos por parte de la comunidad de internautas. El *crowdfunding* puede ser usado para muchos propósitos, desde artistas buscando apoyo de sus seguidores, campañas políticas, financiación del nacimiento de compañías o pequeños negocios.

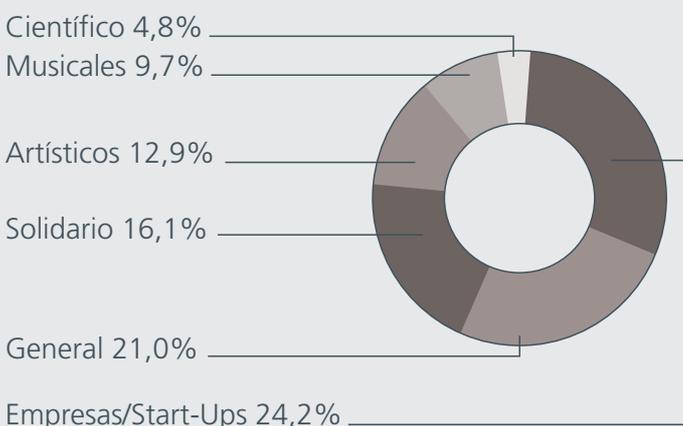
Es un fenómeno emergente y todavía no del todo instaurado en España. No obstante, España es el país de habla hispana con más plataformas de este tipo. En julio de 2013 existían 47 webs que representan el 78% del total en nuestra lengua.

El *crowdfunding* se puede clasificar según:

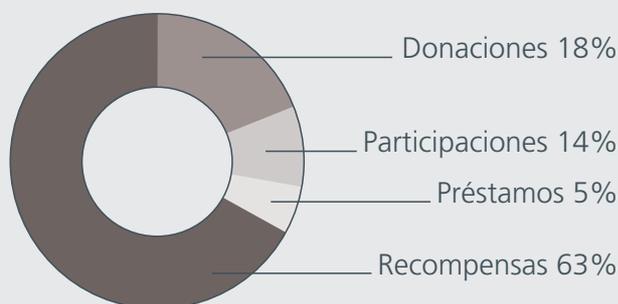
- **Modalidad de participación:** donaciones, participaciones, préstamos y recompensas, siendo este último el más extendido, con un total de 39 plataformas en español.

- **Tipo de proyecto** que requiera de ayuda: para empresas, general (para todo tipo de proyectos), solidario, artístico, musical, científico y para otra clase de ideas. El *crowdfunding* para empresas es el más destacado.

CROWDFUNDING SEGÚN TIPO DE PROYECTO (2013)



CROWDFUNDING SEGÚN MODALIDAD DE PARTICIPACIÓN (2013)



## DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<p>Muy novedoso, no muy extendido en nuestro país</p> <p>La coyuntura económica ha mermado los recursos de muchos ciudadanos y sus opciones para ayudar</p> <p>La mayor parte de los proyectos no cumplen los plazos previstos y nunca se llevan a cabo</p>	<p>La sociedad está cada vez más digitalizada y abierta a las nuevas tecnologías</p> <p>La situación actual fomenta la innovación, búsqueda de métodos alternativos de financiación y altruismo</p>
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<p>Gran acogida de esta clase de plataformas</p> <p>Existe una notable diversificación en la que hay cabida a todo tipo de proyectos</p> <p>La satisfacción que producen en los mecenas la participación en ciertos proyectos</p>	<p>Es un mundo exclusivo de Internet</p> <p>Desconfianza en el pago vía Internet en cierto sector de la población</p> <p>En numerosas ocasiones, los <i>crowdfunding</i> de creación de empleo generan autoempleo o empleo temporal</p>

## ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

La Comunidad Valenciana es la tercera comunidad autónoma en número de proyectos. Los proyectos editoriales son los que tienen la tasa de éxito más alta (81,1%), seguidos de la música con el 79,1%, y las iniciativas sociales, de las que 3 de cada 4 presentadas concluyen con éxito. Los proyectos de peor acogida son los festivales, con un 84,2% de los casos en que el festival no se lleva a cabo.

El importe de los fondos conseguidos por nuestro país ascendería hasta los 13 millones de euros, lejos todavía de países como Estados Unidos y Reino Unido.

## ANÁLISIS DE LA DEMANDA

### TAMAÑO DE MERCADO

La donación media en las plataformas de *crowdfunding* es de 54 euros, superior a los 30 euros de las donaciones puntuales. Sin embargo, las donaciones en *crowdfunding* todavía son pequeñas en España, que representan sólo el 0,25% de las donaciones individuales, es decir, sólo 2 millones de euros anuales son destinados a esta causa, dentro de los 750 millones de donaciones individuales anuales en España.

### CLIENTES

Si bien no existe tipología definida sobre las personas que apoyan los proyectos de *crowdfunding*, se puede decir que son individuos sensibilizados con la causa y asiduos a las redes sociales. Sus aportaciones suelen hacerse vía PayPal y normalmente le son devueltas si el proyecto no se llega a realizar.

## ¿QUÉ PRODUCTOS Y SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

### SEGÚN EL MODELO DE CROWDFUNDING

Participaciones: los fondos otorgan participaciones o beneficios en el proyecto financiado

Préstamos: consiguiéndose unos intereses por aquéllos

Recompensas: lo que consigue la persona que aporta fondos es una recompensa o premio en función de la valía de la aportación

Donaciones: destinadas a algún proyecto

## CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA PLATAFORMA DE CROWDFUNDING TIPO

CNAE 2009	Dependiendo del tipo de proyecto que aborden: 6619 (Otras actividades auxiliares a los servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones) 7022 (Otras actividades de consultoría de gestión empresarial) 7219 (Otra investigación y desarrollo experimental en ciencias naturales y técnicas)
Condición jurídica	Sociedad Limitada / Sociedad Anónima / S.C.P.
Facturación	Depende del proyecto
Localización	Área metropolitana
Personal y estructura organizativa	Programador informático, diseñadores gráficos
Instalaciones	100-1.000 m <sup>2</sup>
Clientes	Particulares y empresas
Herramientas promocionales	Boca-oído, publicidad SEM/SEO, notas de prensa, relaciones públicas, etc.

## RECOMENDACIONES

Cada día aparecen infinidad de proyectos y, por lo tanto, hay que conseguir destacar y ofrecer calidad. También las recompensas o beneficios que se puedan obtener por las participaciones deben ser atractivas.

Otro aspecto que no hay que olvidar es el saber mantener la expectación sobre el proyecto arrojando regularmente más contenido para satisfacer a los mecenas ya convencidos y conseguir otros.

También sería importante conocer si los mecenas son también altruistas en otros campos: si son socios de alguna ONG, donantes de sangre u órganos, o si son voluntarios en alguna asociación para en un futuro poder ofrecerles proyectos más acordes a sus prioridades.

## ENLACES DE INTERÉS

[www.universocrowdfunding.com](http://www.universocrowdfunding.com) · [www.infocrowdfunding.com](http://www.infocrowdfunding.com) · [www.verkami.com](http://www.verkami.com) · [www.socialihub.org](http://www.socialihub.org) · [www.lanzanos.com](http://www.lanzanos.com) · [www.latahonacultural.com](http://www.latahonacultural.com)