



Comisión
Europea



La financiación colectiva explicada

Una guía para las pequeñas y
medianas empresas

Índice

¿Qué es la financiación colectiva?	4
- La financiación colectiva explicada	6
- Mucho más que dinero	9
- ¿Cuáles son los riesgos?	10
Las diferentes modalidades	12
- Financiación colectiva de préstamo	14
- Financiación colectiva de acciones	15
- Financiación colectiva de recompensa crowdfunding	16
- ¿Es la modalidad que mejor se ajusta a mi caso?	17
Cómo hacerlo	18
- Financiación colectiva de préstamo	20
- Estudio de caso de financiación colectiva de préstamo	22
- Financiación colectiva de acciones	24
- Estudio de caso de financiación colectiva de acciones:	26
- Financiación colectiva de recompensa	28
- Estudio de caso de financiación colectiva de recompensa	30
Próximas etapas	32



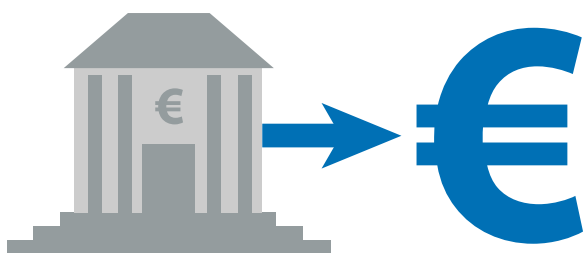
¿Qué es la financiación colectiva?



La financiación colectiva explicada

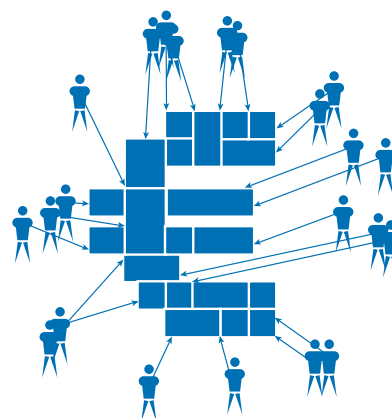
La financiación colectiva (también conocida por su denominación en inglés «crowdfunding») es un modo de recaudar dinero para financiar proyectos y empresas. Permite a los promotores **recaudar dinero de un amplio número de personas a través de plataformas en línea.**

FINANCIACIÓN TRADICIONAL



Grandes cantidades de una o varias fuentes

FINANCIACIÓN COLECTIVA



Muchas sumas pequeñas de un numeroso grupo de particulares

La financiación colectiva es utilizada principalmente por empresas de nueva creación o en expansión como modo alternativo de obtener fondos. Es una fórmula innovadora para financiar nuevos proyectos, negocios o ideas.

También puede ser un modo de crear una comunidad en torno a lo que se está ofreciendo. Utilizando el poder de la comunidad en línea, también se puede **obtener información útil sobre las tendencias del mercado y acceder a nuevos clientes.**

La presente guía está dirigida a **empresarios, personas de negocios y compañías, especialmente pequeñas y medianas empresas.** Si está considerando posibles modos de financiar una nueva empresa o idea, o si ha oído hablar de la financiación colectiva y quiere saber más, esta guía le resultará de utilidad.

¿Cómo funciona la financiación colectiva?

Las plataformas de financiación colectiva son sitios web que posibilitan la interacción entre los promotores y la colectividad. A través de la plataforma de financiación colectiva se pueden ofrecer y recaudar aportaciones.

Estas plataformas suelen cobrar a los responsables de la campaña si esta consigue la financiación. A cambio, las **plataformas de financiación colectiva deberán ofrecer un servicio seguro y fácil de usar.**

Muchas operan siguiendo un modelo de financiación de todo o nada. Esto significa que si alcanza el objetivo fijado obtendrá su dinero, pero si no, el dinero se devuelve a los colaboradores, de modo que se evitan posibles recelos y no se producen pérdidas económicas.

En el cuadro siguiente se explican las modalidades de financiación colectiva que existen. La presente guía ofrece asesoramiento objetivo para ayudarle a comprender los tres tipos de financiación colectiva más utilizados por pymes y empresas de nueva creación con ánimo de lucro: financiación colectiva **de préstamo, de acciones y de recompensa.**

Principales modalidades de financiación colectiva

Financiación colectiva de préstamo

Los interesados prestan dinero a una empresa con la intención de recuperar su dinero con intereses. Es muy similar al tradicional préstamo de un banco, con la excepción de que el dinero proviene de numerosos inversores.

Financiación colectiva de acciones

Consiste en la venta de participaciones de una empresa a una serie de inversores a cambio de la inversión. La idea es similar a la compra o venta de acciones ordinarias en una bolsa de valores o al capital de riesgo.

Financiación colectiva de recompensa

Los colaboradores realizan una aportación a un proyecto o negocio esperando recibir posteriormente una recompensa no económica, como bienes o servicios, a cambio de su contribución.

Financiación colectiva de donación

Los colaboradores donan pequeñas cantidades de dinero para alcanzar el objetivo de financiación de un proyecto benéfico concreto sin recibir nada (ni económico ni material) a cambio.

Participación en beneficios/ingresos

Las empresas pueden compartir los futuros beneficios o ingresos con la colectividad a cambio de la financiación actual.

Financiación colectiva de títulos de deuda

Los particulares invierten en un título de deuda emitido por la empresa, como un bono.

Modalidades híbridas

Consiste en ofrecer a las empresas la oportunidad de combinar elementos de varios tipos de financiación colectiva.

Mucho más que dinero

La financiación colectiva no solo ofrece beneficios económicos. Puede darle acceso a un gran número de personas potencialmente interesadas en su proyecto o negocio, que además le podrán proporcionar valiosa información y opiniones.

Beneficios no económicos de la financiación colectiva

- **Prueba de concepto y validación:** La financiación colectiva le permite hacer un análisis de la realidad: podrá comprobar si otros creen en su proyecto o concepto y si comparten su valor. Si están dispuestos a colaborar significará que su mercado lo aprueba.
- **Ayuda con otras modalidades de financiación:** Una campaña exitosa no solo sirve para poner a prueba su concepto, también será la confirmación de que hay un mercado para su negocio. Esto resulta muy útil a la hora de buscar financiación adicional de otros tipos de financieros como bancos, capital de riesgo, inversores informales, ya que el respaldo obtenido puede hacerles pensar que el proyecto es menos arriesgado o incluso puede ayudarle a obtener mejores condiciones.
- **Acceso a la colectividad:** Llega a un amplísimo público, y algunos de los individuos que lo conforman pueden tener opiniones y conocimientos muy valiosos. En general, la financiación colectiva le permite interactuar con ellos de un modo nuevo que le ofrece información muy interesante sin coste alguno.
- **Poderosa herramienta de marketing:** La financiación colectiva de acciones y de recompensa puede ser un modo eficaz de presentar un nuevo producto, una nueva empresa o expansión, al dirigirse directamente a las personas que probablemente se conviertan en clientes. Le permite crear expectación e interés incluso antes de que el producto salga de la fábrica.

No obstante, ha de saber que la financiación colectiva no es una varita mágica. Al igual que cualquier negocio, requiere una gran cantidad de trabajo y de esfuerzo.

¿Cuáles son los riesgos?

La financiación colectiva tiene numerosas ventajas, pero también riesgos potenciales que es preciso que conozca. En esta sección le ayudaremos a entender y a sortear los posibles obstáculos de la financiación colectiva.

Sin garantías de que vaya a alcanzar su objetivo

Al igual que en otros proyectos empresariales, existe el riesgo de no tener éxito. Si no alcanza su objetivo, el dinero recaudado durante la campaña deberá ser devuelto a los inversores.

Recomendación: *Estudie con atención todas las posibles fórmulas para que su campaña de financiación tenga éxito. Si no lo consigue, puede intentarlo de nuevo; con algunos de los proyectos de mayor éxito fue necesario intentarlo un par de veces antes de encontrar la fórmula del éxito. Los acuerdos contractuales deberán ser muy claros en cuanto a los derechos y las obligaciones de las partes participantes en caso de que no se logre el objetivo de financiación.*

Propiedad intelectual pública

Sus ideas están en línea, así que son muchas las personas que las pueden ver y existe el riesgo de que alguien copie su propuesta.

Recomendación: *Pida información a las plataformas en las que tiene la intención de presentarse; podrán ofrecerle asesoramiento general sobre la protección de sus derechos de propiedad intelectual. Algún servicio oficial o la cámara de comercio de su ciudad también podrán ayudarle, pero si tiene dudas, deberá buscar asesoramiento independiente.*

Riesgo de infravalorar los costes

A menudo no se calcula correctamente cuánto tiempo y recursos implica la financiación colectiva. Algunas modalidades de financiación colectiva pueden dar lugar a costes adicionales. Por ejemplo, en el caso de la financiación colectiva de acciones, los costes administrativos pueden aumentar cada vez que se emiten participaciones. Podría no tener la capacidad suficiente para gestionar nuevos inversores, para proporcionar de forma continua información sobre el proyecto o para tramitar los derechos sociales de los accionistas.

Recomendación: *Tenga en consideración las diferentes medidas que tiene que adoptar, dedique suficiente tiempo y esfuerzo a elaborar un plan que permita un margen de error y de retraso. Recuerde que tendrá que asignar recursos para antes, durante y después de la campaña. Podrá necesitar asistencia jurídica sobre temas legales relacionados con la financiación colectiva.*

Perjuicios a la reputación

Actualmente el mercado es muy competitivo y es probable que su oferta sea estudiada por inversores con experiencia. Cualquier deficiencia, error o falta de preparación ofrecerá una mala imagen de usted, de su proyecto o de su negocio.

Recomendación: *Realice su investigación de forma exhaustiva. Encontrará más recursos en la sección «Próximos pasos» de esta guía.*

Recomendación: *Recuerde que esta es una modalidad diferente de empresa. Es posible que tenga que ajustar su enfoque para poder llegar a las personas que no están familiarizadas con su sector.*

Recomendación: *Asegúrese de que entiende el proceso de la financiación colectiva en su totalidad antes de comprometerse para poder realmente ofrecer lo que promete.*

Exención de responsabilidad y requisitos legales

Recomendación: Revise siempre con la plataforma y su autoridad local de supervisión la documentación que tendrá que presentar y el coste de cumplir los requisitos, e inclúyalos en su plan de costes. Puede que tenga que tratar asuntos complejos con un coste considerable, por lo que quizás decida solicitar los servicios de un asesor jurídico.

Infracciones de la ley

La elaboración de la legislación en materia de financiación colectiva todavía está en proceso y podría resultar poco familiar para muchos. Si desconoce la pertinente legislación nacional y de la UE podría infringirla sin saberlo.

Recomendación: Revise siempre la legislación y los requisitos. En general, la plataforma le ofrece asesoramiento y le remite al organismo apropiado donde puede obtener asesoramiento más especializado, como la cámara de comercio de su ciudad, la autoridad local de supervisión o el departamento oficial correspondiente.

Problemas con la plataforma

Puede existir el riesgo de que se creen plataformas falsas.

Recomendación: Elija plataformas establecidas y respetables que tengan un buen historial y no presenten indicios de problemas. Muévase en entornos bien regulados, donde conozca la legislación y pueda estar seguro de que sus derechos serán respetados.

Problemas con las responsabilidades ante los inversores y dinámicas de los inversores

Al tratar con un conjunto grande y potencialmente diverso de colaboradores surgen problemas, expectativas y demandas de distinta naturaleza. La falta de comprensión de los derechos de un colaborador, del tratamiento de las reclamaciones o de los mecanismos de aplicación de la normativa puede crear problemas, especialmente con la financiación colectiva de acciones, y acarrear cierta pérdida de control sobre su empresa.

Recomendación: Analice las posibles implicaciones y manténgase en contacto con la plataforma para entender sus responsabilidades en su totalidad. Estudie en qué puede ayudarle la plataforma y cuál es su papel.

Recomendación: Antes de iniciar una campaña de financiación colectiva de acciones, considere con atención los posibles problemas que pueden aparecer a posteriori. Tendrá que ofrecer a los inversores ciertos derechos para hacer la inversión atractiva. Asegúrese de conocer qué responsabilidades implican para usted estos derechos de los inversores.

Recomendación: Construya siempre los mecanismos y la estructura de gobernanza corporativa con pleno conocimiento de los requisitos y de las obligaciones. Se trata de asuntos complejos, así que si lo considera necesario, busque el asesoramiento de expertos cualificados.

Inversores que desean abandonar

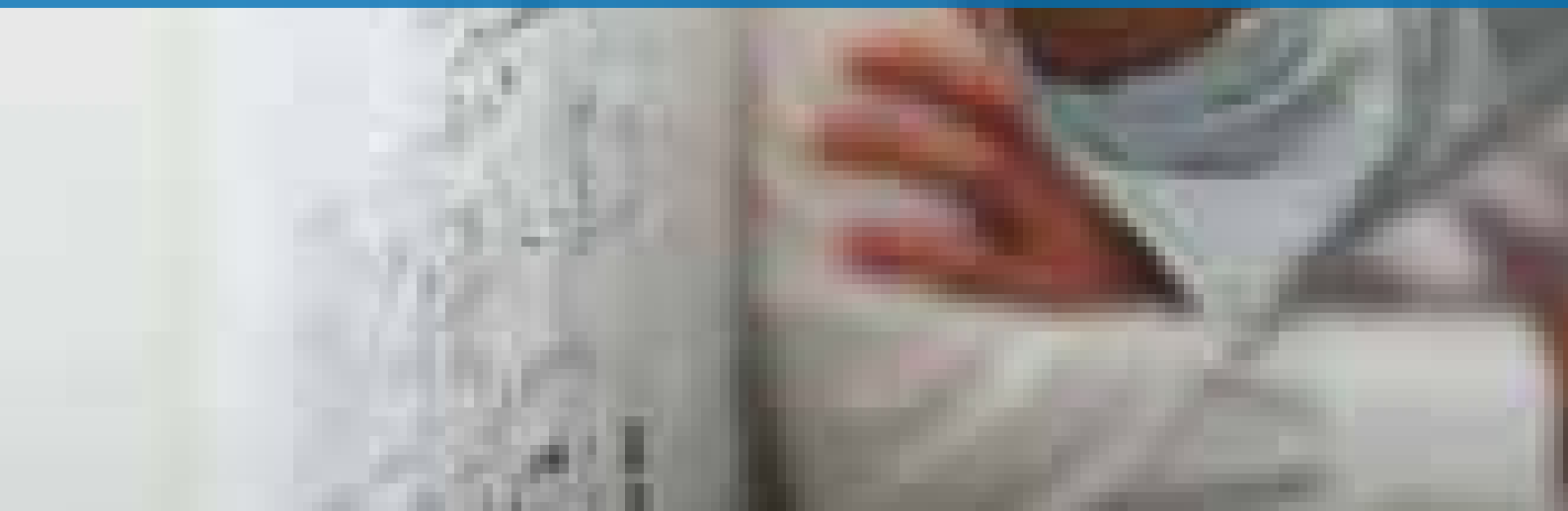
Un día sus inversores podrían querer vender sus acciones, u otros inversores podrían decidir participar en su empresa.

Recomendación: Tenga muy en cuenta desde el inicio el posible impacto en su empresa de un cambio o salida de inversores y considere la posibilidad de buscar asesoramiento jurídico antes de ofrecer acciones a los inversores.

Recomendación: También tendrá que saber cómo aceptar posibles nuevos inversores en el futuro, ya que esto puede reducir el valor de las acciones de sus inversores iniciales.



Las diferentes modalidades





Financiación colectiva de préstamo

Descripción

La financiación colectiva de préstamo (también conocida como «préstamo entre particulares» o por su denominación en inglés «crowdlending») **es una alternativa directa a los préstamos bancarios** con la diferencia de que, en lugar de obtener crédito de una única fuente, **las empresas pueden obtener sus préstamos de decenas, a veces cientos, de particulares que están dispuestos a hacer un préstamo. Los prestamistas de este tipo de financiación suelen ofertar préstamos indicando el tipo de interés al que prestarían. Los prestatarios aceptan las ofertas de préstamos al tipo de interés más bajo. Las plataformas basadas en Internet se utilizan para poner en contacto a los prestamistas con los prestatarios.** Cada solicitud de préstamo se realiza con diligencia debida, ya que las plataformas de financiación colectiva tienen la obligación de proteger los intereses tanto de las empresas como de los inversores. Las plataformas suelen exigir las cuentas financieras y un historial mercantil.

Principales características

- **Mayor flexibilidad de los tipos de interés:** Si su campaña gana reconocimiento, los inversores pueden competir entre sí para prestar dinero a su empresa y ofrecer mejores tipos de interés a fin de garantizar el acuerdo.
- Podrá obtener un préstamo que un banco le haya denegado.
- **El importe de los préstamos puede variar considerablemente para satisfacer la mayoría de las necesidades. El mínimo es muy pequeño, lo que favorece la participación de una amplia variedad de prestamistas.**
- **El préstamo se devuelve a través de adeudos domiciliados a la plataforma,** que distribuye estos reembolsos a los prestamistas.
- **Los requisitos en materia de exención de responsabilidades son los mismos que los de un banco.** A diferencia del banco, se hacen públicos a todos los prestamistas.
- Al igual que con un préstamo bancario tradicional, **estará obligado por ley a devolver el préstamo.**

Financiación colectiva de acciones

Descripción

La financiación colectiva de acciones consiste en la **venta de participaciones de una empresa a una serie de inversores a cambio de la inversión**. La financiación de capital está ya consolidada, y tanto el capital de inversión, como el capital riesgo y la inversión informal hace ya tiempo que desempeñan un papel importante en las empresas en desarrollo. La principal diferencia entre la financiación colectiva de acciones y estos modelos tradicionales es que, en lugar de establecer una relación individual, se ofrece a una amplia gama de inversores posibles, **algunos de los cuales también pueden ser clientes actuales o convertirse en clientes en el futuro**. **La financiación colectiva de acciones pone en contacto a las empresas con posibles inversores informales a través de una plataforma basada en Internet.**

Principales características

- Tendrá que **fixar las condiciones** y elegir cuánto quiere vender, el precio y cómo se va a recompensar a los inversores. Es necesario poseer los conocimientos adecuados para calcular el valor correctamente.
- **Las tasas que se han de pagar** por recaudar financiación de capital en la plataforma de financiación colectiva suelen constar de una tasa en caso de éxito y de los costes administrativos y jurídicos relacionados. Podrá incurrir en costes de asesoramiento y jurídicos adicionales.
- **Muchas personas pueden invertir**, de modo que puede tener a muchos pequeños copropietarios en lugar de unos pocos grandes inversores. Suele ser menos costoso que cotizar en bolsa.
- Tendrá que demostrar que **su negocio está listo para la inversión**, por lo que deberá elaborar un plan de negocio y la correspondiente previsión económica. También deberá tener una buena **estrategia de comunicación**: la información más importante sobre su proyecto deberá estar disponible y ser fácilmente comprensible para los posibles inversores.
- La plataforma suele realizar una **diligencia debida limitada** y el inversor puede tener la opción de **solicitar más información**. Deberá estar preparado para proporcionar esta información aun si implica un coste adicional.
- Hay **aspectos jurídicos** serios cuyos costes no deberá pasar por alto, como la documentación jurídica y la exención de responsabilidad, las reuniones generales anuales con los accionistas, la tramitación de los derechos sociales, los informes anuales y los procedimientos de decisión.
- **Los derechos de los inversores pueden variar**. No obstante, los accionistas suelen tener derecho de voto sobre cuestiones fundamentales relacionadas con la gestión de las empresas, la emisión de nuevas acciones, etc. Deberá considerar cuántos derechos de control sobre su empresa está dispuesto a ceder a accionistas externos. En relación con las indemnizaciones, tenga en cuenta que los inversores pueden reclamar daños y perjuicios para compensar las pérdidas económicas ocurridas, por ejemplo, a causa de la infracción del contrato.

Financiación colectiva de recompensa

Descripción

Los particulares realizan una aportación a un proyecto o empresa con la idea de recibir posteriormente a cambio una recompensa no económica, como bienes o servicios. Un ejemplo típico es un proyecto o un negocio que ofrece un servicio único (recompensa) o un nuevo producto (venta previa) a cambio de la inversión. Esta modalidad de financiación colectiva permite a las empresas poner en marcha los pedidos ya registrados y garantizar el flujo de efectivo (un problema importante para las empresas de nueva creación) y crear un público antes de lanzar un producto.

Principales características

- Los fondos aportados no tienen que devolverse; solo tendrá que prestar el servicio acordado o entregar el bien que haya prometido.
- Los pedidos se garantizan antes de lanzar un nuevo producto, y la campaña de financiación colectiva le permite crear su base de clientes a medida que recauda fondos.
- Estará obligado a cumplir sus promesas a su debido tiempo.
- Se trata de una opción que se ha popularizado entre empresas de nueva creación y empresarios ya que ofrece un modo de financiar el lanzamiento de nuevas empresas o productos.
- Es especialmente apta para productos y servicios que, o bien, son innovadores, o bien, son objeto de mucha atención por parte de los consumidores.
- Los productos o conceptos complicados son menos adecuados para la financiación colectiva de recompensa.

¿Es la modalidad que mejor se ajusta a mi caso?

	Financiación colectiva de acciones	Financiación colectiva de recompensa	Financiación colectiva de préstamo
Negociación previa		✓	
Beneficio previo	✓	✓	
Negocio rentable en expansión	✓		✓
Establecido y en expansión constante	✓		✓
Negocio establecido estable	✓		✓
Lanzamiento de un nuevo producto/ servicio/marca	✓	✓	✓
Adquisiciones			✓
Expansión a nuevos territorios	✓	✓	✓
Inversión en nuevas instalaciones			✓
En busca de refinanciación	✓		✓
Necesidad de reestructuración del capital	✓		✓



Cómo hacerlo





Financiación colectiva de préstamo

En esta sección se exponen los principales pasos para llevar adelante una campaña de financiación colectiva de préstamo y se ofrecen algunas recomendaciones e indicaciones detalladas. Tenga en consideración que estos pasos solo se describen a título orientativo. Podrá encontrar cada paso más o menos complicado, dependiendo de su proyecto, el tamaño de su equipo y la cantidad de tiempo que sea capaz de dedicarle.

Preparación

Deberá dedicar los primeros días de la campaña a estudiar el mundo de los préstamos entre particulares y a preparar su oferta. Deberá:

- **analizar distintas plataformas** y las características que ofrecen,
- asegurarse de que **entiende las normas y los requisitos legales** de la plataforma,
- **leer todas las guías, blogs y campañas en curso que encuentre** para inspirarse y para aprender de la experiencia de otros,
- **ponerse en contacto con las plataformas que se ajusten a sus necesidades,**
- **preparar y revisar cuidadosamente toda la documentación económica** que se solicite en la plataforma.

Recomendación: *Si se lo puede permitir, intente prestar una pequeña cantidad de su dinero (por ejemplo, 100 euros) distribuido en pequeñas sumas a otros negocios. Obtendrá excelente información sobre lo que sus prestamistas buscarán.*

El período de recaudación

El equipo de evaluación de créditos de la plataforma de financiación colectiva que haya elegido analizará toda la información que haya presentado. Si su solicitud es aceptada, podrán decirle en qué clase de riesgo se le incluirá. Si su proyecto es aprobado, se mostrará en la plataforma para que los inversores realicen sus ofertas. Cada prestamista ofrecerá la cantidad que seleccione y tipo de interés. Una vez alcanzado su objetivo, los inversores pueden seguir ofertando, bajando los tipos de interés, de modo que cuanto más se conozca su campaña, mejores serán las condiciones que podrá obtener.

No olvide: A menudo tendrá que presentar las cuentas financieras, así como su historial crediticio. Si no los tiene ya, solicite ayuda profesional. Completar las cuentas financieras lleva tiempo y puede implicar costes añadidos.

Tras la oferta

Una vez realizadas las ofertas, la plataforma estará en contacto con usted para confirmar el tipo de interés medio final. La plataforma enviará los fondos a su cuenta bancaria en el plazo de tiempo acordado.

A continuación tendrá que devolver el préstamo y el interés en los plazos que haya acordado con la plataforma. Esto suele hacerse a través de un adeudo domiciliado a la plataforma, que gestiona el envío de las devoluciones a las cuentas de los inversores.

Una vez devuelto el préstamo en su totalidad, la plataforma confirmará la finalización y la operación habrá terminado.

Recomendación: Procure estar disponible durante el proceso completo ya que pueden surgir preguntas tanto de la plataforma como de los inversores, que requerirán una respuesta rápida.

Estudio de caso de financiación colectiva de préstamo

Pastelería de Isabella

Contexto

Isabella es chef de pastelería. Sus ventas se han ido incrementando y acaba de mudarse a un establecimiento más grande, que incluye un pequeño restaurante que ahora representa el 30 % de su volumen de ventas. Sin embargo, este cambio ha significado una presión considerable tanto para su personal como para su capacidad. Duplicar la capacidad que tiene implica comprar otra máquina para procesar la masa y más hornos. El coste total de esta nueva maquinaria asciende a 50 000 euros, que es la cantidad que se propuso conseguir. Isabella fue a pedir un préstamo a su banco, donde ya tiene un crédito en forma de posibilidad de descubierto de 10 000 euros, y está pagando el último año de un préstamo de 30 000 euros (de la inversión inicial). Sin embargo, el banco solo le ofrecía un préstamo de 30 000 euros a un tipo de interés del 14,5 % (a diferencia del interés del 11,5 % que tenía anteriormente). Así que decidió buscar alternativas en Internet, y se encontró con la financiación colectiva de préstamo.



Planificación: día 1 - día 10

Isabella dedicó un tiempo a investigar todo lo que pudo sobre el concepto de la financiación colectiva de préstamo, prestando especial atención a cómo funciona, qué sitios la ofrecen y con qué condiciones/precios, así como las normas de las distintas plataformas. Buscó y leyó blogs y artículos sobre la financiación colectiva de préstamo, buscó otros prestatarios similares a ella y examinó los acuerdos a los que llegaron. Al final de la semana tuvo la sensación de que entendía en qué consistía el préstamo entre particulares y de que sabía lo suficiente como para solicitarlo. A fin de obtener más información sobre el funcionamiento de la financiación colectiva de préstamo, Isabella se dio de alta en varias plataformas y prestó 100 euros de su dinero colocándolos en pequeñas sumas en diferentes negocios similares al suyo. De este modo entendió mejor qué significa ser prestamista y qué es lo que más le interesa a la gente. Con estos conocimientos, se dedicó a organizar la documentación financiera y otros requisitos de información.

Ciclo de financiación: día 11 - día 20

Una vez finalizado este proceso y bien revisado todo, Isabella presentó su documentación a la plataforma. El equipo de evaluación de créditos de la plataforma le solicitó más información financiera, incluidos más informes contables y las cuentas presentadas, y esta información fue analizada en relación con las modalidades de crédito utilizadas por la plataforma. Poco después Isabella recibió la noticia de que su negocio había aprobado la evaluación de crédito. Una vez aprobado, el proyecto podría incluirse en el mercado a fin de que los inversores realizaran sus ofertas. Algunos de estos decidieron ponerse en contacto con Isabella a través de la herramienta interactiva de preguntas y respuestas. Le hicieron preguntas para conocer con mayor detalle cómo tenía pensado utilizar el dinero y cuál había sido la rentabilidad de la empresa durante los últimos dos años. Satisfechos con las respuestas de Isabella, los inversores financiaron el préstamo de 50 000 euros en su totalidad en un par de días. Isabella pudo aceptar la media del tipo de interés ofrecido al alcanzar el objetivo, pero decidió mantener su préstamo en el mercado durante el plazo de siete días que duraba la campaña. En los días siguientes, Isabella vio como el tipo de interés bajaba ya que habían aumentado las ofertas de los inversores.

Tras la oferta

Una vez finalizada la campaña, la plataforma se puso en contacto con Isabella para confirmar el tipo de interés medio final del 10,3 % que había sido ofrecido. Este porcentaje era conforme a la media de su categoría de clasificación (B) e incluso por debajo del coste del préstamo bancario inicial (11,5 %). Isabella decidió utilizar el préstamo y los fondos estaban en su banco en un plazo de tres días laborales. Isabella devolvió el préstamo y el interés mensualmente a lo largo de un período de cinco años. Esto se hizo a través de un adeudo domiciliado a la plataforma, que gestionó las devoluciones a las cuentas de los inversores.

Financiación colectiva de acciones

En esta sección se exponen los principales pasos para abordar la financiación colectiva de acciones y se ofrecen algunas recomendaciones e indicaciones detalladas. Tenga en consideración que estos pasos solo se describen a título orientativo. Podrá encontrar cada paso más o menos complicado, dependiendo de su proyecto, del tamaño de su equipo y de la cantidad de tiempo que sea capaz de dedicarle.

Preparación

Deberá dedicar los primeros días de la campaña a estudiar la financiación colectiva de acciones y a preparar su oferta. Deberá:

- **analizar las potenciales plataformas de financiación colectiva** y las características y condiciones que ofrecen;
- asegurarse de que **entiende las normas y los requisitos jurídicos** de la plataforma, y en su ámbito;
- **elaborar un calendario y un plan de costes**;
- **comprender las tendencias de mercado**, analizando cuánto se ha ofrecido en las campañas de financiación colectiva que están en curso y qué se espera a cambio; de este modo tendrá una referencia para su propia campaña;
- **ponerse en contacto con plataformas que se ajusten a sus necesidades**;
- **preparar exhaustivamente y revisar toda la documentación económica** que se solicite en las plataformas;
- **empezar a reunir a su público en los medios sociales**;
- **revisar los requisitos de exención de responsabilidad y las obligaciones jurídicas** necesarias; para campañas de alto valor, se solicitarán las cuentas auditadas, que podrán resultar muy caras; compruebe siempre con la plataforma y con su autoridad local qué es exactamente lo que se solicita y cuánto costará.

Recomendación: Si puede, busque siempre alguna empresa que haya tenido éxito con su campaña. Pregúnteles por su experiencia y por su disponibilidad para asesorarle. Se ahorrará mucho tiempo y sus recomendaciones podrán ayudarle a mejorar su campaña.

Planificación de la propuesta empresarial

Si la plataforma acepta su solicitud, **deberá finalizar su plan de negocios y oferta financiera**. Es importante estar preparado; **asegúrese de que las cifras que presenta son correctas y de que tiene justificantes que respaldan sus informes**. Asegúrese de que puede mostrar, por ejemplo:

- la valoración de su negocio y su lógica,
- el rendimiento financiero y las previsiones,
- la cantidad de capital de la que va a disponer y por qué.

Resulta esencial contar su historia de un modo atractivo, con descripciones fácilmente comprensibles de su producto o servicio, así como de la información financiera. Podría ser muy útil aplicar un enfoque multicanal que incluyese vídeos, redes sociales y presentaciones en vivo. Pida información a amigos y potenciales clientes para mantenerse al día. Es importante que:

- **tenga en cuenta a su público** y qué es lo que probablemente deseen saber;
- sea breve **pero asegúrese de que se nota que tiene conocimientos, aptitudes y determinación con relación a su negocio**;
- **muestre con claridad la información financiera** con enlaces a dónde encontrar más información;
- **cuenta su historia con un formato atractivo y visualmente agradable**.

Elaboración de la propuesta empresarial

Disponga de un buen sitio web: Un sitio web bien diseñado, informativo y atractivo transmitirá a los inversores la sensación de que usted se toma sus negocios muy en serio.

Algunas de las campañas más eficaces incorporan un vídeo muy breve de dos minutos (o incluso menos). En él deberá:

- decir con claridad qué espera lograr y por qué;
- presentarse y presentar a su equipo;
- explicar claramente los resultados de la empresa;
- mostrar cómo piensa gastar el dinero;
- indicar cuáles son los beneficios.

La difusión temprana resulta esencial. Se ha demostrado que las campañas que logran más del 20 % de su objetivo en los primeros días tienen muchas más posibilidades de tener éxito. Deberá tener una presencia muy activa en las redes sociales y empezar a generar público creando conversaciones y participando en ellas.

El período de recaudación

Deberá interactuar de forma activa con el público, en línea y fuera de línea:

- **motivando al público**, animándolos y compartiendo su campaña con sus amigos;
- **participando activamente en las redes sociales**, haciendo promoción de la campaña y visibilizándola;
- **hablando con periodistas**, en conferencias, ferias, etc.;
- respondiendo a preguntas, sugerencias y consultas.

Post campaña

Ahora que la campaña ha finalizado deberá iniciar todos los pasos administrativos, como registrar la nueva propiedad y cambiar el estado de una empresa. Esto implica, en concreto, lo siguiente:

- **Organizar la creación de la nueva empresa.** Ahora ha conseguido varios inversores y socios de negocio. Esto significa, con toda probabilidad, que deberá establecerse una nueva estructura de gobernanza y procedimientos. Si tiene dudas, póngase en contacto con un profesional, un abogado o la cámara de comercio de su ciudad para solicitar apoyo.
- **Mantener las relaciones con los inversores.** Dependiendo del establecimiento, el proceso de toma de decisiones puede variar y deberá acordarse de acomodar a sus nuevos accionistas.
- **Preparar la salida de sus inversores** Tendrá que devolver los beneficios a los inversores (beneficios, dividendos, recompra de acciones, etc.).

Estudio de caso de financiación colectiva de acciones

La fábrica de plásticos de Óscar

Contexto

Óscar regenta una empresa del sector de los plásticos en España que tiene veinte empleados a tiempo completo en fábrica y otros diez en ventas y administración. Había pensado en la posibilidad de expandir el negocio a otros mercados europeos, pero para hacerlo, necesitaba ampliar la capacidad de la fábrica y contratar a más personal que gestionase la expansión. En total, Óscar calculó que necesitaría 1,2 millones de euros. Había consultado con inversores de fondos de capital inversión y fondos de capital riesgo, y alguno se había mostrado interesado, pero querían una participación del 26 % en la empresa y derecho de participación en las decisiones estratégicas, incluido un plan de expansión muy ambicioso que a Óscar le pareció que podría suponer un riesgo para su empresa. Tras buscar alternativas, encontró la posibilidad de la financiación colectiva de acciones y consideró que podría ser un modo de conseguir el capital necesario sin necesidad de ceder tanto control.



Planificación: días 1-10

Óscar empezó a buscar toda la información posible sobre financiación colectiva de acciones, qué era y cómo funcionaba. También buscó qué sitios web la ofrecían, en qué condiciones y con qué tarifas. Decidió intentarlo, con la intención de ceder menos parte de su empresa y menos control que con los inversores en capital riesgo. Óscar eligió una plataforma de financiación colectiva con un gran número de inversores que estaban ya en la plataforma, pero sabía que con eso no era suficiente. Con el fin de atraer su atención e interés, tendría que reunir también a su propia audiencia: los que lo conocían a él y a su negocio le ayudarían a poner en valor su perfil ante otros inversores. Decidió que fijar un objetivo de 1,2 millones de euros era razonable, y sobre la base de una evaluación del pronóstico empresarial, consideró que ofrecer un total del 20 % de la empresa sería justo y suficiente. Óscar sabía que la plataforma analizaría la exactitud de las cifras en las que se basaba su análisis, pero que eran los inversores los que tendrían que sacar sus propias conclusiones sobre la evaluación. Así que redactó una explicación muy pormenorizada de su evaluación.

Elaboración de la propuesta empresarial: días 11-30

Óscar dedicó mucho tiempo a estudiar el modo más directo y pertinente de presentar los números. Trabajó en estrecha colaboración con un asesor, por recomendación de una de las plataformas con las que había hablado, que le facilitó información valiosa y objetiva para cada fase de la elaboración y perfeccionamiento de su plan. Óscar se dio cuenta de que tendría que preparar un vídeo breve, de dos o tres minutos. Contrató a profesionales y el vídeo se grabó en un día con escenas de la fábrica, productos y comentarios de Óscar. Óscar revisó una y otra vez su campaña para comprobar que no había omisiones ni incoherencias. Los asesores de la plataforma realizaron comentarios muy positivos y respondieron a las preguntas de carácter técnico y jurídico que realizó. A los oídos de Óscar llegó la noticia de que había personas, tanto en línea como fuera de línea, muy interesadas en su propuesta. También mantuvo conversaciones con una serie de personas clave dispuestas a invertir y cuando se dio cuenta de que entre ellos posiblemente consiguiese un fulgurante inicio cubriendo el 20-30 % del objetivo, decidió lanzar la campaña.

La campaña: días 31-60

Óscar participó activamente en las redes sociales, haciendo promoción de la campaña y visibilizándola. Su búsqueda de financiación colectiva y las historias en torno a esta atrajeron el interés de periodistas locales, e incluso una publicación comercial de tirada nacional se hizo eco de su historia.

Post campaña: días 61- 80

Óscar enseguida alcanzó casi el 30 % de su objetivo, la mayor parte procedente de personas que ya se habían familiarizado con él y con su empresa y que sabían que iba a lanzar la campaña. En un plazo de tres semanas aproximadamente logró su objetivo. En lugar de comprometer más capital, una opción que había considerado y planificado, Óscar decidió finalizar la campaña antes de tiempo y sacarla de la plataforma con un excelente resultado. Lo primero que hizo fue dar las gracias a los inversores y darles la bienvenida como copropietarios de la empresa. Trabajó junto con la plataforma, que contaba con todos los sistemas necesarios para emitir los certificados de acciones y gestionar otros trámites.

Financiación colectiva de recompensa

En esta sección se exponen los principales pasos para llevar a cabo una campaña de financiación colectiva de recompensa y se ofrecen algunas recomendaciones e indicaciones detalladas. **Tenga en consideración que estos pasos solo se describen a título orientativo.** Podrá encontrar cada paso más o menos complicado, dependiendo de su proyecto, el tamaño de su equipo y la cantidad de tiempo que sea capaz de dedicarle.

Preparación

Deberá dedicar los primeros días de la campaña a estudiar la financiación colectiva basada de recompensa y a preparar su oferta. Deberá:

- **analizar las potenciales plataformas de financiación colectiva** y las características y condiciones que ofrecen;
- asegurarse de que **entiende las normas y los requisitos jurídicos** de la plataforma, y en su ámbito;
- elaborar un calendario y un plan de costes;
- **comprender las tendencias de mercado**, analizando cuánto se ha ofrecido en las campañas de financiación colectiva que están en curso y qué se espera a cambio; de este modo tendrá una referencia para su propia campaña;
- ponerse en contacto con las plataformas que se ajusten a sus necesidades;
- **preparar exhaustivamente y revisar toda la documentación económica** que se solicite en las plataformas;
- **empezar a reunir a su público** en las redes sociales.

Elaboración de la propuesta empresarial

Si la plataforma acepta su solicitud, deberá poder contar su historia de un modo atractivo, con descripciones fácilmente comprensibles de su producto o servicio. Pero no es nada fácil: pida información a amigos y a potenciales clientes para ir bien encaminado. Es importante que cuente su historia de forma lógica, pero apasionada, y que lo haga con un formato visualmente agradable y atractivo.

Algunas de las campañas más eficaces incorporan un vídeo muy breve de dos minutos (o incluso menos). En él deberá:

- decir con claridad qué espera lograr y por qué;
- presentarse y presentar a su equipo;
- mostrar cómo piensa gastar el dinero;
- indicar cómo se gastará el dinero adicional para mejorar el proyecto en caso de que la recaudación supere el primer objetivo fijado (este segundo objetivo se denomina «objetivo óptimo»).

Sus recompensas tienen que resultar atractivas; al menos una deberá ser exclusiva de la campaña de financiación colectiva, es decir, algo que solo podrán obtener los colaboradores. Analice otras campañas para encontrar inspiración. **No olvide que la venta anticipada de su producto es ya una buena recompensa para sus colaboradores.** Resulta más difícil si su negocio ofrece un servicio en lugar de un nuevo producto, pero intente ser creativo y pensar en alguna recompensa que le pueda gustar a su público.

El período de recaudación

Durante el período de recaudación, deberá interactuar activamente con el público, en línea y fuera de línea. Una campaña de financiación colectiva de recompensa funciona mejor si los consumidores perciben la pasión que hay detrás del proyecto o del negocio. Mantenga una actitud de energía y entusiasmo con respecto al proyecto.

Deberá:

- **motivar a su público**, haciéndoles ver que la campaña está viva; animarlos a participar y a compartirla con los amigos;
- **participar activamente en las redes sociales**, haciendo promoción de la campaña y visibilizándola;
- **hablar con periodistas**, en conferencias, ferias, etc.;
- responder a preguntas, sugerencias y consultas.

Post campaña

Si ha logrado recaudar los fondos previstos, no podrá tomar simplemente el dinero y seguir adelante, hay mucho trabajo que hacer antes. Si no ha logrado su objetivo, no se preocupe. Puede aprender de sus errores y volver a intentarlo.

No se olvide de mostrar su agradecimiento a sus colaboradores, y de mantener el contacto con los que están especialmente interesados en su producto. Si no ha tenido éxito, pregunte cómo podría mejorar.

Si ha logrado el objetivo, **asegúrese de que puede cumplir sus compromisos** de recompensas con todos sus colaboradores en el período indicado elaborando un calendario. Por último, **acuérdesese de realizar todas las tareas administrativas**.

No olvide: Si tiene la intención de vender anticipadamente su producto, podría tener que darse de alta en el censo del IVA. Consúltelo en su oficina local.

Estudio de caso de financiación colectiva de recompensa

Las lámparas de diseño de Carla

Contexto

Carla es diseñadora y está establecida en Praga. Hace poco acabó de construir un prototipo de su sistema de iluminación de diseño. Se trata de un concepto ultramoderno fabricado con material industrial reciclado que recibió numerosos elogios en la expo de diseño de Milán el pasado año. Carla tiene previsto que un fabricante desarrolle las piezas principales y que un pequeño equipo se encargue de montar las lámparas, efectuar las entregas y realizar las instalaciones. En total, esto significa que, para que Carla pueda echar a andar su negocio, necesita 41.000 euros para hacer frente a los gastos de los primeros seis meses. Teniendo en cuenta que pretende vender cada lámpara a 200 euros, necesitará vender 205 unidades para cubrir los gastos de los primeros 6 meses. Pensó en la posibilidad de acudir a un banco a pedir un préstamo, pero dada su falta de avales, el préstamo de estudiante que todavía tiene pendiente de devolución y su escasa experiencia empresarial, se dio cuenta de que no cumpliría los requisitos básicos, así que decidió probar suerte con la financiación colectiva.



Planificación: días 1-10

Carla pasó la primera semana recabando información sobre la financiación colectiva. Buscó blogs y artículos sobre la financiación colectiva de recompensa y encontró e investigó ejemplos interesantes similares al suyo que habían funcionado. Al final de la semana tuvo la sensación de que entendía en qué consistía y qué era lo que tenía que hacer. Carla ya tenía su producto homologado y listo para empezar a fabricarse, ya había estudiado a fondo su concepto empresarial y los aspectos financieros, así que decidió centrar la atención en el público, sus clientes. A través de las redes sociales, identificó a personas influyentes en su sector, personas respetadas muy implicadas que pudiesen ayudarle a difundir su mensaje. Pasó tiempo hablando con estas personas, sumándose a conversaciones y haciendo amigos y contactos, así que cuando estuvo preparada para lanzar su campaña, ya tenía un fuerte colectivo en línea que la apoyaba. Eligió una plataforma que tenía una buena reputación, con el tipo de audiencia adecuada, en la que tendría una gran visibilidad.

Elaboración de la propuesta empresarial: días 11-25

Carla sabía que la propuesta era crucial para el éxito, así que se esmeró para perfeccionar su historia. Dedicó tiempo a reflexionar sobre su historia y los mensajes clave, así como las recompensas (una de ellas era la lámpara de diseño, un compromiso de 200 euros). Carla sabía, por la investigación que había realizado de otros proyectos de financiación colectiva, que un vídeo breve sería esencial para ayudarle a contar su historia, demostrar la calidad de su diseño y permitir a los colaboradores conocerla mejor a ella y a su equipo, así como los valores de su empresa. Preparó un vídeo en el que aparece construyendo una lámpara y creó un sitio web para su negocio, donde añadir sus productos y describirlos con más detalle. También organizó una videoconferencia con el asesor de la plataforma, que le pidió que revisase la campaña y le sugirió varias mejoras, al tiempo que revisó las cuestiones técnicas y jurídicas aplicables en Praga. Carla pasó tres semanas reuniéndose y hablando con mucha gente, investigando y generando una audiencia para su proyecto. Cuando Carla consideró que ya se había creado suficiente expectación, lanzó la campaña.

La campaña: días 26-55

En cuanto lanzó la campaña, Carla empezó a trabajar en la siguiente fase del proceso de recaudación de fondos. Dedicó todos los días tiempo a su campaña, hablando con la gente, informándolos de que la campaña estaba en marcha, animándolos a participar y a compartirla con los amigos. Habló con periodistas y se percató de que su investigación sobre la financiación colectiva y sus innovadores productos habían despertado un gran interés. Carla recibió mensajes de personas interesadas que le hacían preguntas, y también comentarios y sugerencias de cuestiones en las que no había pensado, así como otras mejoras. Les hizo suyas y les dio las gracias a todos y cada uno de los que habían realizado sugerencias, como parte de sus esfuerzos por cuidar a su audiencia.

Post campaña: días 56-70

La campaña de Carla funcionó e incluso superó su objetivo inicial: ¡vendió 145 lámparas! Fue un gran éxito, porque no solo le permitió iniciar la producción, generar stock y cubrir gastos durante tres meses, sino que también le permitió vender la mitad del stock de lámparas antes incluso de que saliesen de fábrica. Lo primero que hizo Carla fue dar luz verde al proceso de fabricación y dar las gracias a todas las personas que colaboraron. A continuación creó un calendario de producción e informó a sus colaboradores de cuándo podrían contar con las lámparas y puso en marcha todo el trabajo administrativo para empezar a funcionar como empresa. No obstante, Carla no dejó de interactuar con sus colaboradores. Les informó periódicamente de los avances y procuró sus conocimientos técnicos cuando le surgieron preguntas. Se convirtieron en usuarios entusiastas de sus productos y también en sus más férreos defensores, así que actuaron como una plataforma de marketing y relaciones públicas, y le dieron gran publicidad, lo que le ayudó a vender aún más lámparas.

A close-up photograph of a hand clicking a black computer mouse. The hand is positioned in the center of the frame, with the index finger pressing one of the mouse buttons. The background is blurred, showing a desk and some office equipment. A blue horizontal bar is overlaid at the bottom of the image, containing the text 'Próximas etapas' in white.

Próximas etapas



Más información sobre financiación colectiva

- **Financiación colectiva en la Unión Europea**
http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-240_en.htm
- **Financiación colectiva en el Reino Unido**
<http://crowdingin.com/what-we-mean-crowdfunding>
<http://www.fca.org.uk/consumers/financial-services-products/investments/...>
- **Financiación colectiva en Francia**
<http://www.amf-france.org/Reglementation/Dossiers-thematiques/Epargne-et-prestataires/Financement-participatif/Plateformes-de-financement-participatif---entr-e-en-vigueur-du-dispositif-r-glementaire-le-1er-octobre-2014-.html>
- **Financiación colectiva en Italia**
<http://www.consob.it/main/trasversale/risparmiatori/investor/crowdfundin...>
- **Información sobre financiación colectiva**
<http://www.eurocrowd.org/category/facts-and-figures/about-crowdfunding/>
<http://www.bruegel.org/publications/publication-detail/publication/844-i...>

Más información sobre plataformas de financiación colectiva

- **Plataformas de financiación colectiva en Francia**
<http://tousnosprojets.bpifrance.fr/>
- **Plataformas de financiación colectiva en el Reino Unido**
<http://crowdingin.com/platforms/all/all#>
- **Red Europea de Financiación Colectiva**
<http://www.eurocrowd.org>

La financiación colectiva en la Unión Europea

- **Comisión Europea:**
http://ec.europa.eu/finance/general-policy/crowdfunding/index_en.htm
- **Parlamento Europeo:**
<http://epthinktank.eu/2014/05/08/crowdfunding-in-the-european-union/>
- **ESMA**
<http://www.esma.europa.eu/news/Press-Release-Investment-based-crowdfunding-needs-EU-wide-common-approach>
- **EBA**
<https://www.eba.europa.eu/-/eba-recommends-convergence-of-lending-based-crowdfunding-regulation-across-the-eu>

Más información sobre otras fuentes de financiación para su negocio

- **Portal de la Comisión Europea sobre el acceso a la financiación**
www.access2finance.eu
- **La Red Europea para las Empresas proporciona información sobre los programas de la UE y sobre cómo encontrar socios de negocio**
<http://een.ec.europa.eu/>

