

El 'crowdfunding' ofrece una oportunidad tanto para inversores como para pequeñas empresas. El Gobierno va a regular esta práctica parcialmente para fomentarla y dar seguridad

Guía para aprovechar el micromecenazgo

ALFONSO SIMÓN *Madrid*

Financiar un proyecto empresarial o social a través de pequeños mecenas está de moda. En España, este sector mueve una cantidad creciente de recursos, por eso el Gobierno se propone regular en parte su funcionamiento a través del proyecto de Ley de Fomento de la Financiación Empresarial.

Según *The Crowdfunding Industry Report*, las diferentes plataformas de captación de recursos movían 1.950 millones de euros a nivel global. Un año más tarde, la cifra alcanzó los 3.725 millones. En nuestro país existen más de 50 de estas entidades, que movieron el pasado ejercicio alrededor de 30 millones.

En 2013, el volumen de recursos captado en el mundo alcanzó 3.725 millones euros

Este instrumento comienza a llegar a las pymes, pero ¿cómo beneficiarse? ¿Qué herramienta es la más provechosa para la empresa?

● **Tips.** Según se ha ido profesionalizando el sector, se han desarrollado varios tipos de participación multitudinaria, desde la donación pura y dura hasta los préstamos a compañías.

CONTINÚA EN LA PÁGINA 2



Pymes I+D+i

En portada

VIENE DE LA PÁGINA 1

● **Mecenazgo.** El primer instrumento es la donación tradicional. Los expertos no la señalan como la más conveniente para una pyme, porque normalmente quien da algo a una compañía requiere una contraprestación. Se usa sobre todo para financiar desinteresadamente la ciencia o el arte. En el IRPF se recogen las entidades de interés público reconocidas para beneficiarse de estas aportaciones. Además, el Ejecutivo ha renunciado a la prometida Ley de Mecenazgo y será finalmente la reforma fiscal la que incorporará los detalles de deducciones, que para importes inferiores a 150 euros serán del 50% en 2015 y del 75% en 2016.

En el caso del consumo participativo existe duda sobre cómo aplicar el IVA

Remuneración para los pequeños inversores

Convertirse en un pequeño mecenas también tiene ventajas económicas para los inversores en los casos de convertirse en socios capitalistas (según la evolución de la empresa) o en microprestamista (remunerado a un tipo de interés).

Las plataformas establecen diferentes normas de funcionamiento, pero normalmente se llevan un pequeño porcentaje por cada operación. Habitualmente a

partir de 100 euros ya se puede convertir en un inversor en la modalidad de *crowdfunding*, la más desarrollada. La regulación ha puesto un límite de 3.000 euros por persona física en cada proyecto, aunque sin tope para los profesionales, como los *family office*.

Los préstamos están remunerados con un interés, que el inversor debe tributar en el IRPF como rendimiento del capital mobiliario (al

21%, igual que si fuera un depósito). Cada empresa que solicita un préstamo es analizada por los expertos de estas plataformas, que la califican con un rating que los inversores conocen. Puede ir desde la C o la B, para los que presenten más riesgos, a la A o la A+ para los más seguros. "Tenemos controles superestrictos", asegura Pablo Díaz, de Zencap. "La media de interés suele estar entre el 7% y el 8%", apunta.

"Todos los préstamos tienen un análisis de riesgo previo. Las previsiones son que haya entre un 1% y un 2% de impagos", añade Eloi Noya, de LoanBook. Porcentaje que puede subir hasta un 3% y un 5% en los más aventurados, aunque estas plataformas trabajan solo con empresas que se hayan mostrado solventes. "Es un producto de inversión seguro, de riesgo moderado", cree Josep Nebot, de Arboribus.



THINKSTOCK

● **Consumo participativo.** Se trata de aquellas plataformas que financian normalmente actividades artísticas a cambio de bienes o servicios como entradas, discos o *merchandising* de un grupo al que se ha dado dinero. El proyecto de ley ha dejado a esta actividad fuera de la regulación, con una gran incertidumbre sobre el tipo de tributación respecto a si se aplica el IVA de los productos con los que se gratifican a los mecenas. La gran mayoría, de momento, optan por ignorar la existencia de ese tributo, según los especialistas.

● **Socio capitalista.** Una de las herramientas para las empresas es dejar entrar al micromecenas en el capital mediante la emisión o suscripción de acciones. Esta figura, llamada *equity crowdfunding*, encaja sobre todo para las *start-up* y algo menos para las de mayor tamaño. "Se recomienda a empresas que no quieran endeudarse", señala Pablo Díaz, responsable de Zencap.

● **Préstamos.** "Es la herramienta que mejor se adapta a las pymes", asegura Josep Nebot, cofundador de Arboribus, plataforma de préstamos de *crowdfunding*. En este caso, el más mayori-

Hay mecenas en líneas de crédito para circulante, préstamos y descuentos de pagarés

LAS CLAVES

Costes financieros

● **Las empresas que** reciben estos fondos, en el caso de los préstamos, deben devolverlos a un interés que se sitúa convencionalmente entre el 5% y el 8%, según los expertos del sector. Normalmente se pagan cada mes junto al capital.

Libertad

● **Las firmas especializadas** en *crowdfunding* destacan que las empresas ganan libertad con estos préstamos respecto a los de la banca, que en ocasiones exigen la contratación de otros productos asociados.

Riesgos

● **De momento, estos** préstamos no están recogidos en la Central de Riesgos del Banco de España (Cirbe), por lo que no aparecen como endeudamiento. A largo plazo puede presentar un peligro para futuros prestamistas y entidades.

Cuantías y plazos

● **Las cantidades que** reciben las empresas varían según su tamaño, pero no suelen superar los 100.000 euros. Los plazos de devolución van desde los tres meses de duración hasta un año.

tario, los mecenas utilizan alguna de las plataformas que han surgido en internet para prestar pequeñas cantidades de dinero a cambio de recuperar su inversión más un interés. Esta práctica es conocida como *crowdfunding*. Dentro de esta tipología se han ido sofisticando las herramientas, como describe Eloi Noya, director de créditos y riesgo de LoanBook: "Existen las líneas de crédito para circulante, los préstamos y los descuentos de pagarés".

● **Regulación.** El proyecto de ley diferencia dos tipos de inversores. Para los no profesionales establece límites de 3.000 euros por proyecto y 10.000 euros

en un año en total en diferentes participaciones. Para los especialistas del despacho Rousaud Costas Durán, estas cantidades son insuficientes y responden a la "desconfianza del legislador hacia esta forma de financiación". En el caso del profesional, impone el requisito a las personas físicas unos ingresos anuales superiores a los 50.000 euros o un patrimonio superior a los 100.000 euros y solicitud previa para acreditarse.

● **Destinatarios.** El *crowdfunding* está destinado "a pymes de cualquier sector, de tamaño mediano hasta 60 trabajadores y que sean solventes", indica Nebot.

● **Ventajas.** El *crowdfunding* permite que la multitud de inversores, al contar con participaciones mínimas o cantidades pequeñas en créditos, "no interfieran en la gestión", aclara Díaz, quien además señala como beneficios que estos préstamos no "llevan garantías en activos físicos ni hipotecarios", además de otorgar publicidad a la empresa porque mucha gente confía en ella. Nebot suma el atributo de la rapidez en conseguir fondos (unos diez días), la transparencia porque "no se marea durante meses a nadie", la comodidad de hacerlo de forma online, "sin tener que contratar otros productos como obligan los bancos".